

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СИСТЕМ
УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ»
(ТУСУР)

УПРАВЛЕНИЕ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ

Методические указания к практическим занятиям
и самостоятельной работе

38.03.01, Экономика (Финансы и кредит), 2017г., очная, заочная, Экономики

Автор:
к.э.н., доцент кафедры Экономики
В.Ю. Цибульникова

2017

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ	3
2. ЗАДАНИЯ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ	4
2.1. Практическое занятие №1. Доходы и расходы домохозяйства. Использование кредитных ресурсов	4
2.2. Практическое занятие №2. Финансовое планирование и бюджетирование. Составление личного финансового плана и ведение бюджета	20
2.3. Практическое занятие №3. Личные сбережения и Инвестирование	29
2.4. Практическое занятие №4. Финансовые активы и особенности управления ими	39
2.5. Практическое занятие №5. Страхование финансовых активов и сделок с ними	43
2.6. Практическое занятие №6. Защита прав потребителей финансовых услуг. Риски и финансовая безопасность	50
3. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА	66
3. КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА	67
5. Список литературы для самостоятельного изучения	76

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Последние годы ознаменовались увеличением количества и усложнением финансовых продуктов и услуг, предлагаемых населению. Однако, этот рост особенно в области потребительского кредитования на фоне слабого понимания гражданами своих прав и обязанностей в отношении заемных средств несет в себе риски не только для банков, но и для самих граждан.

Недостаточный уровень финансовой грамотности населения также выражается в неумении граждан строить долгосрочные финансовые планы, делать эффективные сбережения и инвестировать средства, правильно оценивать риски, принимать ответственность за свое финансовое благосостояние и будущее. Финансовая безграмотность населения является сдерживающим фактором для развития финансового рынка и экономики в целом.

Таким образом, целью курса является содействие формированию у обучающихся разумного финансового поведения, ответственного отношения к личным финансам, а также повышение эффективности защиты их интересов как потребителей финансовых услуг.

Финансовая грамотность (как формируемые в процессе обучения компетенции) включает три взаимосвязанных элемента: установки, знания и навыки.

Первая часть – правильные установки – это базис финансовой грамотности. Речь идет о формировании культуры финансового поведения, которая начинается с планирования семейного бюджета, причем на длительную перспективу, и выработки стратегии реализации потребностей жизненного цикла.

Вторая часть – необходимые знания – принципы и схемы функционирования финансового рынка, понимание природы и функций финансовых институтов, инструментов, азы юридической и налоговой грамотности, понимание границ ответственности финансовых институтов перед клиентами и клиентов перед финансовыми институтами, владение минимальным финансовым словарем, включая понятия риска и доходности, дисконтирования, инфляции, понимание различий между наличными и безналичными платежами и т.п.

Третья часть – необходимые навыки – читать договор и понимать содержащуюся в нем информацию, сравнивать между собой предложения различных компаний, подавать претензию или жалобу в том случае, если права нарушены, искать и находить информацию о финансовом рынке и т.п.

Содержание образовательной программы имеет практико-ориентированный характер. Широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий нацелены на реализацию компетентностного подхода. Помимо кратких лекций, консультаций (индивидуальных и групповых), в том числе, с использованием современных информационно-коммуникационных технологий (далее - ИКТ) с учетом специфики слушателей курса в программе предусмотрены интерактивные деятельностные формы обучения с акцентом на имитационные (деловые) игры и проектные методы работы, в том числе, работу в малых группах. Применение таких форм обучения в сочетании с внеаудиторной работой способствует повышению у обучающихся финансовой грамотности.

Данное пособие содержит перечень тем практических занятий, вопросы к практическим занятиям, вопросы для более глубокого усвоения основных положений курса, перечень литературы к темам. Пособие предназначено для организации самостоятельной работы студентов, подготовке к практическим занятиям.

2. ЗАДАНИЯ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ

2.1. Практическое занятие №1. Доходы и расходы домохозяйства. Использование кредитных ресурсов

Цель: актуализация проблемы повышения финансовой грамотности, взаимосвязи между финансово грамотным и успешным человеком.

Формы контроля: фронтальная беседа по вопросу: «Как Вы понимаете финансовую независимость человека?»

Мотивационная часть занятия

Беседа со слушателями по следующим утверждениям о личных финансах:

- «У меня маленькая зарплата и она не позволяет мне накопить на ...».
- «Если бы я получал больше, я давно бы...».
- «Цены растут, и деньги, которые я откладываю, постоянно обесцениваются».
- «Управлять личными финансами нужно только богатым...».
- «Государство и/или управляющие компании должны гарантировать мне сохранность моих денег».
- «Недвижимость – это самое надежное и доходное вложение денег».
- «Нет никакого смысла накапливать, если располагаешь малыми суммами и т.п.»
- «В кредит купить выгоднее, чем накопить» и т.п.

Немногие готовы взглянуть правде в глаза и признаться, что на самом деле они попросту не управляют или не хотят управлять своими личными финансами, потому что:

- не умеют планировать свои денежные потоки;
- не ведут бюджет доходов и расходов;
- неспособны эффективно сохранять и приумножать свои накопления.

Содержательная часть занятия.

Финансовая грамотность населения, ее необходимость.

Финансово грамотное население (на основе определения UK Financial Services Authority)¹ :

- Ежемесячно ведет учет расходов и доходов личных и семьи.
- Живет по средствам – без излишних долгов.
- Финансово планирует на перспективу (готовность к непредвиденным обстоятельствам и подготовка к пенсии).
- Приобретает финансовые продукты и услуги на основе рационального выбора.
- Ориентируется в финансовой сфере.

Что известно о финансовой грамотности взрослого населения России?²

- Менее половины россиян (45%) осуществляют учет личных финансов.
- Очень короткий горизонт финансового планирования - только 9% взрослого населения планируют свои финансы на период превышающий 6 месяцев, и лишь 0,5% - превышающий один год.
- Отсутствует устойчивая привычка сравнивать различные условия получения финансовых услуг – более 50% не делают этого никогда или лишь изредка.
- 63,5% опрошенных не доверяют банкам.
- Значительная часть населения не готова нести ответственность за свои финансовые решения. 28% считает, что государство должно компенсировать потери, связанные с падением цен на паи/акции/недвижимость.

Диагностика финансового состояния гражданина.

Большинство специалистов отмечают, что деньги – один из важнейших элементов жизни человека, влияющий не только на имущественное, но и на психо - эмоциональное

¹ Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика / А.В. Зеленцова, Е.А. Блискавка, Д.Н. Демидов. – М.: КноРус, 2012, с.11.

² Там же, с.30-31.

состояние и ощущение счастья.

Счастье - психологическое состояние, при котором человек испытывает внутреннюю удовлетворённость условиями своего бытия, полноту и осмысленность жизни, и осуществление своего предназначения.

Успех - достижение поставленных целей в задуманном деле.

Чтобы человек чувствовал себя состоятельным, он должен уметь делать три вещи:

- 1) планировать поступления и расходы денежных средств;
- 2) уметь зарабатывать деньги;
- 3) правильно расходовать денежные средства.

По тому, как человек планирует, зарабатывает и тратит деньги, можно понять, состоятелен он или нет.

Финансовая независимость (финансовая свобода) - это такой уровень жизни, при котором у человека отсутствует необходимость в целенаправленной трудовой деятельности, направленной на обеспечение жизни и удовлетворение основных человеческих потребностей. Финансовая независимость основывается на получении пассивного дохода.

Пассивный доход (резидуальный доход) - это доход, который создают активы, а не каждодневная трудовая деятельность человека. Активами можно считать все, что приносит доход: собственный бизнес, имущество сдаваемое в аренду, ценные бумаги и т.п.

Важный этап разумного финансового поведения – правильная диагностика текущего финансового состояния человека, одним из элементов которого является расчет собственного (чистого) капитала.

Этапы расчета собственного (чистого) капитала :

1. Просуммируйте рыночную стоимость всех активов, находящихся у Вас в собственности.

2. Сложите все долги, которые у Вас есть на сегодняшний день.

3. Из первой цифры вычтите вторую.

Пример.

Рассчитайте собственный (чистый) капитал господина Иванова, если он на сегодняшний день имеет квартиру стоимостью 2 млн. руб. (куплена по ипотеке), дачу стоимостью 400 тыс. руб. (досталась в наследство от бабушки), автомобиль стоимостью 500 тыс. руб. (купил на свои сбережения). Долги г-на Иванова на сегодняшний день выглядят следующим образом: за квартиру по кредиту осталось внести 1 млн. руб.

АКТИВ	ПАССИВ
Квартира, дом	Кредиты банков
Дача	Долги/займы у друзей, знакомых и т.п.
Машина (ы)	Неоплаченные услуги, товары
Деньги на счетах в банках	Другие обязательства (какие именно)
Вложения в инструменты фондового рынка (акции, ПИФы и т.д.)	
Другое имущество (какое именно)	
АКТИВ - ПАССИВ = СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ	

Решение.

Активы = Стоимость квартиры (2 млн. руб.) + стоимость дачи (0,4 млн. руб.) + стоимость автомобиля (0,5 млн. руб.) = 2,9 млн. руб.

Долги (пассив) = непогашенный кредит за квартиру (1 млн. руб.)

Собственный капитал г-на Иванова = Активы (2,9 млн. руб.) – Долги (1 млн. руб.) = 1,9 млн. руб.

Существует простой тест³ экспресс-диагностики состояния финансовой системы человека – СЛАЙД № 7:

1. Определите, сколько лет Вы зарабатываете деньги (срок Вашей трудовой деятельности).

2. Посчитайте, какой среднемесячный доход Вы получали за все это время.

3. Умножьте первую цифру на вторую.

Полученная цифра показывает, сколько у Вас должно быть на сегодняшний день личных накоплений (по минимуму) в виде собственного капитала.

Если величина Ваших накоплений примерно такая, значит, у Вас все более или менее в норме.

Если накопления есть, но существенно меньше или накоплений нет вовсе, то у Вас сложности с контролем расходования денег, либо имеются проблемы с их зарабатыванием. И наконец, если Ваши накопления существенно больше этой суммы, то Вы либо зарабатываете гораздо больше, чем Вам нужно для жизни, либо у Вас трудности с расходованием денег в плане удовлетворения своих потребностей (трат), либо и то и другое вместе.

Практическое занятие «Определение личного собственного (чистого) капитала» .

Цель: обучить слушателей алгоритму расчета личного собственного (чистого) капитала.

Формы контроля: фронтальная проверка письменного расчета величины личного собственного (чистого) капитала.

Мотивационная часть занятия.

Беседа со слушателями о необходимости правильной диагностики текущего финансового состояния человека, одним из элементов которого является расчет собственного (чистого) капитала.

Содержательная часть занятия.

На занятии слушателям предлагается провести экспресс - диагностику личного финансового состояния рассчитав собственный (чистый) капитал.

Этапы расчета собственного (чистого) капитала:

1. Просуммируйте рыночную стоимость всех активов, находящихся у Вас в собственности.

2. Сложите все долги, которые у Вас есть на сегодняшний день.

3. Из первой цифры вычтите вторую.

«Кредитование. Анализ условий кредитования. Кредитная история».

Цель: добиться усвоения понятий «кредит», «кредитная история», «банк», «микрофинансовая организация».

Формы контроля: фронтальная беседа по вопросам: «Какими отличительными чертами характеризуется кредит?», «Что такое кредитная история?», «Какие преимущества и недостатки есть у кредита, получаемого в банке и микрофинансовой организации?»

Мотивационная часть занятия.

Беседа со слушателями о необходимости специальных знаний и умении анализировать условия кредитования при получении кредита.

Содержательная часть занятия.

Кредитование. Преимущества и недостатки кредита.

Кредит – это денежные средства, выданные заемщику на условиях возвратности, платности, срочности.

³ Ю.Сахаровская. Куда уходят деньги? Как грамотно управлять семейным бюджетом. М.: Альпина Бизнес Букс, 2012.

Наиболее распространенные цели кредитования:

- Покупка крупной бытовой техники.
- Покупка мелкой бытовой техники.
- Автомобиль.
- Ремонт квартиры или дома.
- Недвижимость.
- Образование.

Преимущества использования кредита:

- возможность решить крупную жизненную проблему;
- возможность оперативного решения проблемы.

Недостатки использования кредита:

- покупка обходится дороже;
- зависимость от кредитора (сокращение сферы возможных финансовых решений).

Как правило, обычному человеку, берущему кредит, сложно разобраться в тонкостях условий, которые выдвигает банк.

Особую осторожность необходимо уделять предложениям о кредитовании со стороны микрофинансовых организаций (МФО). Как только Вы видите объявление типа «кредит за 5 минут» и «нужен только паспорт», то должны сразу понять, что будете платить значительно больше, чем в банке, потому что каждый третий – четвертый клиент таких организаций, как правило, никогда не возвращает взятые в долг деньги.

Экономика микрокредитования схематично показана на рис. 3..



Справка.

МФО зародились в Бангладеш. Местный профессор экономики Мохаммад Юнус нашел свободную нишу. Безработица в этой стране огромная. Множество людей работают на себя: продают домашнюю еду, шьют одежду. И этим мелким бизнесменам, чтобы развить свое дело до более серьезных масштабов, не хватало только одного - оборотного капитала. Так и родилась идея - давать небольшие кредиты на короткий срок. В первую очередь мелким предпринимателям (мелкая торговля, парикмахерские, ремонт обуви и т. п.).

В настоящее время банкам законодательно предписано указывать в договоре эффективную процентную ставку – ЭПС.

Расчет эффективной процентной ставки по кредиту.

Смысл эффективной процентной ставки достаточно прост – она призвана отражать реальную стоимость кредита с точки зрения заемщика, то есть учитывать все его побочные выплаты, непосредственно связанные с кредитом (помимо платежей по самому кредиту). Например, такими побочными выплатами являются печально известные «скрытые» банковские комиссии - комиссии за открытие и ведение счета, за прием в кассу наличных денег и т.п. Другой пример: если Вы берете автокредит, то банк обязует Вас страховать приобретаемый автомобиль на протяжении всего срока кредитования. При этом страховка будет являться для Вас обязательной побочной выплатой (правда, уже не самому банку, а страховой компании). Что интересно, Центробанк, обязав коммерческие банки раскрывать эффективную процентную ставку по кредитам и даже предоставив формулу для ее расчета, не указал, какие конкретно платежи должны в этот расчет включаться. В результате разные банки придерживаются разных точек зрения на этот вопрос: многие, например, не включают в расчет как раз страховые выплаты.

Тем не менее, наиболее правильным и справедливым выглядит подход, согласно которому в расчет эффективной процентной ставки включаются все платежи, которые являются обязательными для получения данного кредита, в числе, все обязательные страховые выплаты.

Эффективная процентная ставка – это сложная процентная ставка по кредиту, рассчитанная в предположении, что все платежи, необходимые для получения данного кредита, идут на его погашение.

То есть, если в результате получения кредита размером S_0 заемщик вынужден совершать платежи $R_0, R_1, R_2, \dots, R_n$ в моменты времени $t_0 = 0, t_1, t_2, \dots, t_n$ соответственно (сюда входят как платежи по самому кредиту, так и побочные комиссии, страховые выплаты и т.п.), то эффективная процентная ставка i находится из соотношения:

$$S_0 = R_0 + \sum_{k=1}^n \frac{R_k}{(1+i)^k} \quad (1)$$

Эффективная процентная ставка служит в первую очередь для сравнения между собой различных банковских предложений, и при ее вычислении точные даты совершения платежей обычно неизвестны. Поэтому, если платежи совершаются через формально одинаковые промежутки времени продолжительностью τ (ежемесячно, ежеквартально и т.д.), то формула (1) приобретает следующий вид:

$$S_0 = R_0 + \sum_{k=1}^n \frac{R_k}{(1+i)^{k\tau}} \quad (2)$$

Если все платежи заемщика, за исключением, возможно, самого первого, одинаковы ($R_1 = R_2 = \dots = R_n = R$), то соотношение для определения эффективной процентной ставки будет таким:

$$S_0 - R_0 = \frac{R}{(1+i)^{n\tau}} \cdot \frac{(1+i)^{n\tau} - 1}{(1+i)^\tau - 1} \quad (3)$$

К сожалению, найти точное значение эффективной процентной ставки даже в таком сравнительно простом случае невозможно, поэтому приходится его подбирать (лучше всего - при помощи специального численного метода).

Пример.

Для кредита со следующими условиями:

- срок кредитования – 3 года;
 - процентная ставка (будем обозначать ее j) – 18% годовых;
 - схема погашения кредита - ежемесячными равными (аннуитетными) платежами;
 - комиссия за организацию кредита – 1% от его суммы;
 - ежемесячная комиссия за ведение ссудного счета – 0,1% от суммы кредита
- эффективная процентная ставка будет составлять 22,8%.

Для проверки найдем значения всех переменных, присутствующих в формуле (3):

- $R_0 = 0,01 \times S_0$;

- $n = 36$;

- $\tau = \frac{1}{12}$;

- $j = 0,18$;

- аннуитетный платеж:

$$A = \frac{j\tau}{1 - (1 + j\tau)^{-n}} \cdot S_0 = \frac{0,18 \cdot \frac{1}{12}}{1 - (1 + 0,18 \cdot \frac{1}{12})^{-36}} \cdot S_0 \approx 0,0362 \cdot S_0 ;$$

- $R = A + 0,001 \times S_0 \approx 0,0372 \times S_0$;

- $i = 0,228$;

- месячная эффективная процентная ставка $i_m = (1 + i)^{\tau} \approx 1,017262$.

Подставляя эти значения в формулу (3), после сокращения на S_0 легко убеждаемся в справедливости равенства (если, конечно, пренебречь погрешностью округлений):

$$S_0 - 0,01 \cdot S_0 \approx \frac{0,0372 \cdot S_0}{1,017262^{36}} \cdot \frac{1,017262^{36} - 1}{1,017262 - 1}$$

Расчет ЭПС – это достаточно сложный процесс, поэтому рекомендуется в практических расчетах использовать калькулятор и программу Excel.

Выбор схемы погашения кредита.

Сроки и порядок выплаты кредита разнообразны. Как правило, кредиты погашаются по частям течение всего периода кредитования. Чаще всего используются ежемесячные выплаты. Наиболее распространены два способа погашения кредита.

1. Погашение дифференцированными платежами. При дифференцированных платежах каждый месяц погашается одинаковая часть тела кредита плюс проценты на остаток тела кредита.

Возьмем условный кредит 100000 рублей под 12% годовых на срок 10 месяцев. Посмотрим, как распределяются дифференцированные платежи (см. табл. 3.1).

2. Погашение аннуитетными платежами. При аннуитетных платежах каждый месяц погашается часть кредита плюс проценты, при этом размер выплат одинаковый. Посмотрим, как распределяются аннуитетные платежи (см. табл. 3.2).

Таблица 3.1.

Расчет кредита с дифференцированными платежами

Месяц	Погашение тела кредита	Выплата %	Общий размер платежа	Остаток кредита
1	10 000	1 000	11 000	90 000
2	10 000	900	10 900	80 000
3	10 000	800	10 800	70 000
4	10 000	700	10 700	60 000
5	10 000	600	10 600	50 000
6	10 000	500	10 500	40 000
7	10 000	400	10 400	30 000

Месяц	Погашение тела кредита	Выплата %	Общий размер платежа	Остаток кредита
8	10 000	300	10 300	20 000
9	10 000	200	10 200	10 000
10	10 000	100	10 100	0

Как видно, эти два вида платежей отличаются тем, что при дифференцированных платежах сумма платежей по кредиту уменьшается, а при аннуитетных платежах одинакова. Однако, при применении аннуитетных платежей общая сумма переплаты больше. Соответственно, можно выбрать для себя наиболее удобную форму погашения кредита.

Таблица 3.2.
Расчет кредита с аннуитетными платежами

Месяц	Погашение тела кредита	Выплата %	Общий размер платежа	Остаток кредита
1	9 558,21	1 000,00	10 558,21	90 441,79
2	9 653,79	904,42	10 558,21	80 788,00
3	9 750,33	807,88	10 558,21	71 037,67
4	9 847,83	710,38	10 558,21	61 189,84
5	9 946,31	611,90	10 558,21	51 243,53
6	10 045,77	512,44	10 558,21	41 197,76
7	10 146,23	411,98	10 558,21	31 051,53
8	10 247,69	310,52	10 558,21	20 803,84
9	10 350,17	208,04	10 558,21	10 453,67
10	10 453,67	104,54	10 558,21	0

Анализ альтернативных решений и рисков.

Собираясь взять кредит, проанализируйте альтернативные варианты кредитования.

Перед получением кредита спросите себя: как повлияет на бюджет покупка необходимой вещи, прямо сейчас, без кредита; в какую сумму обойдется данная вещь, если взять ее в кредит на предлагаемых условиях.

Далее полезно подумать, каков реальный результат от дополнительных затрат на выплату процентов по кредиту. Один из важных принципов принятых решений о заимствованиях гласит: взятые средства должны приносить прибыль, превышающую затраты на выплачиваемый процент по кредиту. В данном случае под «прибылью» подразумевается достаточно широкий круг возможностей. Например, на купленном в кредит автомобиле Вы успеваете больше перемещаться и за счет этого заработаете больше денег или получаете дополнительное личное время. Или выплачиваемый процент по кредиту меньше затрат на аренду жилья и, кроме того, через 10 лет Вы станете его собственником.

Важно соотнести предполагаемые выплаты по кредиту со своими доходами. Считается, что оплата процентов не должна превышать 30 – 50 % от Вашего семейного дохода, иначе Вы не сможете ощутить, что качество Вашей жизни улучшилось. Психологи также утверждают, что внутренняя напряженность человека, долгое время имеющего заметные долги, мешает преуспевать в карьере и личной жизни.

Еще одно направление анализа должно быть связано с возможно-вероятными ситуациями, когда платить долги станет очень обременительно. Это могут быть затраты на обучение детей, болезни родителей или их уход на пенсию, износ машины и т.д. Если Вы сомневаетесь в возможности выплачивать по кредиту 30 – 40 % своих доходов, лучше не

рискуйте.

Не стоит также серьезно рассчитывать на неконтролируемые позитивные ситуации (повышение зарплаты, неожиданные бонусы, премии, гонорары за еще несделанную работу). Если эти события неожиданно произойдут, то Вы всегда сможете найти неожиданным деньгам адекватное применение (например, досрочно погасить кредит или его часть, если это предусмотрено условиями договора). А вот если в силу самых разнообразных неподконтрольных Вам факторов этих денег не будет, а под эти поступления уже заложены затраты, Вы можете испытать серьезный дискомфорт.

Кредитная история.

Кредитная история – это информация о заемщике, переданная банком, которая хранится в бюро кредитных историй. Согласно законодательству Российской Федерации, каждая кредитная организация должна взаимодействовать с бюро кредитных историй (БКИ). Функция таких бюро – накапливать и систематизировать сведения о заемщиках. Банк же может обратиться в бюро кредитных историй с запросом данных о клиенте, который планирует взять кредит, если имеет на это письменное согласие.

Результаты ответа на вопрос «Какая у Вас кредитная история?» на сайте АНО ВПО «КИУ» с 3 по 9 февраля 2014 года приведены на рис. 3.2.

Процесс создания и использования кредитных историй включает:

1. Формирование кредитной истории клиента – Кредитная история субъекта, будь то физическое или юридическое лицо, начинается с обращения в банк за кредитом. Как только Вы дали согласие на запрос информации о Вас в бюро кредитных историй, данный запрос уже отражается в БКИ – на заемщика создается кредитная история клиента.

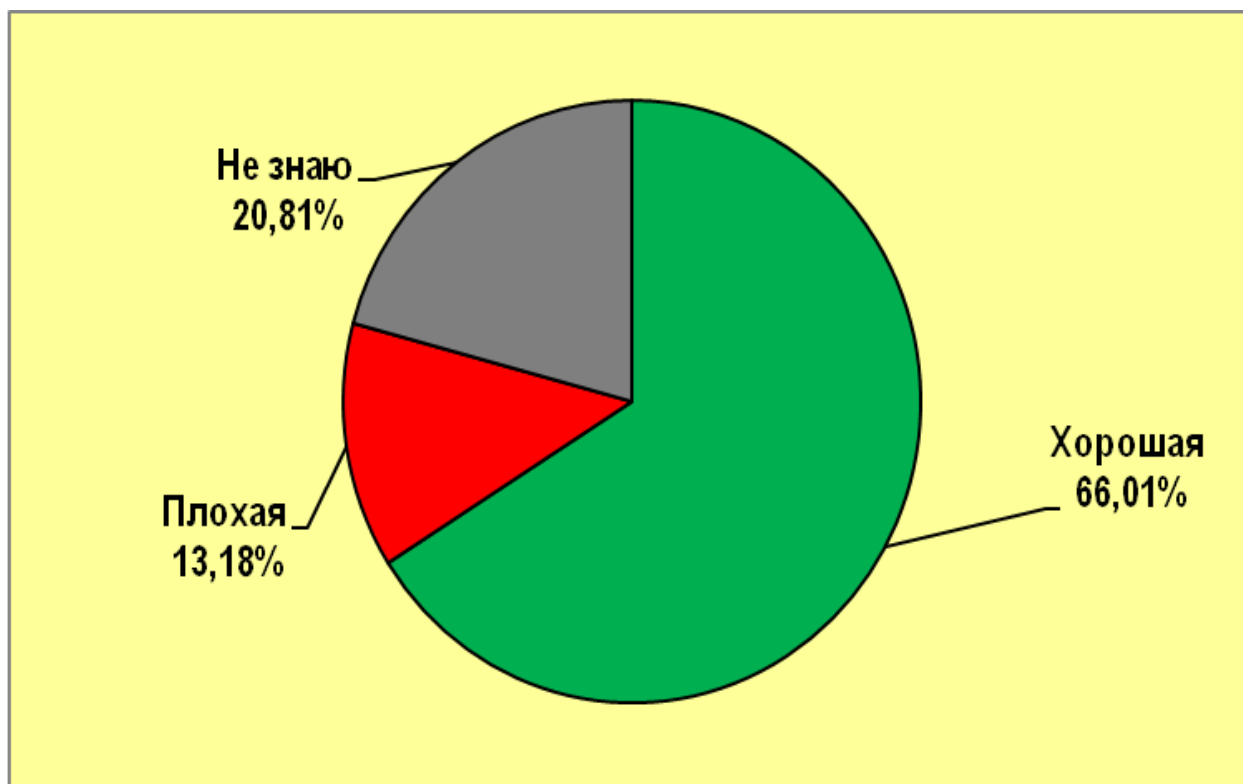


Рисунок 3.2 – Результаты ответа на вопрос «Какая у Вас кредитная история?» на сайте АНО ВПО «КИУ» с 3 по 9 февраля 2014 года (379 чел.)

2. Передача информации в Центральный каталог кредитных историй (ЦККИ) – БКИ передает информацию в ЦККИ о наличии кредитной истории заемщика в данном бюро.

3. Хранение, оперативное добавление информации - систематизирует все сведения о том, как заемщик выполняет свои кредитные обязательства.

4. БКИ предоставляет по запросу кредитную историю заемщика в кредитную организацию, если данная организация имеет письменное согласие на такой запрос от субъекта кредитной истории. Также заемщик может обратиться в БКИ с запросом своей кредитной истории.

Что входит в кредитную историю:

1. Первая часть кредитной истории – титульный лист. Он содержит следующую информацию:

- ФИО заемщика.
- Дата и место рождения.
- Паспортные данные.
- Идентификационные данные налогоплательщика.
- Страховой номер лицевого счета.

2. Вторая часть кредитной истории – основная. Именно ее используют банки при рассмотрении вопроса о выдаче кредита. Она включает данные о месте жительства заемщика, суммы займа, срок исполнения обязательств, данные о фактическом исполнении обязательств, погашении займа. Эта часть также может содержать факты рассмотрения судом споров по договору займа.

3. В третьей части кредитной истории содержится информация об источнике формирования кредитной истории (полное и сокращенное наименование юридического лица, единый государственный регистрационный номер юридического лица, идентификационный номер налогоплательщика, код основного классификатора предприятий и организаций). Эта часть является закрытой, которая доступна только для самого субъекта кредитной истории.

Кредитная история клиента не содержит сведений о самих покупках или имуществе заемщика. Никакая личная информация, например, медицинские данные, не могут быть в нее внесены. Кроме того, доступ к Вашей кредитной истории возможен только с Вашего согласия.

Часто при кредитовании банки требуют от заёмщика наличие поручителей. Кредитная история поручителя не пострадает, если заёмщик выплатит весь долг без просрочек. Если же заёмщик не хочет, или по какой-либо непредвиденной ситуации не может погасить кредит, то банк требует возврата кредита с процентами от поручителя. С момента, как заёмщик прекратил все выплаты по кредиту, ответственность за погашение кредита переходит на поручителя, и в кредитной истории поручителя появляется вся информация об этом кредите (наименование банка, выдавшего кредит; размер кредита, все просрочки и пенни). Прежде чем выступить поручителем по кредиту, даже если об этом Вас просит лучший друг, задумайтесь о том, что впоследствии кредитная история поручителя может быть испорчена не по Вашей вине.

Информация в кредитной истории сохраняется в течение 15 лет с момента последней записи.

Практическое занятие «Расчет величины переплаты по кредиту».

Цель: обучить слушателей алгоритму расчета величины переплаты по кредиту.

Формы контроля: контрольный опрос слушателей в малых группах о результатах решения выданных задач.

Мотивационная часть занятия.

Беседа со слушателями о том, что покупка в кредит всегда обходится дороже, поэтому потенциальному заемщику необходимо ответственно подходить к операции займа, взвешенно оценивать необходимость немедленного получения товара (услуги).

Содержательная часть занятия.

При принятии решения о получении кредита важной задачей пользователя финансовых услуг является оценка величины переплаты по кредиту, так как покупаемый с использованием кредита товар (услуга) всегда обходится дороже.

Пример 1 .

Маша решила приобрести в кредит стиральную машину стоимостью 29000 рублей. При

покупке она должна оплатить 15% стоимости, а на оставшуюся сумму оформить кредит. Рассчитаем, какую сумму Маша должна будет выплачивать ежемесячно при условиях процентной ставки 10% годовых сроком на 9 месяцев, а также определим сумму переплаты.

Сумма первоначального взноса при покупке составляет:

29 000 руб. * 15/100 = 4350 руб.

На оставшуюся сумму (29000 – 4350 = 24650 руб.) Маша оформляет кредит.

Рассчитаем общую сумму к возврату:

Сумма к возврату = $(24650 * 10 * 9 / 12) / 100 + 24\ 650 = 26498,75$ руб.

Сумма ежемесячных платежей: $(26498,75 \text{ руб.} / 9 \text{ мес.}) = 2944,31$ руб.

Сумма переплаты: $4350 + 26498,75 - 29000 = 1848,75$ руб.

Пример 2.

Федор взял кредит в размере 100000 рублей на следующих условиях: ставка 10% годовых; срок 2 года; капитализация процентов ежеквартальная; выплата тела кредита и процентов в конце срока.

Вычислим сумму, которую должен выплатить Николай в конце срока и рассчитаем сумму переплаты (2 года = 8 кварталов).

За первый квартал начислено:

$100\ 000 * 10 * 1/4 / 100 = 2500,00$ руб.

За второй квартал начислено:

$(100\ 000 + 2500,00) * 10 * 1/4 / 100 = 5\ 062,50$ руб.

За третий квартал начислено:

$(100\ 000 + 5\ 062,50) * 10 * 1/4 / 100 = 7\ 689,06$ руб.

За четвертый квартал начислено:

$(100\ 000 + 7\ 689,06) * 10 * 1/4 / 100 = 10\ 381,29$ руб.

За пятый квартал начислено:

$(100\ 000 + 10\ 381,29) * 10 * 1/4 / 100 = 13\ 140,82$ руб.

За шестой квартал начислено:

$(100\ 000 + 13\ 140,82) * 10 * 1/4 / 100 = 15\ 969,34$ руб.

За седьмой квартал начислено:

$(100\ 000 + 15\ 969,34) * 10 * 1/4 / 100 = 18\ 868,57$ руб.

За восьмой квартал начислено:

$(100\ 000 + 18\ 868,57) * 10 * 1/4 / 100 = 21\ 840,28$ руб.

В конце второго года Федор должен выплатить тело кредита (100000 руб.) и начисленные за этот период проценты (21840,28 руб.). Переплата составляет 21840,28 руб.

Задача 1.

Николай решил приобрести в кредит стиральную машину стоимостью 35000 рублей. На всю стоимость стиральной машины оформляется кредит на 12 месяцев. Рассчитайте сумму переплаты по кредиту, если процентная ставка составляет 10% годовых.

Задача 2.

Егор решил приобрести в кредит телевизор стоимостью 50000 рублей. При покупке он должна оплатить 10% стоимости, а на оставшуюся сумму оформить кредит. Рассчитайте сумму переплаты Егора по кредиту, если процентная ставка составляет 15% годовых; срок кредита – 2 года.

Задача 3.

Михаил взял потребительский кредит в сумме 150000 рублей на следующих условиях: ставка 20% годовых; срок – 6 месяцев; капитализация процентов ежемесячная; выплата тела кредита и процентов в конце срока. Рассчитайте сумму переплаты Михаила по кредиту.

Задача 4.

Дмитрий решил приобрести телевизор стоимостью 50000 рублей. У него в наличии имеется только 20000 руб. На оставшуюся сумму ему предложили оформить «беспроцентный кредит» на 2 года. Оплачивать кредит можно только через банк «А», который за каждый платеж взимает комиссию 4,5% от суммы платежа. Рассчитайте сумму переплаты по кредиту.

Задача 5.

Виктор решил приобрести телевизор стоимостью 45000 рублей. При покупке он должна оплатить 15% стоимости, а на оставшуюся сумму оформить кредит. Рассчитайте сумму переплаты Виктора по кредиту, если процентная ставка составляет 15% годовых; срок кредита – 2 года.

«Ипотечные кредиты».

Цель: добиться усвоения понятия «ипотечный кредит».

Формы контроля: фронтальная беседа по вопросу: «Как Вы считаете, что лучше – купить квартиру, используя ипотечный кредит, или просто арендовать жилье?»

Мотивационная часть занятия.

Беседа со слушателями о том, что для большинства населения в РФ ипотечный кредит в настоящее время является практически единственным способом улучшить личные жилищные условия.

Содержательная часть занятия.

Наиболее распространенной проблемой в мире, решение которой требует кредита, является приобретение жилья.

Результаты опросов «В какой квартире Вы живете?» приведены на рис. 3.3.

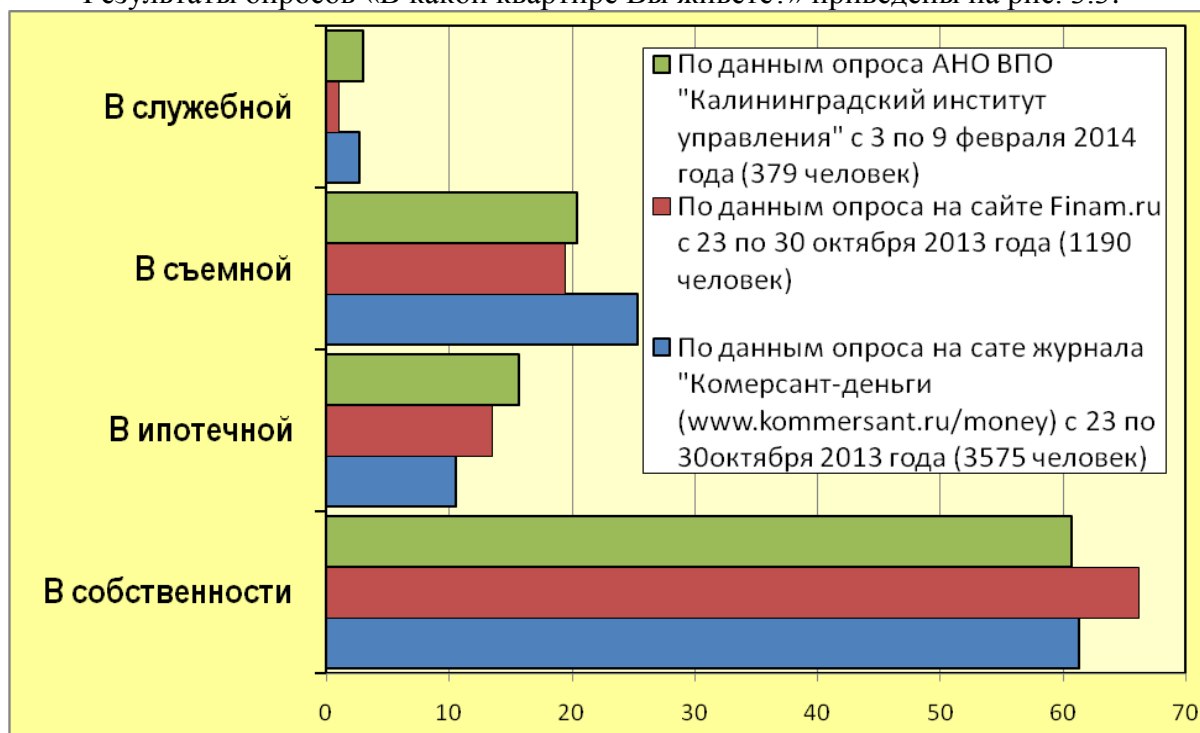


Рисунок 3.3 – Результаты опроса «В какой квартире Вы живете?»

Целью покупки квартиры чаще всего является обмен существующей жилплощади на большую с доплатой, ради которой и берется кредит. Те же, у кого нет первого жилья, вынуждены брать в долг существенно больше, и тут главное – оценить свои возможности. Чтобы понять «потянешь» ипотеку или нет, необходимо, в первую очередь, проанализировать свое финансовое состояние и предварительно рассчитать планируемые платежи по ипотечному кредиту.

Кстати, купивший квартиру не нуждается в арендованном жилье - экономия есть хороший стимул.

Ипотечный кредит можно получить для конкретной цели:

- на приобретение готового жилья;

- на приобретение земельного участка, на котором расположен жилой дом или планируется его строительство;

- для оплаты договора на строительство жилья (или участия в строительстве жилого дома или квартиры). В этом случае залогом по кредиту будет приобретаемая недвижимость или права по договору на строительство жилья.

Ипотечные кредиты также могут быть нецелевыми и предоставляются:

- под залог, принадлежащей заемщику недвижимости, и могут быть использованы на любые нужды;

- для погашения ранее полученного ипотечного кредита (иногда банки называют это рефинансированием кредита).

Покупатель городской недвижимости делает выбор между вторичным рынком и новостройками. Параметры ипотечных сделок на этих сегментах сильно разнятся. Обычно первоначальный взнос на вторичном рынке существенно ниже, чем при сделках с новостройками, и составляет 10 – 15% от стоимости квартиры. Процентные ставки зависят от срока, суммы кредита и размера первоначального взноса, а также, конечно, от того, как подтверждается доход заемщика. Размер ставки составляет от 12 % годовых в рублях.

Из-за дополнительных рисков, связанных со строительством, процентные ставки по ипотеке при покупке новостроек выше, чем при сделках на вторичном рынке. Как правило, эта разница составляет около 2%. Повышенная ставка по ипотеке новостроек обычно устанавливается на срок строительства дома. После того как дом сдан в эксплуатацию и происходит оформление права собственности, ставки обычно пересматриваются согласно условиям кредитования на вторичном рынке.

Не стоит также забывать о том, что сейчас большинство банков активно работают с риелторами, поскольку считают это одним из главных способов привлечения клиентов. Обратившись в риелторскую компанию, можно получить предложение более выгодное, чем базовое: с более низким первоначальным взносом или процентной ставкой ниже базовой на 0,5 – 1 %. К тому же можно сэкономить на возможной плате за рассмотрение заявления.

Другой интересный вариант – совместные спецпрограммы банков с застройщиками. В первую очередь это касается процентной ставки: она ниже среднерыночной. Кроме того, оговаривается возможность получения кредита без дополнительных поручителей, без промежуточного залога до оформления права собственности, с минимальным первоначальным взносом. В некоторых случаях клиенты могут приобрести квартиру и без первоначального взноса.

Появилась новая для российского рынка ипотечного кредитования услуга – рефинансирование. Эта операция подразумевает получение кредита по текущим ставкам для погашения старого и «дорогого» ипотечного кредита. Ставки на ипотеку в последние годы сильно снизились, и потому рефинансирование дает возможность сэкономить несколько процентов годовых. К примеру, можно перейти со ставки в 15 % на «современные» 12 %. Сегодня такие кредиты предоставляются и на квартиры вторичного рынка, и на новостройки, если к моменту рефинансирования уже оформлено право собственности на объект.

Сейчас, когда ставки ипотеки стабильно снижаются, рефинансирование становится действенным механизмом уменьшения общей стоимости жилья, приобретаемого в кредит. Отметим, что в странах, где ипотека достаточно развита, рефинансирование не экзотика, а широко распространенная операция. В нашей стране перекредитование становится эффективным при разнице ставок в 2 – 3 %. По крупным же кредитам снижение платежной нагрузки заметно даже при уменьшении ставки на 0,5 % годовых.

Общая схема операции рефинансирования такова: сначала ваш новый банк гасит старый ипотечный кредит, затем снимает залоговое обременение с жилья, и лишь потом вы получаете новый ипотечный договор. Стоит не забывать и о дополнительных расходах: комиссии банка за рассмотрение заявки, стоимости страховки, оценки и т. д.

Несмотря на относительно невысокий уровень процентных ставок по ипотеке, она по-прежнему остается недоступной для большинства желающих улучшить свои жилищные

условия. Достаточно сделать примерные расчеты. Если взять, к примеру, квартиру стоимостью 2,5 млн. рублей и внести первоначальный взнос 20%, то кредит на сумму 2 млн. руб. сроком на 25 лет обойдется заемщику по самым льготным программам не менее, чем в 20 тыс. рублей в месяц. Доход заемщика для получения такого кредита должен составлять минимум 50 тыс. рублей при условии покупки квартиры на вторичном рынке, и от 55 тыс. рублей – на первичном рынке жилья. При этом необходимо помнить, что «первичка» обойдется еще дороже за счет того, что пока достраивается дом, приходится не только платить ипотеку, но еще и снимать жилье.

Серьезным подспорьем заемщикам, взявшим ипотечный кредит, является возможность использовать имущественный налоговый вычет.

По действующему порядку, если объект недвижимости приобретается с привлечением заемных средств (ипотеки), то помимо вычета в 2 миллиона рублей можно получить вычет на сумму, уплаченных процентов по кредиту.

Пример: Вы купили квартиру по ипотеке за 5 млн. рублей. За весь период пользования кредитом Вы уплатили банку за пользование кредитом в виде процентов 4 миллиона рублей. Суммарно можно будет вернуть НДС на сумму:

$$(2 \text{ млн.} + 4 \text{ млн.}) * 13\% = 786,7 \text{ тыс. рублей.}$$

Планируемые изменения в законе о налоговом вычете ограничивают максимальную сумму вычета по процентам до 1,5 миллионов рублей. То есть после вступления в силу данного закона, расчет, приведенный для примера выше, будет иметь вид:

$$(2 \text{ млн.} + 1,5 \text{ млн.}) * 13\% = 455 \text{ тыс. рублей.}$$

Также в новой редакции 220 ст. НК может появиться дополнение и перечень документов, позволяющих получать родителям и законным опекунам налоговый вычет за несовершеннолетних детей при покупке недвижимости на их имя. Еще одна возможная поправка коснется получения вычета у нескольких налоговых агентов, актуальная для тех, кто официально работает на двух и более работах.

Практическое занятие «Выбор схемы погашения кредита» (60 мин.).

Цель: обучить слушателей алгоритму расчета различных схем выплаты процентов по заемным средствам.

Формы контроля: контрольный опрос слушателей в малых группах о результатах решения выданных задач.

Мотивационная часть занятия.

Беседа со слушателями о том, что понимание механизма различных схем погашения кредита позволяет потенциальному заемщику более осмысленно подходить к анализу условий кредитования.

Содержательная часть занятия.

Сроки и порядок выплаты кредита разнообразны. Как правило, кредиты погашаются по частям течение всего периода кредитования. Чаще всего используются ежемесячные выплаты. Наиболее распространены два способа погашения кредита.

1. Погашение дифференцированными платежами. При дифференцированных платежах каждый месяц погашается одинаковая часть тела кредита плюс проценты на остаток тела кредита.

Возьмем условный кредит 100000 рублей под 12% годовых на срок 10 месяцев. Посмотрим, как распределяются дифференцированные платежи (см. табл. 3.1).

2. Погашение аннуитетными платежами (см. табл. 3.2). При аннуитетных платежах каждый месяц погашается часть кредита плюс проценты, при этом размер выплат одинаковый.

Как видно, эти два вида платежей отличаются тем, что при дифференцированных платежах сумма платежей по кредиту уменьшается, а при аннуитетных платежах одинакова. Однако при применении аннуитетных платежей общая сумма переплаты больше. Соответственно, можно выбрать для себя наиболее удобную форму погашения кредита.

Задача 1.

Вы решили взять потребительский кредит на сумму 500000 рублей на 1 год, процентная ставка составляет 18% годовых. Сравните условия погашения кредита при использовании схемы с дифференцированными и аннуитетными платежами.

Задача 2.

Вы решили взять ипотечный кредит на сумму 1500000 рублей на 10 лет, процентная ставка составляет 12% годовых. Сравните условия погашения кредита при использовании схемы с дифференцированными и аннуитетными платежами.

Задача 3.

Вы решили взять ипотечный кредит на сумму 2000000 рублей на 15 лет, процентная ставка составляет 12% годовых. Сравните условия погашения кредита при использовании схемы с дифференцированными и аннуитетными платежами.

Задача 4.

Вы решили взять ипотечный кредит на сумму 2500000 рублей на 20 лет, процентная ставка составляет 12% годовых. Сравните условия погашения кредита при использовании схемы с дифференцированными и аннуитетными платежами.

Задача 5.

Вы решили взять ипотечный кредит на сумму 3000000 рублей на 30 лет, процентная ставка составляет 12% годовых. Сравните условия погашения кредита при использовании схемы с дифференцированными и аннуитетными платежами.

«Автокредиты. Образовательные кредиты. Потребительское кредитование».

Цель: добиться усвоения понятий «автокредит», «образовательный кредит», «потребительский кредит».

Формы контроля: фронтальная беседа по вопросам: «В чем отличие ипотечного кредита от автокредита?», «Чем отличается образовательный кредит от других видов кредитов?», «Если Вам срочно понадобились деньги, какой вид потребительского кредита Вы бы предпочли?»

Мотивационная часть занятия.

Беседа со слушателями о том, что в РФ образовательные и автокредиты являются наиболее распространенными целевыми видами кредитов.

Содержательная часть занятия.

Автокредитование.

Одним из наиболее распространенных видов целевых кредитов являются автокредиты – кредиты на покупку автомобиля.

Первоначальное условие для получения автокредита - наличие минимального первоначального взноса, как правило, в размере от 15% стоимости машины. Для банка заемщик, который не готов заплатить даже 15% в качестве взноса при покупке машины - клиент повышенного риска, и более высокая ставка в этом случае неизбежна.

При первоначальном взносе от 15 до 30% от стоимости машины годовая ставка по автокредиту также на 2 – 3 процентных пункта выше, чем в случае, когда заемщик готов самостоятельно внести 40 – 50% ее стоимости. Кроме того, зачастую в программах с минимальным первоначальным взносом обязательным условием банка является включение оплаты стоимости страхования КАСКО (страхование автомобиля от ущерба и угона) за первый год кредита в сумму займа.

В рамках стандартных программ по автокредитованию банки требуют сразу несколько документов: справку о доходах (2-НДФЛ или по форме банка), паспорт, водительские права и копию трудовой книжки, заверенную работодателем. Также обычно предъявляются требования и по минимальному стажу на последнем месте работы (минимум 3 месяца) и общему трудовому стажу (от 1 года). Однако у большинства крупных банков есть «облегченные» программы автокредитования по двум документам. Процентные ставки по таким займам на 3 – 5 процентных пункта выше, чем по стандартным программам.

Выбор автокредита.

Как разобраться в обилии предложений и рационально выбрать автокредит? Полезно соотнести стоимость аванса плюс страховки на покупку авто с имеющимися средствами. Оценить, насколько ежемесячный платеж повлияет на бюджет, и не забыть, что через год надо будет оплатить страховку за второй год. При выборе кредитной программы, прежде всего, необходимо определиться с маркой и моделью автомобиля. Затем поинтересоваться в банках и салонах, не распространяется ли на данную модель действие какой-либо специальной программы автокредитования: наиболее выгодные условия кредитования банки предлагают именно в рамках специальных программ.

При выборе программы кредитования следует обратить внимание не только на процентную ставку, но и на дополнительные комиссии, требования к минимальному первому взносу, наличие возможности досрочного погашения.

Основными дополнительными платежами при автокредитовании могут являться сбор за оформление и комиссия за обслуживание счета, а также суммы обязательных страховок. Подчас кредит с более высокой процентной ставкой является в итоге более выгодным относительно кредита с низкой ставкой, но с большими доплатами. Поэтому ориентироваться стоит не на процентную ставку, а на реальную сумму всех дополнительных выплат (к стоимости автомобиля).

Образовательные кредиты.

Образовательный кредит является разновидностью целевого кредита, который может быть направлен на оплату обучения в образовательной организации в размере стоимости обучения (основной образовательный кредит) и (или) на оплату проживания, питания, приобретения учебной и научной литературы и другие бытовые нужды в период обучения (сопутствующий образовательный кредит).

Брать образовательный кредит имеет смысл только в том случае, если есть уверенность в том, что профессиональная деятельность после окончания обучения будет приносить высокий и стабильный доход. То есть, образовательный кредит – дополнительный повод для молодого человека задуматься о правильности выбранной специальности и своей будущей конкурентоспособности на рынке труда.

Деньги для оплаты обучения выдаются не на руки студенту, а переводятся в организацию, осуществляющую образовательную деятельность.

Погашение долга по образовательному кредиту происходит после окончания обучения. Обычно после получения диплома получателю образовательного кредита дают возможность выплатить кредит и проценты по нему в течение нескольких лет.

Кредит можно получить на любом этапе обучения: как для оплаты всего обучения, так и нескольких семестров.

Получателям образовательного кредита, обучающимся по основным профессиональным образовательным программам, может предоставляться государственная поддержка. Образовательные кредиты с государственной поддержкой называются ещё льготными образовательными кредитами.

Льготный образовательный кредит предоставляется учащимся тех образовательных организаций, которые включены в список образовательных организаций, прошедших отбор для участия в государственной программе образовательного кредитования.

В Российской Федерации в 2013/2014 учебном году для этой цели было отобрано 134 вуза.

Потребительское кредитование.

Большинство банков под потребительскими кредитами подразумевает нецелевые ссуды гражданам. Они быстро оформляются, но дорого обходятся заемщику.

Наиболее распространенные потребительские кредиты – кредиты наличными («экспресс» и классические программы), и «товарные» POS-кредиты, которые выдаются непосредственно в магазинах.

Особенность *кредитов наличными* – небольшие суммы (обычно до 100 тыс. рублей) и отсутствие необходимости собирать кучу документов. Срок займа редко превышает пять лет.

При этом, несмотря на то, что такие кредиты редко берут больше чем на год, существует свой возрастной «ценз» – в ссуде могут отказать тем, кто моложе 21 года или старше 70 лет.

Еще одна отличительная особенность таких кредитов - скорость. На принятие решения банки закладывают от нескольких секунд до часа.

Экспресс-займы без справок и поручителей есть в линейках практически всех универсальных банков. Главное - осознавать: чем быстрее и проще достаются вам кредитные средства, тем они дороже.

При оформлении быстрых кредитов банки по понятным причинам стараются обходиться минимумом требований к заемщику - главное, чтобы была постоянная прописка. Иногда требуется второй документ, подтверждающий личность - загранпаспорт или водительские права, свидетельство ИНН или даже полис добровольного страхования. Снизить ставку по кредиту может наличие справки о доходах по форме 2-НДФЛ. Чем меньше бумаг, тем выше оперативность банка в принятии решения о выдаче ссуды, но и выше ставка.

Кредиты по одному документу считаются самыми рискованными и даже на фоне ставок по POS-кредитам выделяются астрономическими параметрами - 50–80% годовых. Дело в том, что заемщик, не подтверждающий свою платежеспособность с помощью справки 2-НДФЛ, может оказаться проблемным или вообще мошенником, поэтому финансовый институт изначально закладывает в процентную ставку такую возможность.

Получение *классического потребительского кредита* занимает больше времени, зато среди «плюсов» - более низкая ставка и увеличенная сумма. Банки стараются выдавать не совсем «кредиты наличными», перечисляя заемные средства на карточный или текущий счет клиента. Потратить эти деньги можно на все, что угодно – от пластиковой операции до ремонта в квартире.

Нередко приобрести нужный товар или купить путевку на отдых дешевле при помощи целевого потребительского кредита, чем с помощью многофункциональной ссуды наличными. Правда, стоит учесть, что выдаваемые прямо в магазинах POS-кредиты (POS – от англ. point of sales) – это самые дорогие займы, эффективная ставка по которым может достигать до 100% годовых.

Неоспоримый плюс такого способа кредитования – практическая моментальная выдача ссуды на понравившийся товар. Процедура получения проста: достаточно предъявить паспорт и второй документ (водительские права, загранпаспорт, карту социального страхования) и продиктовать данные для заявки на кредит представителю банка. Если решение банка оказывается положительным, деньги поступают на счет магазина, а клиент получает товар. Правда, несмотря на впечатляющую скорость и простоту оформления таких ссуд, сделать «моментальную» покупку можно лишь в определенных магазинах (обычно сетевых или крупных торговых центрах), а некоторые товары и вовсе нельзя приобрести в кредит.

При оформлении быстрых кредитов банки стараются обходиться минимумом требований к заемщику – главное, чтобы была постоянная прописка и не менее 3 – 4 месяцев на последнем месте работы. Часто требуется второй документ, подтверждающий личность – загранпаспорт или водительские права, свидетельство ИНН. Но можно взять кредит и с одним документом. Естественно, чем меньше документов, тем выше оперативность банка в принятии решения о выдаче ссуды, но выше и ставка.

Экспресс-кредиты наличными стоит выбирать, когда необходима сумма, превышающая цену стандартной покупки в магазине, или планируется приобрести не один товар, а сразу несколько.

Взять POS-кредит прямо в магазине однозначно обойдется дороже. Процентная ставка по такому займу зависит, в том числе, и от вида товара – самые высокие проценты обычно на бытовую технику и мобильные телефоны (они могут достигать 100% годовых), затем идут предметы интерьера, посуда и садовый инвентарь. Правда, особую популярность в последние годы приобрели специальные программы по кредитам без переплаты, когда совокупность платежей по кредиту равна стоимости товара, что достигается за счет скидки от торговой организации.

Плюсом POS-кредитов выглядит и возможность одолжить совсем небольшую сумму – от 2 – 2,5 тыс. рублей на короткий промежуток времени.

2.2. Практическое занятие №2. Финансовое планирование и бюджетирование. Составление личного финансового плана и ведение бюджета

«Финансовое планирование. Основные этапы составления бюджета и личного финансового плана».

Цель: обучить слушателей алгоритму составления бюджета и личного финансового плана.

Формы контроля: фронтальная беседа по вопросу: «Что Вы понимаете под личным финансовым планом?»

Мотивационная часть занятия.

Беседа со слушателями о связи между финансовым планированием и материальным благополучием гражданина.

Содержательная часть занятия.

Планирование - это определение последовательности действий и оптимального распределения ресурсов для достижения поставленных целей.

Финансовое планирование – это определение последовательности действий по достижению необходимого уровня дохода и эффективного распределения денежных потоков для реализации краткосрочных и долгосрочных целей с высокой устойчивостью по предсказуемости.

Финансовое планирование делится на краткосрочное (тактическое) и долгосрочное (стратегическое).

К долгосрочным финансовым целям можно отнести покупку недвижимости, формирование пенсионных накоплений и т.д., к краткосрочным, например, приобретение бытовой техники.

Основные этапы составления бюджета и личного финансового плана.

Этап № 1. Постановка целей.

На этом этапе рекомендуется письменно сформулировать Ваши финансовые цели, например:

Цель 1. Хочу __, на что необходимо __ рублей через _ лет.

Цель 2. Хочу __, на что необходимо __ рублей через _ лет.

...

Цель N. Хочу __, на что необходимо __ рублей через _ лет.

При постановке целей необходимо учитывать, что любой актив можно рассмотреть в трех измерениях: ему присущи ликвидность, доходность и надежность.

Ликвидность - это способность любой актив превратить в деньги.

Надежность - это способность актива противостоять рискам. Чем надежнее актив, тем ниже риск недополучения или даже неполучения дохода, на который Вы рассчитывали, покупая данный актив.

Доходность - это способность актива изменять свою стоимость во времени.

Цели должны быть четко обозначенные, с конкретными сроками и денежным выражением. При этом очень важно решить, какие из них главные, а какие второстепенные. Например, Вы хотите получать пассивный доход (то есть доход от вложений) в размере 20 тысяч рублей в месяц начиная с 60 лет, а еще планируете в ближайшие два – три года приобрести квартиру за 3 миллиона рублей. Если Вам есть, где жить, но при этом Вас пугает бедная старость, то главной целью будет пассивный доход, а приобретение недвижимости – второстепенной. Если же Вы не имеете собственного жилья и у Вас больше нет сил скитаться

по съемным квартирам, то, наверное, имеет смысл поменять эти цели местами.

Расстановка приоритетов необходима не только для того, чтобы в случае невозможности исполнения всех желаний было ясно, чем пожертвовать, но и для дальнейшей корректировки плана – нужно понимать, что и насколько мы будем корректировать в первую очередь, во вторую и т.д.

Этап № 2. Оценка текущего финансового положения.

Она проводится обработкой статистики о Ваших ежедневных доходах и расходах. Очень удобно на практике это делать с использованием современных информационных технологий, например, программы Excel.

Пример учета личных доходов и расходов с использованием программы Excel показан на рисунке 1.1.

Личный бюджет - 2013 год (2 полугодие)									
Дата	Приход		Расход						
	Работа 1	Работа 2	Ежедневные расходы			Комму- нальные расходы	Выплата по кредиту	Разное	
			Транспорт	Магазин	Ресторан, кафе				
ИЮЛЬ	1								
	2								
	3								
	...								
	...								
	30								
	31								
ПРИХОД - РАСХОД:									

Рисунок 1.1 - Пример учета личных доходов и расходов с использованием программы Excel

Этап № 3. Определить возможную сумму для инвестирования как разность между доходами и расходами.

Возможная сумма для инвестирования находится как разность между доходами и расходами.

Этап № 4. Оценить реальность достижения выбранных финансовых целей и при необходимости провести необходимую корректировку.

Личный финансовый план – главный документ и инструмент управления личными финансами, но при этом он не застывшая догма, не самоцель. Вы можете и должны его корректировать и даже полностью пересматривать в зависимости от жизненных ситуаций.

Многие совершают следующую ошибку – сначала оплачивают все текущие расходы, а то, что остается в конце месяца, а это как правило, очень мало, пытаются сохранить на будущее и инвестировать. Правило «заплати сначала себе» подразумевает, что часть денег на инвестиции выделяется сразу после получения дохода и до оплаты расходов. Вы можете определить, что Вы всегда определенную часть (например, 10%) любого дохода будете выделять для инвестирования.

Блок-схема алгоритма составления личного финансового плана показана на рисунке 1.2:

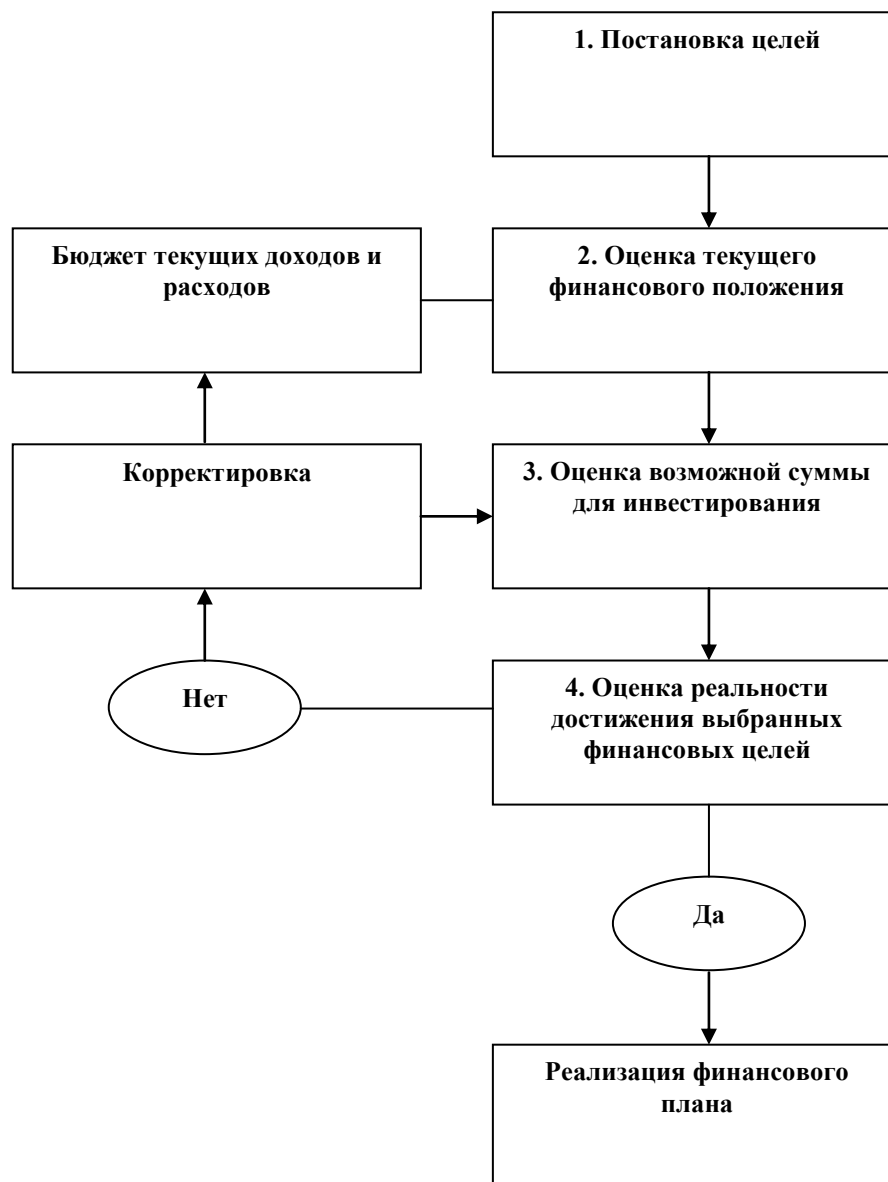


Рисунок 1.2 - Блок-схема алгоритма составления личного финансового плана

Практическое занятие «Оценка реалистичности финансовых целей семьи и составление личного финансового плана».

Цель: добиться усвоения слушателями алгоритма составления бюджета и личного финансового плана.

Формы контроля: контрольный опрос слушателей в малых группах о результатах решения выданных заданий.

Мотивационная часть занятия.

Беседа со слушателями о связи между финансовым планированием и материальным благополучием гражданина.

Содержательная часть занятия.

Блок-схема алгоритма составления личного финансового плана показана на рисунке 1.2:

Рассмотрим алгоритм составления финансового плана на примере семьи военнослужащего уволенного в запас – Иванова Алексея Петровича. Ему и его супруге Надежде Ивановне по 45 лет, их сыну Андрею – 12 лет. В настоящее время оба супруга работают.

Исходные данные для составления финансового плана представлены ниже в таблицах.

Статьи расходов семьи.

Статьи расходов	Сумма, руб.
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ	
Расходы, связанные с квартирой	3000
Бытовые	6000
Питание	20000
Лекарства, врачи	4000
Расходы на транспорт	4000
Спортивные секции ребенка	2000
Досуг	6000
Другое	5000
Итого:	50000
ЕЖЕГОДНЫЕ РАЗОВЫЕ РАСХОДЫ	
Отпуск	150000
Подготовка ребенка к школе	15000
Итого:	165000
Итого (в пересчете на месяц):	13750

Статьи доходов семьи.

Статьи ежемесячных доходов	Сумма, руб.
Зарботная плата А.П.Иванова	45000
Зарботная плата Н.И.Ивановой	25000
Пенсия А.П.Иванова	20000
Итого:	90000

АКТИВЫ

Активы	Сумма, руб.	Ежегодный доход, % годовых	Сумма ежегодного дохода, руб.
Банк (текущий счет)	750000	1,0	7500

ПАССИВЫ

Пассивы	Сумма кредита	Остаток задолженности	Процентная ставка, % годовых	Сумма ежемесячного обязательного платежа, руб.
Банковский кредит, руб.	370000	120000	10,50	24800

Анализ текущей ситуации.

Анализ текущего финансового состояния семьи А.П.Иванова показывает, что оно достаточно стабильно, хотя стабильность напрямую зависит от получения заработной платы.

Но главное – у семьи положительный баланс между доходами и расходами, а также между стоимостью активов и пассивов и, соответственно, реальная возможность использовать его в целях повышения финансового благосостояния в будущем.

Стоит также отметить, что основной доход в семью приносит Алексей Петрович, поэтому его жена и сын находятся в финансовой зависимости от него. В данном случае можно рекомендовать обязательно застраховать жизнь основного кормильца семьи от таких рисков, как «потеря трудоспособности» и «смерть» в пользу жены и ребенка.

Финансовая «подушка безопасности» на случай непредвиденных обстоятельств в размере величины не менее 6 – 8 ежемесячных доходов на банковском депозите у семьи А.П.Иванова сформирована.

Если посмотреть на баланс активов и пассивов семьи, видно, что средневзвешенная стоимость пассивов семьи (кредита в данном случае) выше стоимости активов (текущий счет): 10,5% против 1% годовых. То есть, грубо говоря, у семьи Ивановых убыток в размере 9,5% годовых. Конечно, в абсолютном выражении они его не замечают, так как сумма активов намного превышает сумму пассивов, тем не менее, данное соотношение доходности нельзя назвать эффективным. Здесь первоочередными рекомендациями могут быть:

- досрочное погашение кредита;
- избавление от самых низкодоходных активов.

В данном случае можно остановиться на последнем варианте, так как кредит у Алексея Петровича с Надеждой Ивановной «недорогой» и осталось платить всего 5 месяцев.

Кроме того, с учетом положений Системы страхования вкладов в РФ можно посоветовать разделить сумму на банковском депозите так, чтобы в одном банке, входящем в систему страхования вкладов, величина денежных средств не превышала 700000 руб.

Посоветовавшись, Алексей Петрович и Надежда Ивановна поставили перед собой следующие финансовые цели:

1. Через 5 лет приобрести квартиру для сына Андрея стоимостью 2500000 рублей.
2. Через 15 лет сформировать активы, обеспечивающие получение ежемесячного пассивного дохода в сумме 50000 руб.

Основные предпосылки.

Период планирования: 2014 – 2028 гг. (15 лет)

Сохранение дохода семьи на сегодняшнем уровне до 2028 года, с 2029 года окончание трудовой деятельности как Алексея Петровича, так и Надежды Ивановны.

План текущей деятельности.

В данном блоке рассмотрим процесс формирования инвестиционной суммы по годам.

Предлагаемая стратегия инвестирования основана на использовании положительного баланса денежных средств от текущей деятельности в целях инвестирования. В таблице 1 ниже приведены расчёты денежных потоков по текущей деятельности и выведена сумма ежегодных накоплений (как разница между доходами и расходами по текущей деятельности).

Из данной таблицы 1 мы видим:

- в колонке «Доходы» (столбец 2, 3) – совокупные доходы семьи;
- в колонках «Расходы» (столбцы 4 - 6) – совокупные расходы семьи;
- в колонке «Сумма к инвестированию» (колонка 7) – разница между доходами и расходами этого года. Это либо «плюс», когда разница положительна и, значит, семья накапливает капитал, либо «минус», когда разница отрицательна и, значит, семья расходует не только положительную разницу этого года, но и ранее накопленный капитал.

При составлении таблицы 1 предполагалось, что денежные средства, составляющие подушку безопасности (750 тыс. руб.), находятся на пополняемо-отзывных депозитах в двух российских банках, входящих в систему страхования вкладов с доходностью 7% годовых. Доходность сформированного инвестиционного портфеля также составляет 7% годовых.

В результате расчета видно, что при заданных условиях финансовые цели семьи А.П. Иванова частично выполнимы – покупка квартиры сыну Андрею. В части задачи сформировать через 15 лет активы, обеспечивающие получение ежемесячного пассивного дохода в сумме 50000 руб., при заданных условиях она реализуема только частично. Планируемые накопления (около 5,3 млн. руб.) позволяют без уменьшения суммы накоплений получать ежемесячно только около 30 тыс. руб., либо требуемые 50 тыс. руб. в течение 15 лет.

В этой связи в реальных условиях при доработке финансового плана обычно пересматривают в сторону уменьшения расходы, либо изучают возможность увеличить доходность сформированного инвестиционного портфеля.

Таблица 1

Ежегодные денежные потоки по текущей деятельности и сумма ежегодных накоплений

Год	Доходы		Расходы			Сумма инвес- тирова- нию в год	Накопления			Примечание
	Текущие ежеме- сячные	Всего в год	Текущие ежеме- сячные	Кредит (ежеме- сячные платежи)	Всего в год		«Подушка безопасности»	Инвести- ционный портфель	Всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2014	90	1080	63,75	24,8	889	191	750	191	941	
2015	90	1080	63,75	-	765	315	750	582,90	1332,90	
2016	90	1080	63,75	-	765	315	750	1002,22	1752,22	
2017	90	1080	63,75	-	765	315	750	1450,90	2200,90	
2018	90	1080	63,75	-	765	315	750	1930,99	2680,99	
2019	90	1080	63,75	-	765	-2500	694,69	0,00	694,69	Покупка квартиры сыну Андрею
2020	90	1080	63,75	-	765	315	750	378,53	1128,53	
2021	90	1080	63,75	-	765	315	750	783,55	1533,55	
2022	90	1080	63,75	-	765	315	750	1216,92	1966,92	
2023	90	1080	63,75	-	765	315	750	1680,63	2430,63	
2024	90	1080	63,75	-	765	315	750	2176,80	2926,80	
2025	90	1080	63,75	-	765	315	750	2707,70	3457,70	
2026	90	1080	63,75	-	765	315	750	3275,76	4025,76	
2027	90	1080	63,75	-	765	315	750	3883,59	4633,59	
2028	90	1080	63,75	-	765	315	750	4533,97	5283,97	

Кроме того, в нашем примере не учитывалось, что в семье Ивановых Алексей Петрович и Надежда Ивановна с 60 и 55 лет соответственно могут начать получать трудовую пенсию по старости, что существенно скорректирует величину требуемой к получению суммы.

Следующие задания (1 – 5) выполняются слушателями «начального» уровня компетентности по 4 человека на одно задание.

Задание 1.

Семья военнослужащего уволенного в запас:

Петров Алексей Петрович – 48 лет.

Петрова Надежда Ивановна – 45 лет.

Петров Андрей (сын) – 14 лет.

В настоящее время оба супруга работают.

Статьи расходов семьи.

Статьи расходов	Сумма, руб.
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ	
Расходы, связанные с квартирой	3000
Питание	20000
Лекарства, врачи	4000
Расходы на транспорт	4000
Спортивные секции ребенка	2000
Досуг	6000
Другое	5000
ЕЖЕГОДНЫЕ РАЗОВЫЕ РАСХОДЫ	
Отпуск	150000
Подготовка ребенка к школе	15000

Статьи доходов семьи.

Статьи ежемесячных доходов	Сумма, руб.
Заработная плата А.П.Петрова	30000
Заработная плата Н.И.Петровой	19000
Пенсия А.П.Петрова	18000

Семья Петровых хочет приобрести сыну Андрею через 4 года однокомнатную квартиру стоимостью 2500000 рублей.

Насколько реалистичны финансовые цели семьи Петровых? Какие действия можно посоветовать для реализации поставленной цели?

Задание 2.

Семья военнослужащего уволенного в запас:

Сидоров Алексей Петрович – 48 лет.

Сидорова Надежда Ивановна – 45 лет.

Сидоров Андрей (сын) – 14 лет.

Сидорова Маша (дочь) – 7 лет.

В настоящее время оба супруга работают.

Статьи расходов семьи.

Статьи расходов	Сумма, руб.
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ	
Расходы, связанные с квартирой	3000
Питание	25000
Лекарства, врачи	4000

Расходы на транспорт	4000
Спортивные секции детей	5000
Досуг	6000
Другое	5000
ЕЖЕГОДНЫЕ РАЗОВЫЕ РАСХОДЫ	
Отпуск	140000
Подготовка детей к школе	20000

Статьи доходов семьи.

Статьи ежемесячных доходов	Сумма, руб.
Заработная плата А.П.Сидорова	28000
Заработная плата Н.И.Сидоровой	20000
Пенсия А.П.Сидорова	19000

Семья Сидоровых хочет улучшить свои жилищные условия – переехать из однокомнатной квартиры в трехкомнатную. Разница в рыночной стоимости недвижимости – 2000000 рублей.

Насколько реалистичны финансовые цели семьи Сидоровых? Какие действия можно посоветовать для реализации поставленной цели?

Задание 3.

Семья военнослужащего уволенного в запас:

Пронин Алексей Петрович – 42 года.

Пронина Надежда Ивановна – 34 года.

В настоящее время оба супруга работают, проживают в общежитии.

Статьи расходов семьи.

Статьи расходов	Сумма, руб.
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ	
Расходы, связанные с общежитием	3000
Питание	20000
Лекарства, врачи	4000
Расходы на транспорт	4000
Досуг	6000
Другое	5000
ЕЖЕГОДНЫЕ РАЗОВЫЕ РАСХОДЫ	
Отпуск	120000

Статьи доходов семьи.

Статьи ежемесячных доходов	Сумма, руб.
Заработная плата А.П.Пронина	22000
Заработная плата Н.И.Прониной	19000
Пенсия А.П.Пронина	16000

Семья Прониных хочет приобрести однокомнатную квартиру стоимостью 2500000 рублей. Кроме того, супруги хотят в ближайшие 2 года завести ребенка.

Насколько реалистичны финансовые цели семьи Прониных? Какие действия можно посоветовать для реализации поставленной цели?

Задание 4.

Семья военнослужащего уволенного в запас:

Гаврилов Алексей Петрович – 48 лет.

Гаврилова Надежда Ивановна – 45 лет.

Гаврилов Егор (сын) – 9 лет.

В настоящее время оба супруга работают.

Статьи расходов семьи.

Статьи расходов	Сумма, руб.
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ	
Расходы, связанные с квартирой	3000
Питание	25000
Лекарства, врачи	4000
Расходы на транспорт	4000
Спортивные секции ребенка	5000
Досуг	6000
Другое	5000
ЕЖЕГОДНЫЕ РАЗОВЫЕ РАСХОДЫ	
Отпуск	120000

Статьи доходов семьи.

Статьи ежемесячных доходов	Сумма, руб.
Заработная плата А.П.Гаврилов	28000
Заработная плата Н.И.Гавриловой	20000
Пенсия А.П.Гаврилова	19000

Семья Гавриловых хочет через 10 лет закончить трудовую деятельность и получать пассивный доход (помимо пенсии) в размере 40000 руб. ежемесячно.

Насколько реалистичны финансовые цели семьи Гавриловых? Какие действия можно посоветовать для реализации поставленной цели?

Задание 5.

Семья военнослужащего уволенного в запас:

Котков Алексей Петрович – 38 лет.

Коткова Надежда Ивановна - 31 год.

Коткова Анна (дочь) – 1 год.

В настоящее время работает только Алексей Петрович.

Статьи расходов семьи.

Статьи расходов	Сумма, руб.
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ	
Расходы, связанные с квартирой	3000
Питание	25000
Лекарства, врачи	4000
Расходы на транспорт	2000
Досуг	3000
Другое	2000

Статьи доходов семьи.

Статьи ежемесячных доходов	Сумма, руб.
Заработная плата А.П. Коткова	32000

Пенсия А.П. Коткова	19000
---------------------	-------

Семья Котковых хочет улучшить свои жилищные условия – переехать из однокомнатной квартиры в двухкомнатную. Разница в рыночной стоимости недвижимости - 900000 рублей.

Насколько реалистичны финансовые цели семьи Котковых? Какие действия можно посоветовать для реализации поставленной цели?

Если в группе имеются слушатели «среднего» уровня компетенции, то они выполняют приведенное ниже задание независимо от их числа в группе.

Задание («средний» уровень компетенции).

Семья военнослужащего уволенного в запас:

Кузнецов Алексей Петрович – 48 лет.

Кузнецова Надежда Ивановна – 45 лет.

Кузнецов Егор (сын) – 9 лет.

В настоящее время оба супруга работают.

Статьи расходов семьи.

Статьи расходов	Сумма, руб.
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ	
Расходы, связанные с квартирой	3000
Питание	25000
Лекарства, врачи	4000
Расходы на транспорт	4000
Спортивные секции ребенка	5000
Досуг	6000
Другое	5000
ЕЖЕГОДНЫЕ РАЗОВЫЕ РАСХОДЫ	
Отпуск	120000

Статьи доходов семьи.

Статьи ежемесячных доходов	Сумма, руб.
Заработная плата А.П. Кузнецов	28000
Заработная плата Н.И. Кузнецова	20000
Пенсия А.П. Кузнецова	19000

Семья Кузнецовых хочет улучшить свои жилищные условия – переехать из однокомнатной квартиры в трехкомнатную. Разница в рыночной стоимости недвижимости – 2000000 рублей. Кроме того, при достижении пенсионного возраста по старости (60 лет – мужчины, 55 – женщины) супруги хотят закончить трудовую деятельность и получать пассивный доход (помимо пенсии) в размере 30000 руб. ежемесячно.

Насколько реалистичны финансовые цели семьи Кузнецовых? Какие действия можно посоветовать для реализации поставленной цели?

2.3. Практическое занятие №3. Личные сбережения и Инвестирование

Цель: добиться усвоения понятий «доход», «доходность», «риск», наиболее распространенных алгоритмов финансовых вычислений; актуализация проблемы взаимосвязи доходности и риска.

Формы контроля: фронтальная беседа по вопросам: «В чем разница между терминами «доход» и «доходность»?», «Что Вы понимаете под риском при проведении инвестиций?»

Мотивационная часть занятия.

Беседа со слушателями о необходимости знания основных алгоритмов финансовых вычислений при формировании сбережений.

Содержательная часть занятия.

Основные принципы сбережений.

Достижение финансовой независимости требует усилий со стороны человека. Каждое большое финансовое достижение складывается из сотен маленьких усилий.

Денежные сбережения населения - часть доходов, не использованных на текущее потребление, накопленных для того, чтобы использовать их в будущем.

Для формирования сбережений рекомендуется следовать определенным правилам, придерживаясь которых, можно скопить значительные суммы (см. рис. 2.1).

Постановка целей при формировании сбережений – важнейший элемент разумного финансового поведения. Решите, для чего Вы хотите накопить деньги. Если такой цели у Вас нет или она не сформировалась («буду просто копить впрок, неважно на что»), значит, у Вас отсутствует стимул и вряд ли Вам удастся накопить требуемую сумму.

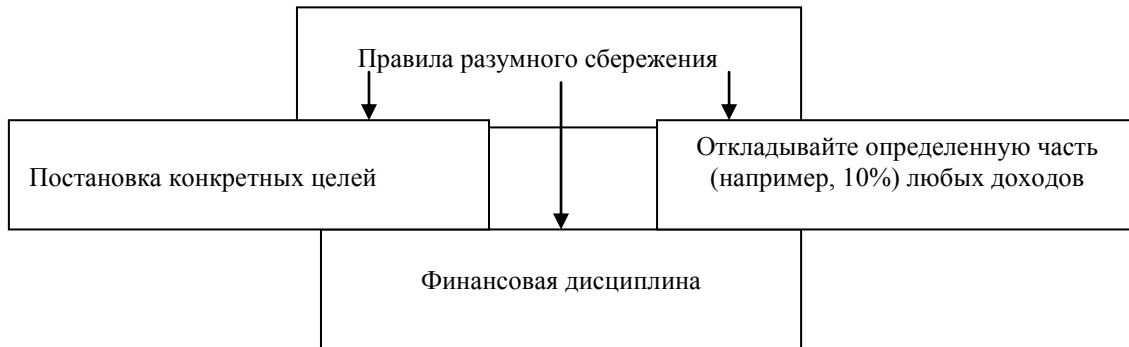


Рисунок 2.1 – Правила разумного сбережения

1. Постановка конкретных целей.

Проблематика целеполагания при составлении личного финансового плана рассматривается на лекционном занятии 1.2 и практическом занятии 1.2. модуля 1.

2. Откладывайте определенную часть от любых доходов.

Главный принцип накопления сбережений – откладывать всегда часть доходов, например, 10%. Десятую часть можно откладывать от любых доходов, даже самых скромных. Как только Вы получите любой доход (зарплату, гонорар, деньги за дополнительную работу, премию, пенсию и пр.) - сразу же отделите часть и отложите. Только после этого Вы можете тратить оставшиеся средства на свои нужды.

Если откладывать 10% от доходов Вам кажется слишком сложным, подходите к этому постепенно, например, начните с 3% заработка. И делайте так в течение какого-то времени. Если Вы увидите, что ничего страшного не произошло и оставшихся денег Вам вполне хватает, начните откладывать 5% и так далее, пока не дойдете до 10%.

3. Финансовая дисциплина.

Приучите себя к финансовой дисциплине, ведя учет личных доходов и расходов (см. лекция 1.2). Не забывайте планировать семейный бюджет.

Понятие доходности и риска.

Для оценки выгодности вложения денег используют понятия риска и доходности.

Доход – это абсолютная величина успешности вложения денег выраженная в денежных единицах (Федор вложил 10000 руб. и получил доход в сумме 2000 руб.)

Доходность – относительная величина, выражаемая в процентах или процентах годовых (Федор вложил свои деньги в коммерческую недвижимость с доходностью 5% годовых).

Финансовые вычисления, базирующиеся на понятии временной стоимости денег, являются краеугольным элементом управления личными финансами. В рыночной экономике деньги имеют объективно существующую характеристику – временную ценность.

Существуют разные способы начисления процентов, однако, так называемый, декурсивный способ начисления процентов получил наибольшее распространение. При использовании этого способа проценты начисляются в конце каждого интервала начисления.

Их величина определяется исходя из величины предоставляемого капитала.

Помимо этого ставки могут быть либо простыми (если они применяются к одной и той же первоначальной денежной сумме в течение всего периода начисления), либо сложными (если по прошествии каждого интервала начисления они применяются к сумме долга и начисленных за предыдущие интервалы процентов).

Процесс, в котором заданы исходная сумма и процентная ставка, в финансовых вычислениях называется процессом наращивания (компаундинга). Процесс, в котором заданы, ожидаемая в будущем к получению (возвращаемая) сумма и коэффициент дисконтирования, называется процессом дисконтирования. В первом случае речь идет о движении денежного потока от настоящего к будущему, во втором – о движении от будущего к настоящему.

Простые ставки декурсивных (ссудных) процентов.

Простые ставки декурсивных (ссудных) процентов применяются обычно в краткосрочных финансовых операциях (до 1 года), когда интервал начисления совпадает с периодом начисления, или когда после каждого интервала начисления кредиторы выплачиваются проценты. Естественно, что простые ставки ссудных процентов могут применяться и в любых других случаях по договоренности участвующих в операции сторон.

Если обозначить:

P – величина первоначальной денежной суммы;

S – величина наращенной суммы;

I (%) – простая годовая ставка ссудного процента;

n – продолжительность периода начисления в годах,
то для случая простого ссудного процента

$$S = P(1 + ni).$$

Пример.

Определите будущую величину суммы 100 тыс. руб., выплачиваемую через 1 год, при использовании простой ставки декурсивных (ссудных) процентов 12% годовых.

Решение.

$$S = 100000 * (1 + 1 * 0,12) = 112000 \text{ руб.}$$

Сложные ставки ссудных процентов.

Сложные декурсивные ставки в настоящее время являются наиболее распространенным видом, применяемых в различных финансовых операциях, процентных ставок. Если обозначить i_c – сложную годовую ставку ссудных процентов, то:

$$S = P(1 + i_c)^n$$

Пример.

Определите современную величину суммы 100 тыс. руб., выплачиваемую через 3 года, при использовании сложной ставки декурсивных (ссудных) процентов 24% годовых.

Решение.

$$P = 100000 / (1 + 0,24)^3 = 52449 \text{ руб.}$$

Риск – это вероятность возможной нежелательной потери чего-либо при плохом стечении обстоятельств, то есть, в нашем случае, это риск потерять часть или всю сумму денег, вложенных в инвестиции.

Риск в инвестициях связан с потерей денег. Традиционный вопрос, задаваемый финансовыми консультантами, чтобы определить отношения к риску клиента, такой: «стоимость Вашего капитала может часто снижаться, какой процент потерь Вы способны выдержать без ущерба для своих нервов?» Цель этого вопроса – заставить человека хотя бы задуматься над своим отношением к риску. Обычно люди переоценивают себя.

Золотое правило проведения инвестиций – сокращайте убытки и наращивайте прибыль.

Пример.

Сделайте выбор из двух альтернатив:

- 1) Принять гарантированный убыток в размере 90000 руб.
- 2) Получить нулевой убыток с вероятностью 5% и убыток 100000 руб. с вероятностью 95%.

Практика показывает, что приблизительно 80% граждан выбирают в этом случае рискованную игру, хотя она ведет к большим ожидаемым убыткам:

$$100000 * 0,95 + 0 * 0,05 = 95000 \text{ руб.}$$

Большинство граждан считает, что рыночная ситуация изменится в их пользу, хотя такого обычно не происходит. В результате убытки становятся все больше, а принять их психологически становится все труднее.

Рассмотрим другой *пример*.

Сделайте выбор из двух альтернатив:

- 1) Зафиксировать гарантированную прибыль в размере 90000 руб.
- 2) Получить нулевую прибыль с вероятностью 5% и прибыль 100000 руб. с вероятностью 95%.

Практика показывает, что приблизительно 80% граждан выбирают в этом случае гарантированный выигрыш, хотя рискованная игра обеспечивает больший выигрыш:

$$100000 * 0,95 + 0 * 0,05 = 95000 \text{ руб.}$$

Люди, получив прибыль, зачастую так боятся ее потерять, что готовы принять гарантированный выигрыш при любом раскладе.

Существуют три способа противодействия риску (см. рис. 2.2):

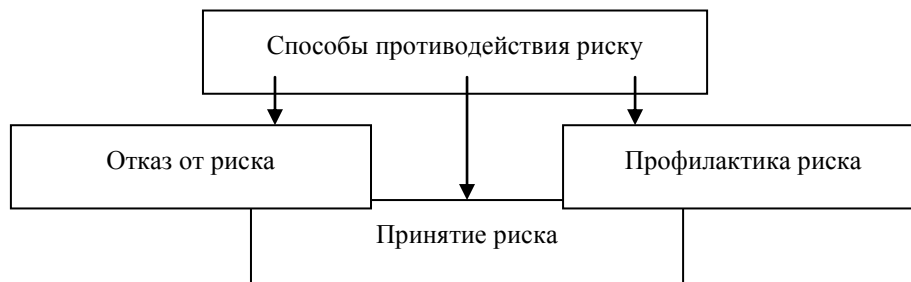


Рисунок 2.2 – Способы противодействия риску

Профилактика риска.

Можно уменьшить одну из составляющих риска. Чтобы снизить вероятность потерь используется диверсификация – создание портфеля из нескольких инструментов. Инструменты подбираются таким образом, чтобы одновременное уменьшение их стоимости было очень маловероятным.

Принятие риска.

Данный способ подразумевает создание резервов. Вы соглашаетесь с тем, что риск есть. Вы решаете, что от него никуда не деться. Но чтобы пережить негативные последствия риска, Вы формируете резерв, из которого эти потери покрываются.

Доходность от инвестиций часто непредсказуема, поскольку зависит от многих факторов, неподконтрольных желаниям инвестора.

Эта непредсказуемость вызывает у инвестора состояние напряженности, которое проявляется либо в чрезмерной боязни опасности, либо в отрицании опасности. Осуществление определенной стратегии позволяет снизить напряженность и повысить вероятность успешности действий. Помните: плохой план лучше, чем вообще никакой. Использование ряда простых методов позволяет существенно снизить риски инвестиций.

Главная особенность процесса накопления – чем раньше начнешь, тем раньше сможешь воспользоваться результатами. Это рассуждение, при прочих равных условиях, верно для любых методов инвестирования. Точно так же, при прочих равных условиях, на начальных этапах накопления скорость прироста средств обычно невелика. Это очень важно осознать, так

как часто внутренним тормозом процесса инвестирования является вопрос: Стоит ли возиться ради каких-то 500 рублей в месяц? Следует осознать, что обычно без небольших сумм не бывает и значительных накоплений.

Прежде чем инвестировать, оцените риски и возможные доходы от Ваших вложений. На практике можно говорить о возрастных особенностях выбора инструментов для размещения денежных средств с точки зрения соотношения доходность – риск (см. рис. 2.3).

Если вам 20 – 40 лет, то доля рискованных операций может быть выше. Чем больше возраст, тем меньше должно быть рисков.

Практическое занятие «Решение задач по финансовой математике».

Цель: обучить слушателей алгоритму элементарных финансовых расчетов с использованием различных видов процентных ставок.

Формы контроля: контрольный опрос слушателей в малых группах о результатах решения выданных задач.

Мотивационная часть занятия.

Беседа со слушателями о необходимости знания основных алгоритмов финансовых вычислений при формировании сбережений.

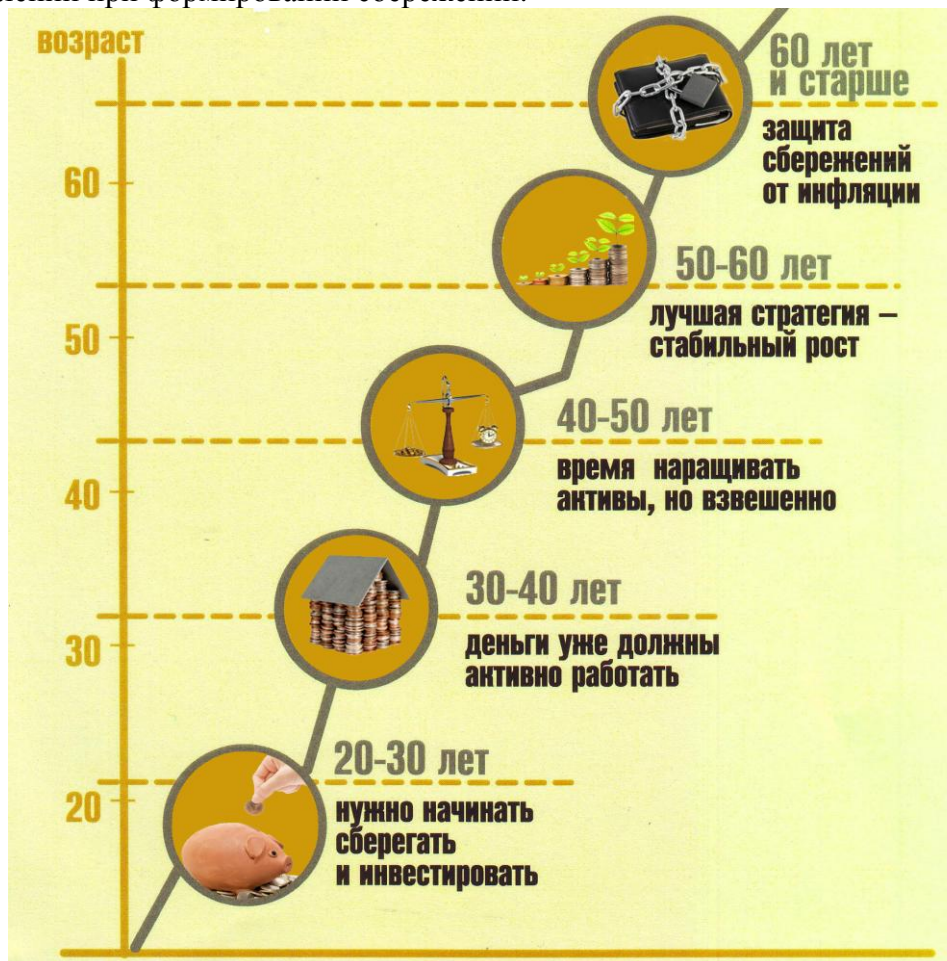


Рисунок 2.3 – Возрастные особенности инвестиций

Содержательная часть занятия.

В рыночной экономике деньги имеют объективно существующую характеристику - временную ценность.

Существуют разные способы начисления процентов, однако, так называемый, декурсивный способ начисления процентов получил наибольшее распространение. При использовании этого способа проценты начисляются в конце каждого интервала начисления.

Их величина определяется исходя из величины предоставляемого капитала.

Помимо этого ставки могут быть либо простыми (если они применяются к одной и той же первоначальной денежной сумме в течение всего периода начисления), либо сложными (если по прошествии каждого интервала начисления они применяются к сумме долга и начисленных за предыдущие интервалы процентов).

Процесс, в котором заданы исходная сумма и процентная ставка, в финансовых вычислениях называется процессом наращивания (компаундинга). Процесс, в котором заданы ожидаемая в будущем к получению (возвращаемая) сумма и коэффициент дисконтирования называется процессом дисконтирования. В первом случае речь идет о движении денежного потока от настоящего к будущему, во втором - о движении от будущего к настоящему.

Простые ставки декурсивных (ссудных) процентов.

Простые ставки декурсивных (ссудных) процентов применяются обычно в краткосрочных финансовых операциях (до 1 года), когда интервал начисления совпадает с периодом начисления, или когда после каждого интервала начисления кредиторы выплачиваются проценты. Естественно, что простые ставки ссудных процентов могут применяться и в любых других случаях по договоренности участвующих в операции сторон.

Если обозначить:

P – величина первоначальной денежной суммы;

S – величина наращенной суммы;

i (%) – простая годовая ставка ссудного процента;

n – продолжительность периода начисления в годах,
то для случая простого ссудного процента

$$S = P(1 + ni).$$

Пример.

Определите будущую величину суммы 100 тыс. руб., выплачиваемую через 1 год, при использовании простой ставки декурсивных (ссудных) процентов 12% годовых.

Решение.

$$S = 100000 * (1 + 1 * 0,12) = 112000 \text{ руб.}$$

Сложные ставки ссудных процентов.

Сложные декурсивные ставки в настоящее время являются наиболее распространенным видом применяемых в различных финансовых операциях процентных ставок. Если обозначить i_c – сложную годовую ставку ссудных процентов, то:

$$S = P(1 + i_c)^n$$

Пример.

Определите современную величину суммы 100 тыс. руб., выплачиваемую через 3 года, при использовании сложной ставки декурсивных (ссудных) процентов 24% годовых.

Решение.

$$P = 100000 / (1 + 0,24)^3 = 52449 \text{ руб.}$$

Процентная ставка по безрисковым видам вложений (например, в Сбербанке РФ) при проведении сравнения выгодности той или иной финансовой операции используется в качестве коэффициента дисконтирования.

Задача 1. Стоит ли покупать за 10000 руб. ценную бумагу, генерирующую ежегодный доход в размере 1000 руб. в течение 7 лет, если коэффициент дисконтирования равен:

а) 6% годовых;

б) 8% годовых;

в) 10% годовых?

Задача 2. Рассчитайте текущую стоимость каждого, из приведенных ниже денежных поступлений, если коэффициент дисконтирования равен 7% годовых:

- а) 1 млн. руб., получаемые через 3 года;
- б) 5 млн. руб., получаемые через 8 лет.

Задача 3. Что предпочтительнее – получить 2000 руб. сегодня или 5000 руб. через 8 лет, если коэффициент дисконтирования равен:

- а) 6% годовых;
- б) 8% годовых;
- в) 10% годовых?

Задача 4. Каков Ваш выбор – получение 5000 руб. через год или 12000 руб. через 6 лет, если коэффициент дисконтирования равен:

- а) 0% годовых;
- б) 12% годовых;
- в) 20% годовых?

Задача 5. Рассчитайте текущую стоимость каждого из приведенных ниже денежных поступлений, если коэффициент дисконтирования равен 12%:

- а) 5 млн. руб., получаемые через 3 года;
- б) 50 млн. руб., получаемые через 10 лет.

«Банковские депозиты. Особенности выбора банка и типа депозита».

Цель: добиться усвоения материала о видах банковских депозитов, особенностях банковского депозита как инструмента размещения личных денежных средств.

Формы контроля: фронтальная беседа по вопросам: «Какие виды банковских депозитов Вам известны?», «Какими параметрами на Ваш взгляд должен обладать банковский депозитный вклад, предназначенный для размещения денежных средств Вашей финансовой «подушки безопасности»?»

Мотивационная часть занятия.

Беседа со слушателями о достоинствах банковских депозитов которые в отличие от денежных средств хранимых дома, «в кубышке», позволяют сохранять реальную стоимость денег (минимизировать потери от инфляции) за счет начисляемых процентов.

Содержательная часть занятия.

Банковские депозиты: виды, преимущества, риски.

Банковский депозит (банковский вклад) – сумма денег, переданная лицом кредитно - финансовому учреждению (банку) с целью получить доход в виде процентов.

Кредитно - финансовое учреждение - юридическое лицо, которое для получения прибыли имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные Федеральным законом «О банках и банковской деятельности».

Финансовая операция - действия граждан или юридических лиц с финансовыми средствами, связанные с переходом права собственности и иных прав, включая операции, связанные с использованием финансовых средств в качестве средства платежа.

Основная функция кредитно-финансовых учреждений состоит в организации работы посреднического механизма, обслуживающего и тех, кто располагает временно свободными денежными средствами, и тех, кто нуждается в привлечении капитала.

Тот, кто не любит рисковать, но хочет сохранить накопленные средства, может воспользоваться срочным банковским депозитом. Банковских ставок обычно достаточно, лишь чтобы защитить сбережения от инфляции (обесценения денег, проявляющееся в постоянном увеличении цен). Система обязательного страхования вкладов (в случае банкротства банка государство обязуется выплатить до 700000 рублей) делает депозиты одним из самых безопасных инструментов.

Основные виды банковских депозитов.

Основные виды банковских депозитов показаны на рис. 2.4..

1. Вклад до востребования.

При выборе данного продукта с депозитом можно производить любые операции – снимать средства и пополнять вклад в любое время без ограничений. За такую свободу действий приходится платить низкой доходности – процентная ставка по подобным вкладам не превышает 1% годовых.

Вклад до востребования – это не инструмент инвестирования. Это инструмент сохранения средств, альтернатива копилки в квартире. Деньги и там и там обесцениваются примерно с одинаковой скоростью, однако, банковский вклад, безусловно, надежнее. Квартиры грабят несколько чаще, чем банки, к тому же банковские вклады в обязательном порядке застрахованы.

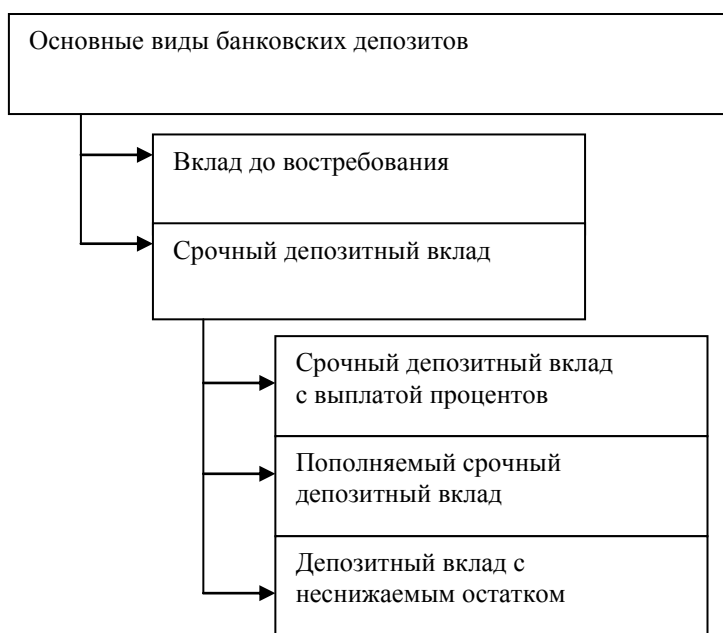


Рисунок 2.4 – Основные виды банковских депозитов

2. Срочные депозиты.

В данном случае вклад принимается банком на определенный срок. Большинство банков предлагают депозиты на 1, 3, 6, 12, 24 месяцев. Процентные ставки по срочным вкладам намного выше, чем по вкладам до востребования. Существуют несколько разновидностей срочных депозитов:

- Срочный депозитный вклад.

До окончания срока депозита любые операции с деньгами запрещены. В конце срока вкладчик получает сумму вклада плюс начисленные проценты. Подобные вклады удобно использовать, чтобы отложить деньги на крупную покупку в будущем. Например, на образование детей – деньги есть уже сейчас, но дети пойдут учиться только через несколько лет. Рисковать средствами в этом случае не рекомендуется, а вклад поможет уменьшить обесценивание денег из-за инфляции. Срочный депозитный вклад используется только тогда, когда у Вас уже имеется сумма, достаточная для совершения покупки, а время для покупки, по Вашему мнению, еще не пришло. Если же Вам необходимо накопить требуемую сумму к определенному сроку, то нужно использовать пополняемый срочный депозит.

- Срочный депозит с выплатой процентов.

Сумма вклада в течение всего срока не меняется, а периодически начисляемые проценты сразу выплачиваются вкладчику. Это вклад для обеспеченных людей, желающих иметь стабильный пассивный доход. Если у Вас есть, скажем, 10 миллионов рублей, то, положив их на подобный депозит, Вы можете ежемесячно получать около 100000 рублей, а на эту сумму можно вполне неплохо жить.

- Пополняемый срочный депозит.

Вклад открывается на определенный срок, и в течение всего срока на депозит можно вносить деньги. Размер (максимальный или минимальный) дополнительных вложений устанавливается банком. Проценты начисляются регулярно на сумму, находящуюся в данный момент на счете, включая и внесенные позже средства. Снимать деньги со вклада до истечения срока нельзя. Вклады данного вида удобно использовать для будущих покупок. Особенно они удобны, если у вас нет полной суммы, необходимой для покупки. Если вы хотите купить мебель (на сумму 120000 рублей) через год, то можно завести подобный депозит и откладывать на него по 10000 рублей каждый месяц. К сроку покупки у вас будет необходимая сумма плюс небольшой доход.

– Срочный депозит со неснижаемым остатком.

Смесь пополняемого вклада и вклада до востребования. С вкладом можно проводить любые операции (как пополнять депозит, так и снимать с него деньги), главное, чтобы в результате на счете оставалась определенная сумма. Размер неснижаемого остатка определяется договором с банком. Проценты начисляются регулярно на сумму, находящуюся в данный момент на счете. Данный вид вкладов является наиболее удобным из всех. Проценты по нему достаточно высоки, а возможность снимать деньги придает вкладу гибкость. Данный вид депозитов хорошо подходит для создания резерва на непредвиденные нужды («на черный день»).

Преимущества банковских вкладов (депозитов):

- известность и традиционность данного способа вложения денег;
- фиксированность дохода (банк гарантирует возврат основной суммы и процентов по вкладу);
- серьезное регулирование банковских операций надзорными органами, в том числе, страхование вкладов государством;
- большая устойчивость банков (банк не может осуществлять свою деятельность без наличия лицензии, выданной Центральным банком Российской Федерации, а значит, должен соответствовать вполне серьезным требованиям: например, банк должен иметь определенную обязательную сумму резервного капитала для покрытия задолженности перед вкладчиками);
- наличие дополнительных видов сервиса (например, кредитных карт);
- возможность накопления «кредитной истории» (имея положительную кредитную историю, Вы получаете преимущество при получении кредита).

Недостатки банковских депозитов:

- невысокая доходность;
- потеря существенной части дохода (в виде процентов по вкладу) в случае досрочного отзыва вкладов.

Система страхования вкладов.

При выборе банковского депозита в качестве инвестиционного продукта не стоит забывать о программе страхования вкладов, позволяющих вернуть определенную часть вложенных средств при банкротстве Вашего банка.

Система страхования вкладов (ССВ) – специальная государственная программа, реализуемая в соответствии с Федеральным законом «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Основная задача программы – защита сбережений населения, размещаемых в российских банках. В настоящее время программа позволяет вкладчикам при наступлении страхового случая получить возмещение по вкладам в размере до 700 тысяч рублей. Механизм страхования вкладов максимально прост и не требует от вкладчика никаких предварительных действий: вклады и счета физических лиц страхуются «автоматически» со дня вхождения банка в систему.

Узнать, входит ли Ваш банк в систему страхования вкладов, легко: Вы можете обратиться в Ваш банк с запросом информации о включении данного банка в систему страхования вкладов, либо получить данную информацию, позвонив по Горячей линии специально созданного Агентства страхования вкладов (АСВ) 8 800 200-08-05 (звонок по России бесплатный), либо путем получения интересующей информации на сайте Агентства

(<http://www.asv.org.ru/>).

Агентство по страхованию вкладов (АСВ) – некоммерческая организация, созданная государством для обеспечения работы Системы страхования вкладов и защиты интересов вкладчиков. АСВ действует на основании Федерального закона от 23 декабря 2003 года № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Организационно-правовая форма АСВ – государственная корпорация. Именно АСВ организует выплату физическим лицам возмещения по вкладам из средств фонда обязательного страхования вкладов.

Банк-агент – банк, выплачивающий от имени и за счет Агентства по страхованию вкладов страховое возмещение вкладчикам банка, в отношении которых наступил страховой случай.

Банк – участник ССВ (системы страхования вкладов) – кредитная организация, имеющая право привлекать средства населения во вклады. Банк должен уплачивать страховые взносы в Фонд обязательного страхования вкладов; информировать вкладчиков о своем участии в ССВ, о порядке и размерах получения возмещения по вкладам; вести учет обязательств банка перед вкладчиками.

Сумма возмещения по вкладам не превышает суммы 700000 рублей. Это значит, что в случае банкротства Вашего банка Вы можете рассчитывать на выплату Вашего вклада плюс начисленные проценты, если общая сумма не превышает 700000 рублей. Если общая сумма превышает указанный порог, будет выплачена максимальная сумма 700000 рублей. Для снижения риска невыплаты советуем распределять сумму вклада по разным банкам таким образом, чтобы сумма по вкладу в каждый банк не превышала 700000 рублей.

Не страхуются Агентством денежные средства, размещенные на банковских счетах физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, если эти счета открыты в связи с указанной деятельностью. Помимо этого, не страхуются денежные средства граждан, внесённые в микрофинансовые организации (МФО), т.к. МФО не являются банками и не входят в систему обязательного страхования вкладов.

Вклад в банке считается застрахованным со дня включения банка в реестр банков-участников системы страхования вкладов. Самому вкладчику никаких действий предпринимать не надо. При наступлении страхового случая (отзыва у банка лицензии ЦБ РФ, введении Банком России моратория на удовлетворение требований кредиторов банка) банк обязан в семидневный срок оповестить о данном факте АСВ, после чего Агентство оповещает всех вкладчиков данного банка о данном событии посредством средств печати и направления почтовых отправлений. Срок подачи заявления на получение страхового возмещения ограничивается окончанием процедуры банкротства банка. Основанием для выплаты страхового возмещения при обращении позже указанного срока будет являться доказательство болезни или длительной командировки вкладчика. В случае обращения вкладчика в Агентство до окончания процедуры банкротства банка, страховое возмещение выплачивается в день обращения в виде наличных средств или путем перечисления на указанный номер счета. Для обращения необходимо предъявить документ, удостоверяющий личность. В случае расхождения информации о сумме вклада между вкладчиком и Агентством, выплата страхового возмещения откладывается до выяснения обстоятельств, при этом вкладчик имеет право предъявить доказательства своей правоты.

Финансовая «подушка безопасности».

Жизнь многогранна, а значит, с каждым из нас может произойти негативная жизненная ситуация. Чтобы материально подготовиться к негативным ситуациям, рекомендуется создать финансовую «подушку безопасности» – резервный капитал.

Резервный капитал – это сумма, которая составляет от 3 до 6 Ваших ежемесячных расходов. Например, если расходы вашей семьи составляют 30 тысяч рублей, сумма резервного капитала должна составлять 90 – 180 тысяч рублей.

Если Вы попадете под сокращение и лишитесь дохода, эта «подушка безопасности»

позволит Вам спокойно прожить 3 – 6 месяцев, не снижая качества жизни. За это время Вы сможете найти новую работу и восстановить свой уровень доходов.

Если у Вас изменились жизненные обстоятельства и возросли ежемесячные траты, Вам необходимо будет снова рассчитать сумму резервного капитала и сделать дополнительные взносы на депозиты.

2.4. Практическое занятие №4. Финансовые активы и особенности управления ими

Цель: добиться усвоения понятий «ценная бумага», «рынок ценных бумаг (фондовый рынок)», «коллективные формы инвестирования»; актуализация возможностей размещения личных денежных средств на рынке ценных бумаг.

Формы контроля: фронтальная беседа по вопросам: «Что такое ценная бумага?», «Что такое коллективные формы инвестирования?», «Зачем, на Ваш взгляд, нужен рынок ценных бумаг?», «При составлении Вашего личного финансового плана какую долю и какие инструменты из рассматриваемых на лекции 2.3 Вы бы использовали?»

Мотивационная часть занятия.

Беседа со слушателями о возможностях использования фондового рынка для увеличения личного капитала.

Содержательная часть занятия.

Инвестиции в ценные бумаги.

Инвестиции в ценные бумаги более рискованные по сравнению с банковскими депозитами. Всегда нужно быть готовым потерять часть этих средств, ведь упасть в цене могут даже акции ведущих компаний, а риски фондового рынка не страхуются.

Рынок ценных бумаг (фондовый рынок) – это часть финансового рынка, место купли - продажи ценных бумаг (в основном акций и облигаций). Структура финансового рынка приведена на рис. 2.5.



Рисунок 2.5 – Структура финансового рынка

Акции – это ценные бумаги, дающие право владельца на долю: в собственных средствах какого-либо акционерного общества; дохода от деятельности данного общества; голосов акционеров данного общества.

Дивиденды – доходы по акциям. Порядок и объем выплат дивидендов ежегодно определяется собранием акционеров. Даже при наличии прибыли может быть принято решение не выплачивать дивиденды вкладчикам.

Облигации – это ценная бумага, подтверждающая отношения займа между ее владельцем (кредитором) и организацией, выпустившей ее (эмитентом).

Прибыль инвестора, который вкладывает капитал в акции, состоит из дивидендов и роста курсовой стоимости акций. Суммы дивидендов у нас пока очень малы. Поэтому основная надежда – на рост курсовой стоимости. Иначе говоря, покупая акции, мы надеемся, что в будущем они будут стоить дороже.

При размещении денежных средств в ценные бумаги для уменьшения риска вложений рекомендуется осуществлять их диверсификацию – размещение не в одну, а несколько различных ценных бумаг.

Фондовому рынку свойственна высокая изменчивость. Курсы ценных бумаг постоянно меняются, что сказывается на доходности вкладчиков. Минимальный рекомендуемый срок для инвестиций – около года, серьезные вложения лучше делать на 3 – 5 лет. Если Вы точно знаете, что деньги Вам понадобятся через 6 – 12 месяцев, то Вам, возможно, стоит отдать предпочтение банковскому депозиту.

Преимущества вложений в акции:

- возможность получения значительных доходов при росте стоимости (курса) акций (продажа по более высокой цене);
- возможность получения доходов при выплате дивидендов;
- возможность влияния на работу компании (для очень крупных акционеров).

Недостатки вложений в акции:

- риск денежных потерь при снижении стоимости (курса) акций;
- риск невыплаты дивидендов;
- риск невозможности возврата средств (при невозможности продажи они не могут быть предъявлены к оплате акционерному обществу);
- риск банкротства общества (акционер – последний в очереди на возврат средств при ликвидации общества).

Преимущества вложений в облигации:

- размер дохода гарантирован и заранее известен;
- облигации могут быть досрочно предъявлены к погашению;
- при ликвидации общества владельцы облигаций – «предпоследние» в очереди (перед акционерами).

Недостатки вложений в облигации:

- менее высокая доходность (по сравнению с акциями);
- нет прав участия в управлении компанией.

Коллективные формы инвестирования на фондовом рынке.

Основными формами коллективного инвестирования в нашей стране являются паевые инвестиционные фонды (ПИФы) и общие фонды банковского управления (ОФБУ).

Вкладчику, планирующему вложить средства в инструменты коллективного инвестирования, необходимо учитывать следующие факторы:

1) Разумно анализировать информацию за длинные периоды деятельности фонда.

Минимальный интервал, на который инвестору лучше всего ориентироваться, должен составлять не менее 12 месяцев.

2) Необходимо сравнивать фонды и срочные банковские депозиты.

В различные периоды доходность таких паев может достигать до 20% годовых, а может упасть в 2-3 раза. На большом отрезке времени доходность паевого фонда может быть и умеренной, и прибыльной.

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ).

ПИФ является имущественным комплексом, без образования юридического лица, то есть представляет собой объединение имущества нескольких инвесторов (пайщиков), каждому из которых принадлежит определенное количество паев, который создается с целью последующего управления имуществом в интересах вкладчиков. В роли доверительного управляющего выступает управляющая компания, паи являются ценными бумагами, то есть имуществом, которое можно продать, обменять, заложить и т.п.

Доверительный управляющий для ПИФ – специальная управляющая компания. Ее деятельность должна соответствовать условиям законодательства о ПИФах. Управляющая компания должна иметь лицензию на управление ПИФами. Контроль и надзор за деятельностью управляющей компании ПИФ ведет Федеральная служба Центрального банка по финансовым рынкам РФ.

Паевые фонды делятся на три категории. В открытых фондах покупать и продавать паи

можно каждый день. В закрытых фондах паи получают при формировании фонда и уничтожают (гасят) при его ликвидации. Купить или продать пай в период работы фонда нельзя. Третья категория – интервальные фонды – нечто среднее между открытыми и закрытыми: покупать и продавать паи в них можно только в периоды, установленные фондом, как правило, раз в квартал.

Доход в ПИФе можно получить, лишь погасив пай, то есть, продав его управляющей компании (та по закону обязана его выкупить). Разница между ценой покупки и ценой продажи и составит Ваш доход. Он может быть и отрицательным.

Доходы управляющей компании напрямую зависят от размера фонда. Какой бы результат ПИФ ни показал, управляющий все равно получит свой процент. Однако, некоторая заинтересованность в результатах все же есть. Быстрый рост стоимости пая не только позволяет увеличить существующие активы фонда, но и помогает привлечь новых участников фонда и увеличить доход управляющей компании.

Достоинства ПИФов:

- потенциально более высокая доходность вложений (по сравнению с банковскими депозитами);
- меньший риск на фондовом рынке за счет диверсификации (распределение вложений в различные ценные бумаги) и профессионального управления со стороны управляющей компании по сравнению с неискушенным инвестором;
- значительный обязательный объем раскрытия информации об итогах деятельности ПИФов;

Недостатки ПИФов:

- доход не гарантирован (можно остаться с доходом, можно потерять вложения);
- невозможно мгновенно забрать средства (даже в открытых ПИФах устанавливают сроки возврата, например, неделя после Вашего письменного заявления, в интервальных - это только строго оговоренный период, в закрытых – только срок окончания договора);
- существует риск денежных потерь из-за воздействия рыночных факторов или некавалифицированных действий управляющей компании;
- вся полученная прибыль облагается налогом по ставке налога на доходы физических лиц;
- стоимость обслуживания выше, чем в банках.

Вложения в паевой фонд - это не застрахованные, рискованные вложения. Поэтому не стоит все откладываемые в виде сбережений средства тут же помещать в ПИФ.

Общие фонды банковского управления (ОФБУ).

ОФБУ это некий «банковский» аналог ПИФа.

Доверительный управляющий – кредитная организация, зарегистрировавшая ОФБУ. Между учредителем управления и доверительным управляющим заключается договор, что означает, что гражданин вносит деньги в кассу и тем самым приобретает долю (пай) в ОФБУ.

Минимальная сумма вклада зависит от конкретного ОФБУ. Регулирующую функцию в отношении ОФБУ осуществляет Банк России. Доходы инвесторам, как и в ПИФах, не гарантируются - все зависит от роста рынка ценных бумаг и эффективности управления фондом. Если Вы захотите выйти из фонда или продать часть своей доли, изъять деньги Вы сможете лишь через несколько дней – это определяется в договоре. Схема налогообложения дохода, полученного при инвестировании денег в ОФБУ, как и в ПИФе - инвестор платит 13% НДФЛ с полученного дохода.

Достоинства ОФБУ:

- потенциально более высокая доходность (по сравнению с доходностью банковских депозитов и ПИФов), связанная с более широкими возможностями вложений средств.
- ОФБУ дешевле в управлении – их обслуживает уже готовая банковская инфраструктура;
- значительный обязательный объем раскрытия информации.

Недостатки ОФБУ:

- почти все возможности получения более высокой доходности связаны исключительно с мастерством управляющих;
 - серьезные риски, связанные с меньшим государственным регулированием;
 - комиссия многих ОФБУ составляет до 20% от получаемого дохода.
- При выборе управляющей компании тщательно анализируйте информацию.

Практическое занятие «Определение личного отношения к риску».

Цель: актуализация проблемы самооценки слушателей на личное отношение к риску.

Формы контроля: контрольный опрос слушателей о результатах решения выданного теста.

Мотивационная часть занятия.

Беседа со слушателями о необходимости самооценки личного отношения к риску, поскольку особенностью формирования инвестиционного портфеля и выбора объектов размещения денежных средств является субъективизм инвестора в оценке, как отдельных инструментов, так и общего восприятия риска.

Содержательная часть занятия.

Тест⁴:

1. Что Вы знаете об инвестициях?

- А. Почти ничего не знаю
- Б. Кое-что знаю, но сомневаюсь в полноте своих знаний
- В. Неплохо разбираюсь в этой области
- Г. Обладаю глубокими знаниями в этой области

2. Какова основная цель Ваших инвестиций?

- А. Гарантированное сохранение капитала
- Б. Защита сбережений от инфляции
- В. Сохранить от инфляции и немного заработать
- Г. Заработать как можно больше

3. Инвестиции какого характера Вы предпочитаете?

- А. Минимальный риск, низкий потенциал доходности
- Б. Низкий риск, средний потенциал доходности
- В. Средний риск, высокий потенциал доходности
- Г. Высокий риск, максимальный потенциал доходности

4. Ваши ожидания относительно доходности инвестиций?

- А. До 7 % годовых
- Б. 8 - 10 % годовых
- В. 11 - 15 % годовых
- Г. Более 15 % годовых

5. Какую часть сбережений вы готовы вложить в активы, которые могут не только расти, но и падать в цене?

- А. Самую минимальную
- Б. До половины своего капитала
- В. Более половины своего капитала
- Г. Хоть все, только на текущие расходы оставлю

6. На какой срок Вы готовы вложить деньги?

⁴ . <http://assetallocation.ru/test/>

- А. До 3 лет
- Б. От 3 до 5 лет
- В. От 5 до 10 лет
- Г. Свыше 10 лет

7. Какое возможное снижение стоимости активов приемлемо для Вас?

- А. До 5 % стоимости
- Б. 5 - 10 % стоимости
- В. 10 - 15 % стоимости
- Г. Меня не волнует любое снижение

8. Как Вы поступите, если Ваши активы из-за рыночных потрясений потеряют более 30% стоимости?

- А. Продам все и выйду в деньги
- Б. Продам часть своего портфеля
- В. Не стану вносить изменения в портфель
- Г. Докуплю еще, пока дешево

По окончании теста складываются все баллы за ответы А - 1 балл, Б - 2 балла; В - 3 балла; Г - 4 балла.

Тип инвестора:

1. Осторожный инвестор - сумма баллов до 15 включительно.
2. Умеренный инвестор - сумма баллов от 16 до 24 включительно.
3. Динамичный инвестор - сумма баллов 25 и выше.

Ваш тип инвестора и Ваше отношение к рискам влияет на рекомендуемое соотношение инвестиционных инструментов в инвестиционном портфеле:

– *Осторожный*. Нацелен как на сохранение, так и на долгосрочный прирост капитала, главным образом, через реинвестирование дохода. Вложения преимущественно в ценные бумаги с фиксированным доходом и депозиты и лишь частично в акции.

– *Умеренный*. Нацелен на долгосрочный рост через прирост капитала и реинвестирование дохода. Вложения в акции и инструменты с фиксированным доходом, а также частично в депозиты для снижения провалов фондового рынка.

– *Динамичный*. Нацелен на долгосрочный рост инвестиций через прирост капитала. Распределение активов направлено в сторону акций, которые на отдельных рынках и в разные времена могут быть подвержены серьезным колебаниям рынка.

2.5. Практическое занятие №5. Страхование финансовых активов и сделок с ними

Цель: добиться усвоения понятий «страхование», «пенсионная система», «пенсия»; актуализация проблемы личной ответственности гражданина за свое материальное обеспечение в пожилом возрасте.

Формы контроля: фронтальная беседа по вопросам: «Зачем, на Ваш взгляд, нужно страхование?», «Какая форма материального обеспечения пожилых людей – накопительное страхование жизни или добровольные вложения в негосударственный пенсионный фонд - на Ваш взгляд, лучше?»

Мотивационная часть занятия.

Беседа со слушателями о повышении личной ответственности гражданина в рыночной экономике за риски утраты / повреждения имущества, восстановление вреда здоровью, материального обеспечения в пожилом возрасте.

Содержательная часть занятия.

Страхование представляет собой отношения по защите имущественных интересов

физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых или страховых взносов (страховых премий).

Страховщик разрабатывает условия страхования (в частности, обязуется возместить страхователю ущерб при страховом событии) и предлагает их своим клиентам – юридическим лицам (предприятиям, организациям, учреждениям) и физическим лицам (отдельным частным гражданам).

Страхователями признаются юридические лица и дееспособные физические лица, заключившие со страховщиками договоры страхования либо являющиеся страхователями в силу закона.

При наступлении страхового случая (стихийное бедствие, падение человека с переломом и т.д.), при котором страхователю нанесен ущерб (экономический или его здоровью), страховщик в соответствии с условиями договора выплачивает страхователю компенсацию, возмещение.

Договор страхования является соглашением между страхователем и страховщиком, в силу которого страховщик обязуется при страховом случае произвести страховую выплату страхователю или другому лицу, в пользу которого заключен договор страхования, а страхователь обязуется уплатить страховые взносы в установленные сроки.

Объектом страхования жизни является жизнь и здоровье человека.

- Виды страхования жизни:
- Рисковое.
- Накопительное.
- Пенсионное.

Рисковое страхование жизни.

Рисковое страхование жизни – это страхование Вашей жизни от таких рисков, как нетрудоспособность (временная или постоянная) и смерть, в пользу ваших наследников (иждивенцев).

Рекомендуется страховать жизнь тех, кто приносит основной доход в семью, особенно при наличии полных иждивенцев в семье (дети, родители, супруг). Иначе нетрудоспособность или смерть основного кормильца могут причинить не только очевидное горе от болезни / утраты любимого человека, но и серьезные финансовые проблемы.

Страховку нужно покупать заранее, когда все хорошо, и надеяться, что она никогда Вам не понадобится!

Накопительное страхование – смешанное страхование на случай смерти и дожития.

Дожитие – отсутствие страхового случая до окончания срока договора страхования.

В случае дожития клиент получает все вложенные им деньги плюс накопленные проценты (обычно 5 – 8% годовых).

Выплаты производятся:

- при дожитии застрахованным до окончания срока страхования;
- при потере здоровья;
- при наступлении смерти.

Страхование имущества.

Зачем страховать квартиру?

Чтобы ответить на этот вопрос, оцените вероятность возникновения риска, от которого можно застраховать квартиру, и последствия этого конкретного события (пожар, протечка труб) именно для вас. Затем сопоставьте это со стоимостью страховки. Например, если Вы используете квартиру для собственного проживания, у вас новый дом и благополучные соседи, вероятность пожара, протечки труб минимальна. Но и в случае возникновения таких непредвиденных событий у Вас всегда есть под рукой резерв денежных средств на ремонт и место, где пожить в это время. В таком случае страховка для Вас не принципиальна.

Комплексная страховка квартиры стоимостью 3 миллиона рублей обойдется хозяину ориентировочно в 7 – 8 тысяч рублей в год.

Для тех, кто считает установку сигнализации аналогом страховки необходимо помнить, что сигнализация страхует исключительно от грабежа, факт которого еще необходимо доказать охранной службе.

Существующие способы материального обеспечения пожилых людей.

График «жизненного цикла» человека со стороны получаемого им в течение жизни дохода показан на рис. 2.6.

В настоящее время существует четыре способа материального обеспечения пожилых людей: продолжать работать; найти себе попечителей; получать пенсию; жить на ранее сделанные сбережения.

Пенсионное обеспечение играет серьезную роль, по сути дела, только в развитых странах и в некоторых среднеразвитых странах. В остальной части мира общество еще не преодолело традиционный подход, при котором дети содержат своих пожилых родителей, пытающихся трудиться по мере сил.

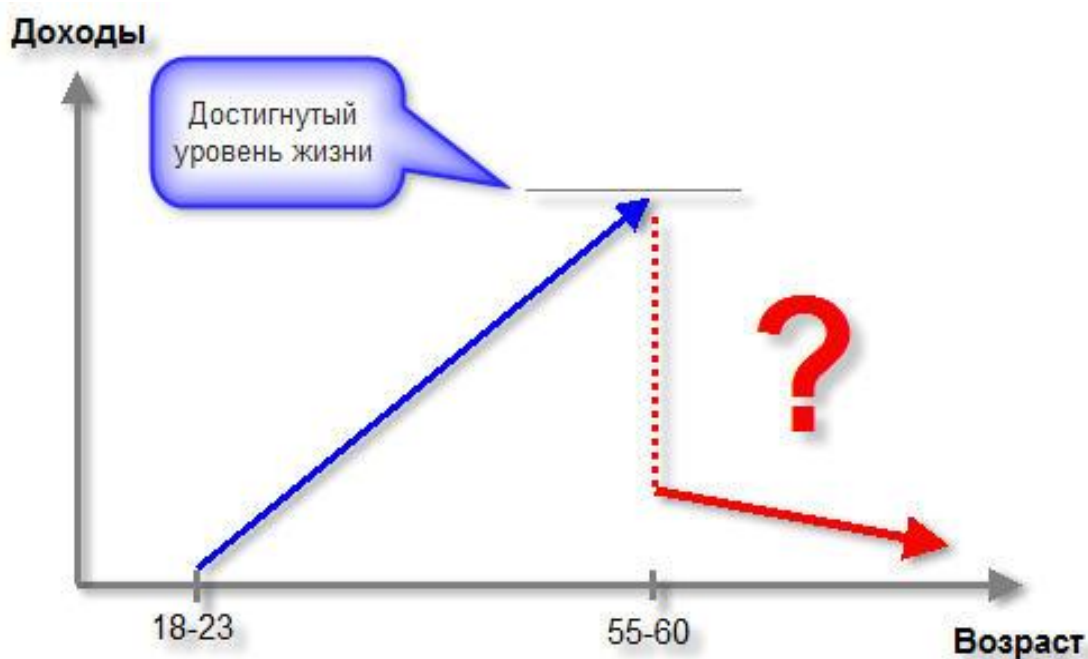


Рисунок 2.6 – «Жизненный цикл» человека со стороны получаемого им в течение жизни дохода

Величина ресурсов социального обеспечения, направляемых на пенсионное обеспечение, определяется тремя группами факторов: демографическими, экономическими и правовыми.

К важнейшим демографическим факторам относятся рост средней продолжительности жизни людей и связанный с ним процесс старения населения.

Экономические факторы включают установленное соотношение заработной платы и пенсионного обеспечения, его минимальный уровень, использование элементов стимулирования в виде надбавок за сверхнормативный трудовой стаж, особые условия труда и т.п.

К правовым факторам относятся особенности национального законодательства в сфере пенсионного страхования и обеспечения.

Пенсионное обеспечение как основной элемент социального обеспечения существует в двух формах: обязательного и добровольного пенсионного страхования. Соотношение этих форм различно для разных стран и этапов развития их пенсионных систем.

По характеру формирования пенсий в настоящее время выделяют две модели построения пенсионных систем: распределительная (солидарная) и накопительная (сберегательная).

Распределительная (солидарная) модель устанавливает зависимость размера пенсии от

стажа, уровня оплаты труда, суммы страховых взносов и т.д. Исторически на общенациональном уровне она впервые была реализована немецким канцлером Отто фон Бисмарком в Германии в конце 19 века. В настоящее время пенсионные системы большинства зарубежных стран построены по этому принципу (см. рис.2.7).

В настоящее время пенсионные системы большинства стран мира работают по распределительному принципу.

Распределительная система хорошо работает только, когда на одного пенсионера приходится не менее 2,2 – 2,4 работающих граждан. Только при таком соотношении страховых взносов в Пенсионный фонд хватает, чтобы обеспечить приемлемый уровень пенсий и возможность их периодического повышения. В нашей стране в последние годы снижение рождаемости и увеличение количества пожилых людей привели к значительному росту численности пенсионеров и уменьшению количества трудоспособных граждан, что спровоцировало масштабный кризис пенсионной системы (см. рис. 2.9) выразившийся в снижении доли собственных источников дохода Пенсионного фонда РФ.



Рисунок 2.7 – Принцип работы распределительной пенсионной системы

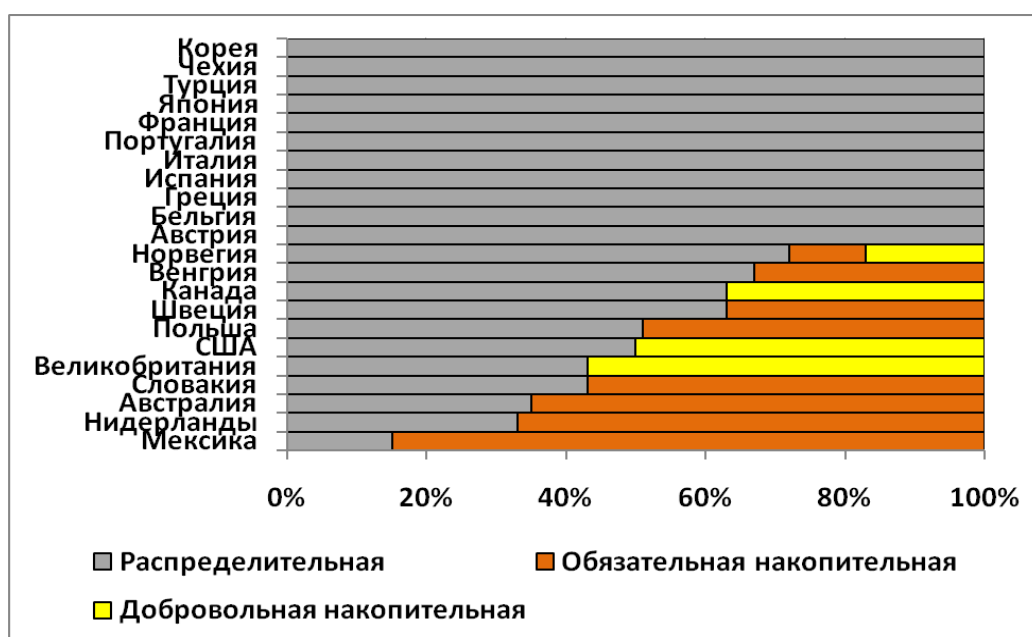


Рисунок 2.8 – Соотношение в пенсионных выплатах различных систем за рубежом



Рисунок 2.9 – Источники формирования доходной части бюджета Пенсионного фонда РФ

В ближайшие годы устойчивость отечественной пенсионной системы будет только снижаться из-за опережающего роста количества пожилых людей по сравнению с молодежью (см. рис. 2.10).

Роль и место негосударственных пенсионных фондов в системе пенсионного обеспечения.

Негосударственный пенсионный фонд – особая организационно-правовая форма некоммерческой организации социального обеспечения, исключительным видом деятельности которой является:

- деятельность по дополнительному (негосударственному) пенсионному обеспечению участников на основании договоров с вкладчиками;
- деятельность в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию в соответствии с Федеральным законом от 15 декабря 2001 года № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» и договорами об обязательном пенсионном страховании;
- деятельность в качестве страховщика по профессиональному пенсионному страхованию в соответствии с федеральным законом и договорами о создании профессиональных пенсионных систем.

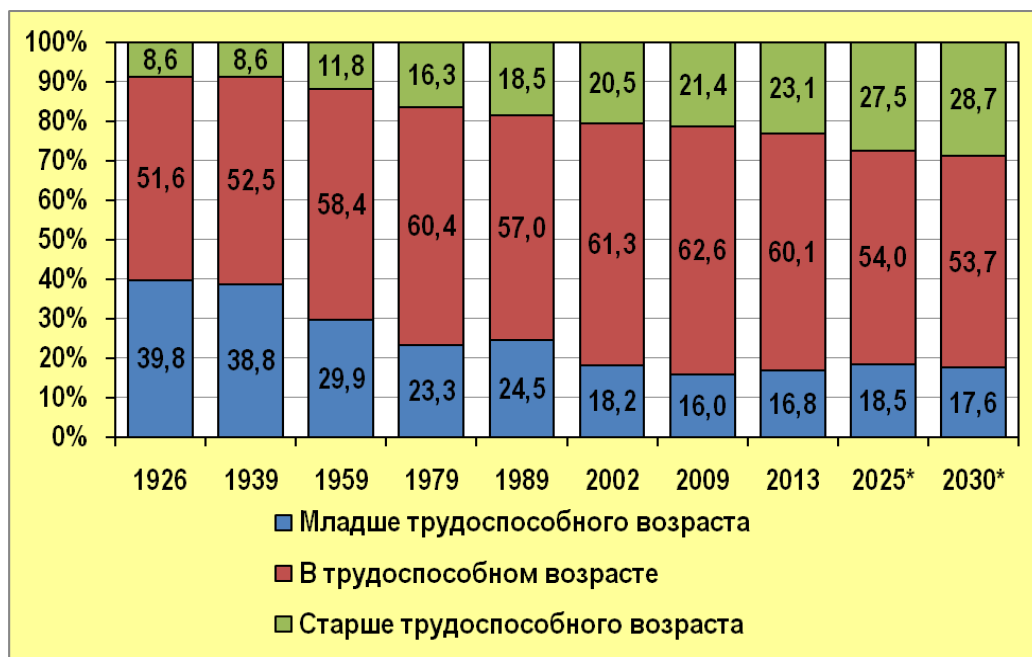


Рисунок 2.10 – Распределение населения по возрастным группам в РФ, % (Источник: ПФР, Росстат. * – оценка ПФР)

Деятельность НПФ в настоящее время регламентирует около 200 законодательных и нормативно-правовых документов, основным из которых является Закон от 7 мая 1998 года № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах».

Практика показывает, что при существующих жестких ограничениях и постоянном контроле, необходимых для обеспечения сохранности и возвратности инвестированных средств, НПФ получают инвестиционный доход превышающий средние ставки по банковским депозитам и уровень инфляции, обеспечивая тем самым реальный прирост накоплений.

Негосударственные пенсионные фонды являются важным институтом социальной и финансовой сферы, имеющим двойственный характер.

Во-первых, они могут рассматриваться как важный социальный институт, призванный решить задачи по улучшению материального положения нетрудоспособных членов общества. НПФ предоставляют возможность людям иметь более высокие доходы в старости, чем тот минимум, которым их способно будет обеспечивать государство.

Во-вторых, НПФ выступают в роли специфических институтов финансового посредничества, аккумулирующих сбережения широких слоев населения для осуществления долгосрочных инвестиций. Небольшой размер минимальных пенсионных взносов при длительном сроке пенсионных платежей позволяет привлекать сбережения лиц с невысокими доходами, а также денежные средства работодателей. Длительный срок большинства пенсионных схем позволяет этим институтам направлять аккумулированные средства на цели долгосрочного инвестирования, активно участвовать в финансировании программ с низкой доходностью, высокой надежностью и длительным сроком реализации. Уникальность услуги негосударственного пенсионного обеспечения в том, что человек приносит деньги именно на долгие годы, не ожидая их скорой возвратности. Отсюда возникает термин «длинные деньги», которые позволяют фондам выступать инвесторами долгосрочных проектов. Практически ни один из других финансовых институтов не имеет конкурентных преимуществ перед НПФ в данном сегменте рынка долгосрочных инвестиций, т.к. их деятельность ограничена более жесткими требованиями ликвидности активов.

Структура пенсионных накоплений в отечественных НПФ показана на рис. 2.11.

На рис.2.12 представлена динамика изменения начисленной доходности участникам ряда НПФ, работающих в Калининградской области в сравнении с уровнем инфляции и начисленной

доходностью государственной управляющей компании (ВЭБ) за 2005 – 2012 гг..

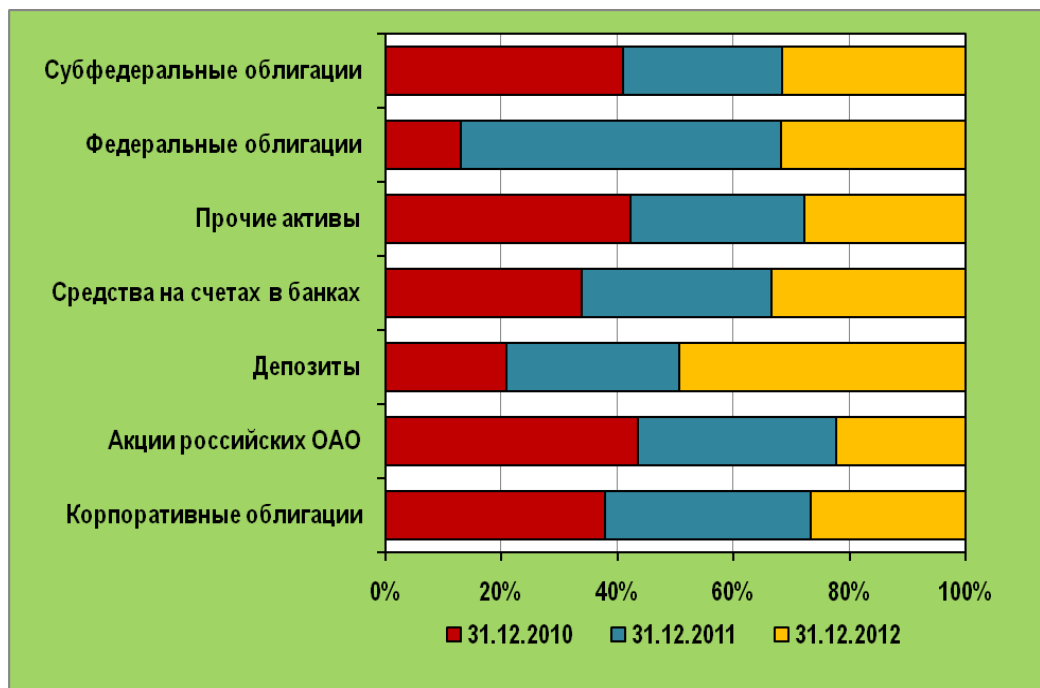


Рисунок 2.11 – Структура пенсионных накоплений в НПФ

Результаты работы ВЭБа как управляющего пенсионными накоплениями не впечатляют. С 2004 по 2012 год показанная им накопленная доходность составила 82,3%, а накопленная инфляция была 129,2%. Среднегодовая реальная доходность за это время – минус 2,9%. ВЭБ вкладывает средства только в государственные ценные бумаги или ипотечные ценные бумаги, имеющие гарантии РФ.

У НПФ и управляющих компаний круг доступных инструментов шире, что потенциально обеспечивает им возможность зарабатывать больше. Однако и они, размещая пенсионные резервы, предпочитают максимальную осторожность. В 2013 году самым популярным инструментом у НПФ были банковские депозиты (37% активов). И как показывает динамика индексов рынка пенсионных накоплений от Investfunds, осторожный подход себя оправдывает.

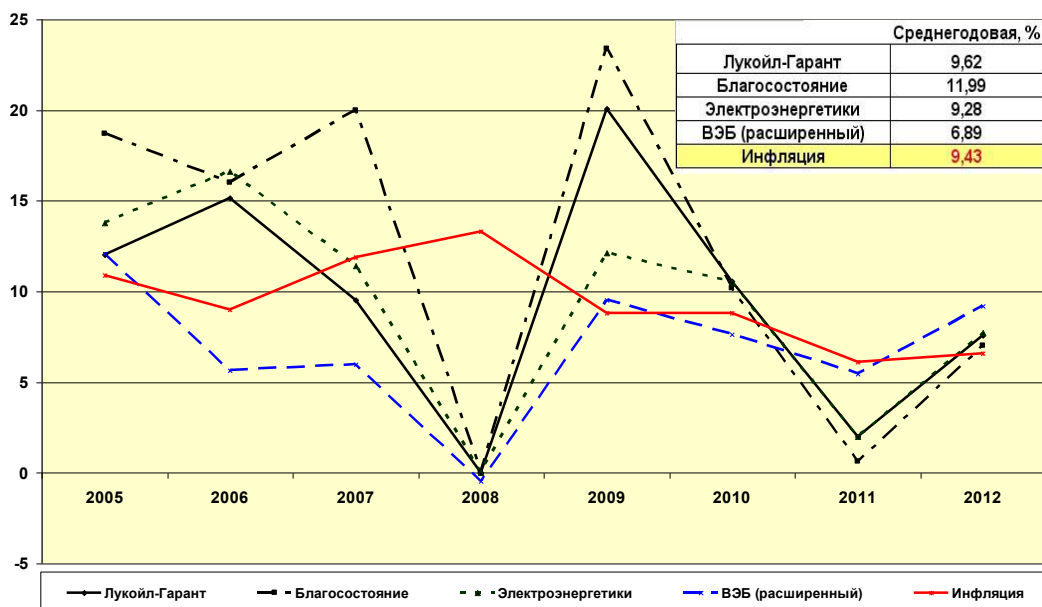


Рисунок 2.12 – Начисленная доходность участникам НПФ в сравнении с инфляцией

С начала 2008 года (на 11.09.2013) агрессивная стратегия показала прирост в 19,4%, тогда как консервативная – в 58,5%. Кризис обнажил уязвимость накопительной пенсионной системы – ее незащищенность перед волатильностью финансовых рынков. Слишком оптимистичные ожидания в отношении доходности пенсионных накоплений (а значит, и будущего размера пенсии) могут быть обмануты.

С 2015 года страховая часть пенсии будет формироваться в пенсионных коэффициентах, накапливаемых в период трудовой деятельности. Начисляться они будут ежегодно, исходя из уровня заработной платы и уплаченных страховых взносов. Так, мужчина с солидным трудовым стажем при выходе на пенсию в 68 лет сможет рассчитывать на выплату, равную его зарплате. Вас смущает, что ожидаемая продолжительность жизни у мужчин в России 64 года? Но согласно статистике, мужчина, который доживает до пенсии, проживет в среднем еще 12 лет. Для женщин возраст дожития – 22 года.

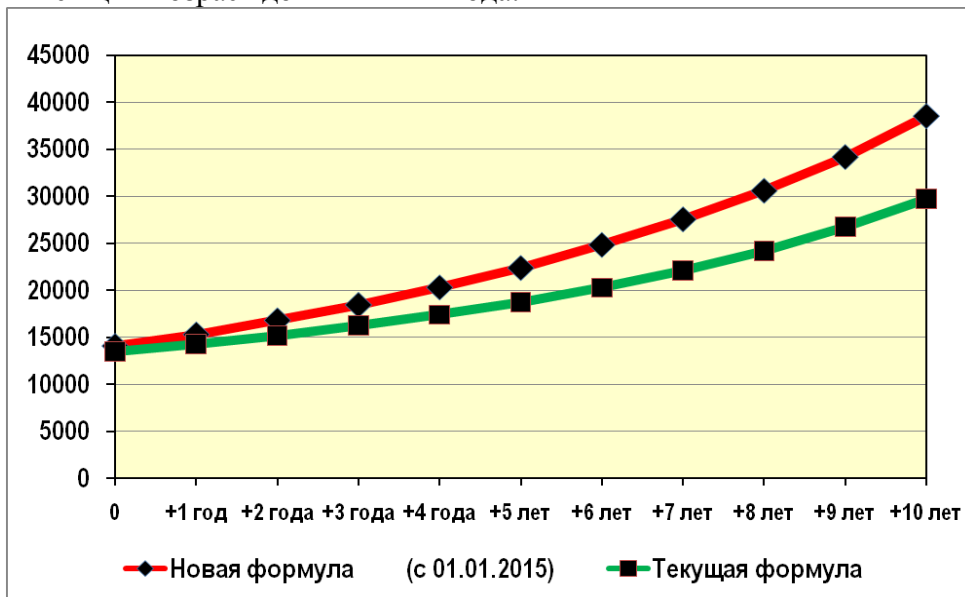


Рисунок 2.13 - Изменения в величине пенсии гражданина с 1 января 2015 года в случае более позднего ухода на пенсию

Новая пенсионная формула должна стимулировать граждан к более позднему уходу на пенсию за счет повышающих коэффициентов (см. рис. 2.13).

Сегодня трудовую пенсию получают 37,4 млн. человек, из них 13,9 млн. (37,2%) продолжают работать.

2.6. Практическое занятие №6. Защита прав потребителей финансовых услуг. Риски и финансовая безопасность.

«Мошенничество. Финансовое мошенничество. Финансовые пирамиды».

Цель: добиться усвоения понятий «мошенничество», «финансовое мошенничество», «финансовая пирамида».

Формы контроля: фронтальная беседа по вопросам: «Что такое мошенничество?», «В чем особенность финансового мошенничества?», «Каковы признаки потенциальной финансовой пирамиды?»

Мотивационная часть занятия.

Беседа со слушателями по вопросу: «Случалось ли кому-то из вас или ваших знакомых становится жертвой финансового мошенничества?».

Содержательная часть занятия.

Статьей 159 УК РФ *мошенничество* определяется как «хищение чужого имущества или

приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием».

Финансовое мошенничество – совершение противоправных действий в сфере денежного обращения путем обмана, злоупотребления доверием и других манипуляций с целью незаконного обогащения.

Финансовые преступления крайне многообразны и сложны. Финансовое мошенничество широко распространено не только потому, что не всегда связано с насилием, но и потому, что современная жизнь весьма технологизирована. Человеческое общение все более компьютеризируется, все большее значение имеют информационные технологии, особенно в сфере финансов.

На рисунке 4.1 представлены результаты ответа на вопрос «Вы сталкивались с финансовым мошенничеством?» проведенные АНО ВПО «КИУ» с 3 по 9 февраля 2014 года (379 чел.). Как видно из круговой диаграммы деньги теряли из-за финансового мошенничества более 20 процентов.

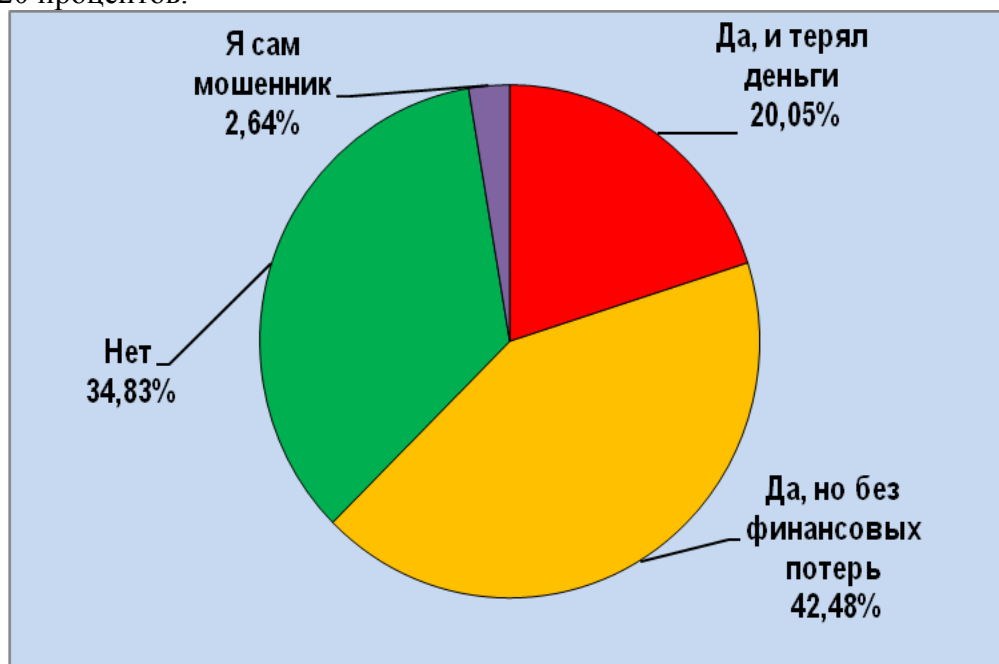


Рисунок 4.1 – Результаты ответа на вопрос «Вы сталкивались с финансовым мошенничеством?» на сайте АНО ВПО «КИУ» с 3 по 9 февраля 2014 года (379 чел.).

Массовому развитию мошеннических финансовых компаний способствовали следующие факторы:

- некоторая идеализация частных рыночных институтов и отсутствие опыта поведения в этой сложной сфере. Поэтому самые известные и громкие финансовые мошеннические компании появились в конце 1993 г.;
- утрата доверия к государственным банкам в связи с обесценением сбережений и высокой инфляцией создало иллюзию инвестиционной привлекательности новых финансовых структур;
- нейтральная реакция государства: не было принято никаких мер по предупреждению и пресечению злоупотреблений;
- чрезмерная доверчивость неопытного населения и повышенная склонность к риску.

Одним из ключевых элементов стратегии мошеннических финансовых компаний является мощное информационно-психологическое воздействие, оказываемое на частных инвесторов, продуманная рекламная деятельность.

Финансовые пирамиды.

Пирамида – структура, в которой вознаграждение ранее вступившим выплачивается полностью или частично из взносов вступивших позднее.

Первые финансовые пирамиды появились в начале XVIII века. В России же наибольшего своего размаха они достигли в девяностые годы прошлого века. Достаточно сказать, что в период с 1991 года по 2012 гг. только в России «рухнули» 518 финансовых пирамид, возбуждены уголовные дела по 653 случаям, в отношении 423 организаций было открыто исполнительное производство.



И тем удивительнее, что, прекрасно зная о подобных историях, самые разные люди продолжают покупать на яркие рекламные призывы очередных финансовых пирамид. Видимо, вера в чудеса в человечестве в целом не убиваема. Так же, как и неразумная алчность.

Первая финансовая пирамида была выстроена во Франции известным шотландским финансистом Джоном Лоу. Именно ему в 1716 году Филипп Орлеанский дал карт-бланш на то, чтобы он реанимировал финансы Франции. Лоу создал «Всеобщий Банк» (впоследствии ставший государственным «Королевским Банком»), имевший право печатать бумажные деньги, и «Миссисипскую компанию». Спекуляции с акциями этой компании, которые считались в то время во Франции самым перспективным вложением капитала, сулили потрясающие прибыли – при номинале акции в 500 ливров в январе 1719 года к концу 1720 года они котировались уже по 18 000–20 000 ливров. Многие французы бросали свои прежние профессии, чтобы получать доход от ценных бумаг. Но в итоге акции компании рухнули, и люди остались без гроша в кармане.

В США первая «пирамида» была создана Чарльзом Понци, эмигрантом из Италии. В августе 1919 года отвечая на одно из писем, Понци обнаружил в нем почтовый купон, вложенный отправителем. Их прилагали к письмам, чтобы получатели не тратились на ответное послание. Но самое интересное заключалось в том, что в Испании на 1 купон можно было получить одну марку, а в США целых 6. Похожая ситуация обстоит и с другими европейскими странами.

Выяснив подробности обращения купона, Понци обнаружил, что соотношение обменных курсов валют позволяет с прибылью перепродавать в США купоны, приобретённые в ряде стран Европы. Понци учредил компанию «The Securities and Exchange Company» (SXC) и склонил нескольких инвесторов к финансированию предложенной им аферы в обмен на простой вексель, обещая им 50-процентную прибыль от трансатлантической торговли уже через 45 дней или даже 100% через 90 дней, что существенно превышало аналогичные выплаты эмитентов других ценных бумаг. На самом деле Понци не собирался скупать купоны. Дело в том, что международный ответный купон мог быть обменян лишь на почтовые марки, а не наличность – то есть, как инструмент спекуляции купоны не годились. Эти сведения не были секретны – при желании это смог бы прояснить любой из вкладчиков. Тем не менее, к июлю

1920 года Понци продавал свои векселя на сумму до 250 тысяч долларов в день. Ажиотаж подогревался в том числе и прессой (в частности, «Boston Post»), публиковавшей оплаченные одобрительные материалы.

Пирамида рухнула после публикации в журнале «Post Magazine», подсчитавшем, что для того, чтобы покрыть инвестиции, сделанные его компанией, в обращении должны были бы находиться 160 млн. купонов - а их в те годы было на руках во всём мире всего около 27 тысяч штук. 10 августа 1920 года при закрытии компании и ознакомления с её внутренней бухгалтерией федеральные агенты обнаружили, что SXC денег вообще никуда не инвестировала, а просто платила проценты за счёт поступлений от продаж новых выпусков своих облигаций. К счастью инвесторов, часть денег удалось найти и вернуть. В среднем, каждый вкладчик получил около 37% от номинальной стоимости векселя.

Признаки финансовых пирамид.

1. Отсутствие лицензии (не указывается в рекламе) или указание номера чужой лицензии, или собственной, но выданной на иной вид деятельности. Правда, к сожалению, наличие лицензии не всегда может являться гарантией добросовестной деятельности компании. Кредитные кооперативы и потребительские общества также могут действовать без лицензии.

2. Сокрытие информации о компании. Учредительные документы, финансовая отчетность и т.п. нигде не публикуются и не предоставляется клиентам.

3. Обещание высокой гарантированной доходности. Компания обещает доходность в разы выше среднерыночной. Ставки выше 20% экономисты считают крайне сомнительными. Кроме того, «реклама банковских, страховых и иных финансовых услуг не должна содержать гарантии или обещания в будущем эффективности деятельности (доходности вложений), в том числе, основанные на реальных показателях в прошлом, если такая эффективность деятельности (доходность вложений) не может быть определена на момент заключения соответствующего договора» (ФЗ № 38 от 13.03.2006 г. «О рекламе»).

4. Неспособность компании подтвердить свою деятельность (куда размещаются средства и где можно проверить информацию об их размещении).

5. Использование в названии, рекламе, объявлениях названий и фирменной символики известных компаний. Некоторые мошенники используют название хорошо известной фирмы, раскрученного бренда, немного модифицируют его (например, добавляют 1 букву или слово или используют другую правовую форму).

6. Ознакомление клиента с договором только в офисе или при личной встрече. Как правило, до внесения денег клиенту не дают договор на руки, у него нет возможности посоветоваться с юристом и обдумать условия договора. Договор составлен так, что фирма фактически не несет ответственности за возврат денег.

7. Отсутствие компании в числе членов саморегулируемых организаций. Саморегулируемые организации - союзы некоммерческих организаций, объединенных профессиональной деятельностью определенного вида. Если компания является членом саморегулируемой организации, это может являться дополнительной гарантией надежности.

8. Упоминание в качестве партнеров (или даже учредителей) хорошо известных фирм. Скорее всего, их громким именем просто воспользовались без их ведома или наоборот: упоминание в качестве партнеров никому не известных фирм.

9. Наличие «вступительного взноса». В виде требования «оплатить оформление документов», «оплатить обучение или участие в семинаре». Как правило, этот взнос и является основным доходом организаторов пирамиды.

10. Надомная работа. Для того, чтобы заработать, Вы должны сначала купить или «взять в аренду» материалы или оборудование (заготовки, полуфабрикаты, формы и т.д.). Дома Вы выращиваете гладиолусы, вырезаете этикетки, лепите гипсовую плитку с помощью «взятых в аренду» форм и т.д. Приносите в фирму, которая у Вас скупает «готовый товар», выплачивая приличное вознаграждение. Обычно спустя некоторое время клиент со своим товаром и коллегами по несчастью оказывается у закрытых дверей бывшего офиса «работодателя».

11. Давление на психику. Часто в мошеннических компаниях работают люди, являющиеся хорошими психологами. Вас убеждают, что Вы здесь не случайно, что Вы – «избранный», что Вам повезло. На собраниях (семинарах) создают атмосферу неистового энтузиазма, праздника, играет музыка. У компании помпезный офис (чаще - аренда зала в гостинице). Нарядные, улыбчивые сотрудники. Они не предоставляют никакой конкретной информации («мы пока не можем раскрыть Вам всю суть»), но очень умело оперируют словами типа ФОРЕКС, стокс, фьючерс, трейды.

Под личиной каких организаций, как правило, скрываются финансовые пирамиды?

Финансовые пирамиды могут маскироваться под управляющие компании. В этом случае приманкой для инвестора служит фондовый рынок. Клиентам объявляется, что деньги инвестируются в фондовый рынок, но фактически никуда не направляются.

Высокие проценты объясняются инвестициями в ценные бумаги и умением управлять деньгами эффективнее, чем банки.

Управляющие компании, привлекающие средства населения, должны иметь соответствующую лицензию. Лицензированная компания обязана по требованию раскрывать информацию о себе и своем финансовом положении, а также обязательно рассказывать о рисках, связанных с инвестированием. С инвестором подписывается специальная декларация, в которой сообщается, что человек может потерять часть денег из-за изменения ситуации на рынке ценных бумаг. Нелицензированные организации ничего подобного не предлагают.

Привлекая деньги инвесторов, даже легальные управляющие компании завлекают доходностью прошлых лет. Необходимо обращать внимание на то, что это уже полученный другими инвесторами доход, а не тот, который будет получен вами.

Потребительские кооперативы. В этом случае, к сожалению, никакого лицензирования не требуется. Здесь Вам честно объяснят, что у вас берут деньги по договору займа, а на это разрешение не требуется. А прибыль получается от выдачи ваших денег другим членам кооператива под залог их недвижимости.

Финансовые пирамиды могут также мимикрировать под всевозможные компании, клубы, партнерства, общества взаимопомощи и пр.

В настоящее время появились виртуальные финансовые пирамиды. Тут продается не товар, а возможность заработать деньги. Торгуют так называемыми уровнями. Вы оплачиваете стоимость первого уровня, регистрируетесь на сайте, привлекаете по своей ссылке трех новых клиентов, которые покупают у вас очередные уровни. Вы покупаете второй уровень. А те, кто купил уровень у вас, продают его девяти другим участникам. И уже кто-то из этой девятки покупает у вас второй уровень и т.д. Поймать электронных мошенников еще сложнее, чем обычных.

Мошенничество на рынке Форекс.

Азартная игра на рынке ФОРЕКС существенно увеличивает личные финансовые риски.

Международный валютный рынок ФОРЕКС (Foreign Exchange Market – FOREX) образовался в 1971 г. Главными игроками рынка являются менее чем тысяча крупнейших банков мира. На них приходится более 75% объема сделок. Самый минимальный лот, торгуемый на межбанковском рынке, составляет \$100-200 тыс.

В России ряд компаний предлагают вложить средства на ФОРЕКС. Клиенту предлагается кредитное плечо в соотношении 1:100. Вложив \$1000, клиент якобы получает возможность совершать операции со \$100 тыс.

Кредитное плечо предоставляется под депозитный залог. Если депозита не хватает на покрытие возможного убытка от закрытия позиции, наступает ситуация margin call (требование внести дополнительный залог). Важно осознавать, что кредитный рычаг (плечо) имеет два конца, и, если он может увеличить Ваш доход в 100 раз, так и убытки могут увеличиваться 1:100. Значит для «выноса» на «маржин-колл» с угрозой потери 70% Ваших средств, достаточно изменения стоимости открытой Вами позиции всего на 0,7%!

Подобные микронные колебания рынка предугадать невозможно. Зато по результатам прошедших торгов можно показывать любые зависимости и соотношения. И учить, беря за это

уже вполне ощутимые деньги.

Другая схема – «доверительное управление» на рынке ФОРЕКС. Клиенту предлагается отдать деньги в управление «экспертам». Дальше обычно происходит банальное вытягивание денег у клиента.

ФОРЕКС в России нерегулируем и нелицензируем. Некоторые компании, работающие на рынке ФОРЕКС, в качестве своего регулятора указывают КРОУФР – Комиссию по регулированию отношений участников финансовых рынков. Эта комиссия была учреждена несколько лет назад несколькими форексными компаниями.

«Мошенничества с пластиковыми картами. Мобильные мошенничества».

Цель: добиться усвоения основных правил безопасной работы с пластиковыми картами, в сети Интернет и мобильным телефоном.

Формы контроля: контрольная беседа по вопросам: «Что необходимо предпринять в случае утраты (кражи) пластиковой карты?», «Назовите наиболее распространенные способы мошенничества с мобильными телефонами».

Мотивационная часть занятия.

Беседа со слушателями по вопросу: «Как Вы думаете, почему мошенничества в сети Интернет и мобильными телефонами приобрели такой размах?».

Мошенничества с банковскими пластиковыми картами.

Банковская карта – это вид платежной карты, которую производит банк. Она предназначена для совершения операций, расчеты по которым, осуществляются за счет денежных средств, находящихся на банковском счете клиента и (или) кредита, предоставленного банком клиенту в пределах установленного договором лимита.

По виду проводимых расчетов банковские карты можно разделить на следующие основные типы:

– Дебетная карта предназначена для совершения операций ее держателем в пределах суммы денежных средств клиента, находящихся на его банковском счете.

– Кредитная карта предназначена для совершения ее держателем операций, расчеты по которым осуществляются за счет денежных средств, предоставленных кредитной организацией клиенту в пределах установленного лимита в соответствии с условиями кредитного договора. Кредитная карта представляет собой такое средство расчетов, при котором банк берет на себя обязанность перечисления средств клиента на другие счета и немедленной оплаты товаров, работ и услуг. Таким образом, кредитная карта позволяет ее владельцу при совершении любой покупки отсрочить ее оплату путем получения у банка кредита. Лимит кредитования определяется банком каждому владельцу карты на его счете. Следует заметить что, клиент обязан вернуть банковский кредит в конкретные сроки. В случае задержки возврата банк вправе взимать заранее оговоренные с клиентом проценты за каждый день просрочки.

При выдаче карты клиенту банк, как правило, вместе с договором выдает правила пользования картой. Обращаем внимание всех держателей карт на необходимость тщательного изучения договора и правил пользования картой.

Правила безопасности при работе с пластиковыми картами.

1. Не давайте согласия банку на получение карты по почте и на ее активацию по телефону, что необходимо зафиксировать в заполняемой анкете (договоре). Это обезопасит вас от ущерба, т.к. при неличной передаче карты она может попасть в руки третьих лиц.

2. Подписывайте карту на обратной стороне, обращая внимание на соответствие подписи с той, что зафиксирована в паспорте.

3. Хранить номер карты и ПИН-код в тайне от других. Рекомендуется запомнить ПИН-код и не хранить его вместе с картой. Помните, ни одно лицо (включая работников банка, выдавшего карту) и ни при каких обстоятельствах не вправе запрашивать по мобильным и стационарным телефонам реквизиты карты (номера на лицевой и оборотной стороне карты) и ее ПИН-код.

4. Оформите услугу SMS-оповещения о проведенных операциях по карте. При подключении услуги «SMS-информирования» об операциях на мобильный телефон, совершаемых с картой, следует неоднократно проверить достоверность своего номера, указанного в заявлении.

5. Постоянно контролируйте состояние своего счета и осуществляйте операции в пределах счета, не допуская проведение операций при нулевом остатке средств.

6. Услугу по предоставлению овердрафта заключайте отдельным договором с банком.

7. Уничтожайте копии чеков, билетов и других документов, где указан номер Вашей карты.

8. Ни при каких случаях никому (даже представителю банка) не давайте пароль доступа к своему счету через интернет.

9. Никогда ни при каких обстоятельствах не передавайте банковскую карту для использования третьим лицам, даже родственникам. Иначе, все риски, связанные использованием карты посторонними лицами, возлагаются на владельца карты.

10. Не используйте ПИН-код при заказе товаров либо услуг по телефону / факсу или через интернет.

11. При утере / хищении карты немедленно заблокируйте ее, используя кодовое слово, по телефону, указанному в договоре, правилах пользования картами, памятке клиента. При утере карты для получения наличных денежных средств, обратитесь с паспортом в банк, выдавшим карту.

12. При совершении операций с картой без использования банкоматов не выпускайте ее из поля зрения.

13. Осматривайте банкомат перед его использованием на предмет обнаружения устройств, которые ранее Вами не наблюдались.

14. Не прилагайте чрезмерных усилий при установке карты в карт-ридер банкомата и не допускайте задержек при изъятии денег и карты из банкомата (через 30 секунд деньги и карта будут задержаны банкоматом).

15. Осуществляйте операции с использованием банкоматов, установленных в безопасных местах (в госучреждениях, в подразделениях банков, гостиницах, крупных торговых комплексах и т.д.).

16. Не пользуйтесь устройствами, которые требуют ввода ПИН-кода для доступа в помещение, где расположен банкомат.

17. При аресте (задержке) карты банкоматом или невыдаче денег, либо несоответствии выданной и запрошенной суммы, сообщите в информационно-справочную службу, указанную на банкомате, и обратитесь с письменным заявлением в банк.

18. При погашении кредитов банковской картой через банкомат, желательно осуществлять это заблаговременно (за 1-2 дня до наступления срока погашения кредита).

19. При погашении кредитов банковской картой через пункты приема и выдачи денежных средств имейте при себе паспорт.

20. Отдавайте предпочтение использованию карты в качестве расчетного инструмента (оплата товаров и услуг в организациях торговли и сервиса).

21. Рассчитываясь картой за товары или услуги через терминал, следует убедиться, что сумма, отображаемая на дисплее терминала, соответствует указанной на ценнике. И в случае обнаружения ошибки следует немедленно пригласить администратора торгового зала и позвонить в банк, где Вас проконсультируют о дальнейших действиях.

22. При оплате товаров и услуг в торгово-сервисных предприятиях имейте при себе удостоверение личности, соблюдайте идентичность собственноручной подписи на чеке с образцом подписи на обратной стороне карты, и сверяйте идентичность сумм на 2-х видах чеках, выдаваемых кассовым аппаратом и POS-терминалом.

23. Не допускайте стирания защитного слоя на оборотной стороне карты, иначе карту не примут к оплате.

24. При решении всех возникающих нештатных ситуаций и вопросов обращайтесь только по номерам телефонов, указанным на оборотной стороне карты и в Договоре, заключенном с банком, либо путем непосредственного обращения в офис банка, выдавшего карту. Указанные номера телефонов банка необходимо сохранить в памяти мобильного телефона и записной книжке (на случай утери карты или ее задержки в банкомате).

25. При осуществлении покупок в интернет – магазинах рекомендуется не использовать банковскую карту. Для этих целей, по заявлению, банк может открыть «виртуальную карту».

Обращаем Ваше внимание на подключение услуги «Мобильный банк»: данная услуга является комплексной, включающая помимо услуги SMS-информирования также и ряд других (перевод средств с карты на другую карту, пополнение счета мобильного телефона с картсчета, осуществление платежей в пользу организаций и др). Достоверность номера своего мобильного телефона, указанного вами в заявлении на подключение услуги «Мобильный банк», играет исключительно важную роль, так как любая ошибка в номере открывает доступ третьим лицам к Вашему картсчету. Если вам достаточно только SMS-информирование об операциях, совершаемых картой, следует указать в заявлении и сообщить работнику банка о ненужности подключения других (дополнительных) услуг «Мобильного банка».

Правила пользования банкоматами.

При всем многообразии моделей банкоматов, способы работы с ними примерно одинаковы. Главное – внимательно читать сообщения на экране и наклейках на самом банкомате, следовать указанным там инструкциям и избегать сомнительных торговых точек и подозрительных банкоматов с нехарактерными внешними устройствами.

Согласно статистике, 80–90% случаев мошенничества с банковскими картами происходит в банкоматах, где преступники устанавливают считывающие устройства в картоприемнике и специальные накладки на клавиатуру – СЛАЙД № 7.





Принцип мошенничества таков: накладной скиммер считывает информацию с магнитной ленты Вашей карточки, позволяя легко изготовить ее дубликат. А накладка на клавиатуру позволяет узнать PIN, который Вы вводите. В результате уже через несколько минут после Вашего общения с банкоматом, злоумышленники имеют возможность снять все оставшиеся на Вашей карточке деньги (в пределах ограничений на выдаваемые суммы банкоматом). Вместо накладной клавиатуры мошенники также могут использовать и скрытую камеру, замаскированную где-то рядом, например, в навесном ящичке с буклетами банка.

Поэтому при использовании банкомата необходимо всегда обращать внимание, в каком он состоянии, осмотреть клавиатуру, устройство для приема карты на предмет посторонних вставок, приспособлений, накладок, устройств. Если у вас возникнут хоть какие-то сомнения – лучше не пользуйтесь этим аппаратом.

Необходимо быть внимательным и при работе с надежным банкоматом. Помните: если вы не производите в течение 25 секунд никаких действий (не нажимаете на клавиши выбора операции, не забираете карточку после ее выхода из картоприемника, не забираете деньги после их выхода из щели выдачи купюр), то банкомат в целях безопасности может захватить карточку или деньги, которые не были востребованы.



В случае захвата карточки банкоматом позвоните по телефону, указанному на информационной наклейке банкомата, а также запишите все доступные данные об этом банкомате, дату и точное время совершения операции и запрошенную сумму – все это понадобится при написании заявления в Банк для возврата на свой карточный счёт

неполученных денежных средств. Заберите полученную квитанцию (если она Вам не распечатана, то любую другую, оставленную кем-нибудь до того).

При пользовании банкоматом соблюдайте следующие правила:

- проверьте, какие карты он принимает. Сравните логотип на вашей карточке с изображением на устройстве. Если логотип вашей карты отсутствует на машине, то, вашу карточку она не обслужит. Вставлять карту – в прорезь банкомата магнитной полосой вниз, справа, логотипом ближе к себе. Далее – выбор языка общения: русский или английский;

- убедитесь, что банкомат обслуживает вашу карту. В банкомате другого банка, помимо подлежащей выдаче суммы с Вас может быть списана также оплата услуг обналичивания (обычно около 1% от снимаемой суммы, но не менее 100 – 200 рублей).

- при вводе пин-кода не стесняйтесь закрывать клавиатуру. Не всегда мошенники используют фальшивые наклейки на клавиатуру, чаще пин крадут с помощью миниатюрной видеокамеры, установленной на банкомате или рядом с ним. Никому ни под каким предлогом не сообщайте свой пин-код;

- - помните! В случае трёх неправильных последовательных попыток набора PIN-кода Ваша карта блокируется;

- заберите карту сразу после выхода ее из прорези картоприемника, затем получите деньги и чек. Очередность выдачи «карта – деньги – чек» может отличаться в банкомате разных банков, поэтому следите за подсказками на экране и не отходите от банкомата до момента полного завершения всех операций;

- всегда берите чек о проведенной операции «получение наличных через банкомат» – это ваш документ в случае разрешения спорных ситуаций (хранить его три месяца). Если же он Вам не нужен – не бросайте его в урну, предварительно не порвав его;

- после завершения операции заберите свою карточку, возьмите деньги из окошка и, ожидая квитанцию, их пересчитайте. При расхождении заказанной суммы с выданной обратитесь к служащему банка. Возьмите квитанцию;

- старайтесь использовать банкомат, располагающийся внутри отделений банков. Избегайте банкоматов, установленных на окраине города или без логотипа банка;

- если банкомат кажется Вам подозрительным, то воздержитесь от его использования. Например, на банкомате над щелью картоприемника может что-то выступать, банкомат может «подвисать», клавиатура может быть выпуклой и необычной формы.

- желательно подключить в банке СМС – уведомления об операциях на карте – тогда Вы быстрее сможете узнать, что деньги со счета списали без вашего ведома. Чем скорее клиент уведомит банк о несанкционированном списании средств, тем больше у него шансов получить свои деньги обратно;

- установите лимит суточного снятия наличных по карте: это убережет от снятия мошенниками суммы сверх этого лимита.

Интернет – мошенничества.

Среди наиболее распространенных вариантов мошенничества в Интернете можно выделить следующие.

1. Попрошайничество.

Вы находите в своей электронной почте письмо, присланное неизвестным, в котором Вас просят переслать небольшую сумму (иногда – 1 копейку) под каким – то предлогом. Сюжет может быть разный – от сбора пожертвований на «срочную операцию» ребенку, страдающему раковым или иным заболеванием, до закупки корма для лошадей, которых хозяева голодом заморили...



2. Покупки через Интернет.

Покупатель (жертва) соглашается купить у продавца (мошенника) товар через Интернет. Продавец просит оплатить товар через систему денежных переводов, и получает деньги, используя зачастую фальшивое или недействительное удостоверение личности. Обещанный товар не доставлен покупателю.

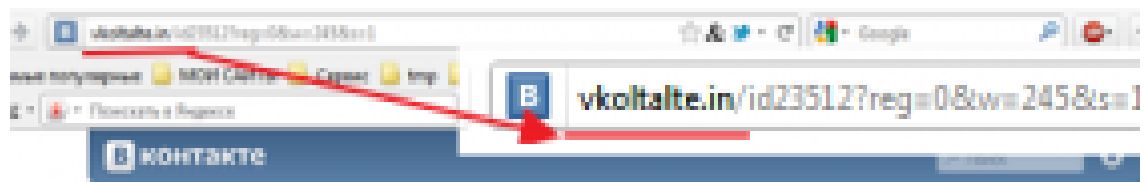
Такая схема мошенничества обычно имеет один или несколько явных признаков: предлагаемый товар продается по удивительно низкой цене; продавец просит, чтобы оплата товара производилась только через систему денежных переводов; иногда даже предлагает способ якобы более безопасного перевода денег - с использованием контрольного вопроса вместо удостоверения личности; продавец может долго работать над тем, чтобы заслужить доверие покупателя, старается подружиться, найти общие интересы и дать убедительные объяснения в ответ на вопрос о чересчур низкой цене предлагаемого товара или о необходимости перевода денег только через систему денежных переводов.

3. Гороскоп.

Объявлениями, предлагающими заказать персональный гороскоп, просто кишит Всемирная паутина. Авторы обещают выслать его быстро и бесплатно. Пользователю предлагается заполнить стандартную анкету (имя, фамилия, дата рождения) и, конечно, оставить свой электронный адрес. Любитель астрологии указывает все эти данные, но вместо гороскопа в его ящик попадает письмо с еще одним условием: чтобы получить заказ, надо отправить по указанному номеру SMS-сообщение с набором тех или иных цифр. При этом забывают добавить, что стоимость этого сообщения может составлять несколько сот рублей. В лучшем случае ему действительно пришлют гороскоп. Причем сразу же, что уже вызывает сомнения в его уникальности. В худшем — ничего не пришлют. А если после первого этапа процедуры (отправки данных) клиент остановится, ему на ящик еще долго будут приходить заманчивые сообщения.

4. «Ваш аккаунт заблокирован».

К Вашему аккаунту в социальных сетях привязан определенный адрес электронной почты. Если вам вдруг придет сообщение на почту типа: «В системе <социальная сеть> зарегистрирована заявка на восстановление доступа страницы, к которой привязан данный почтовый адрес. Если вы этого не делали, и это Ваша страница, Вам необходимо срочно отменить запрос на эту операцию по ссылке ниже:» Далее идет фишинговая ссылка.



Ни в коем случае не переходите по ссылке! Удаляйте письмо, не раздумывая!

Если Вы вдруг не можете получить доступ к своей странице, то восстановление доступа к аккаунту в социальной сети происходит только напрямую на сайте самой социальной сети! Для восстановления доступа необходимо ввести логин или e-mail, если вы забыли эти данные, то нужно ввести номер мобильного телефона, привязанного к аккаунту.

5. Письма якобы от администрации платежной системы (e-gold, Moneybookers, Paypal).

Представьте, что Вы обнаружили в своем почтовом ящике письмо, в котором говорится, что для улучшения использования сервиса платежной системы принято решение использовать программное обеспечение для совершения операций через систему. К письму прилагается вложение - якобы это самое ПО. Или, как вариант, в письме есть ссылка, по которой нужно зайти в свой аккаунт «для скачивания программы». На самом деле, во вложении Вас поджидает вирус, а если в письме есть ссылка, то она ведет Вас не на сайт платежной системы, а на сайт мошенников, и цель всей этой комбинации - узнать ваши логин и пароль в платежной системе. Хитрость в том, что такие письма пишут в формате html, и в них используется скрытая ссылка: то есть, написано, что она ведет на сайт платежной системы, а на самом деле - совсем в другое место.

Могут быть и другие варианты писем, якобы, от техподдержки платежной системы о замораживании Вашего аккаунта, причем обратный адрес может быть весьма правдоподобен – типа:

AccountRobot_donotreply@платежная_система.com!),

в которых Вам настоятельно рекомендуется под тем или иным предлогом зайти на сайт по ссылке в письме и «зайти в свой аккаунт». На самом деле ссылка ведет Вас не на сайт платежной системы, хотя на вид ее и не отличишь от настоящей, а на страницу, в точности похожую на нее, специально созданную мошенниками, поджидающими, что Вы простодушно введете на ней в поля формы свои данные.

1. Нигерийские сюжеты.

Суть этой мошеннической схемы сводится к тому, что некто представляется получателю письма действующим или бывшим министром, или представителем знатной нигерийской (зимбабвийской, кенийской...) семьи, попавшей в немилость на родине. К адресату обращаются с просьбой оказать содействие в выводе из охваченной гражданской войной страны крупной суммы, которая будет переведена на счет адресата. Ему, за помощь «в спасении средств» обещают солидный процент. Когда клиент «заглатывает наживку», его просят перечислить незначительную сумму, необходимую для оформления перевода, дачи взятки или оплаты услуг юриста. Затем появляется еще одна причина перечислить «незначительную» сумму, потом другая... Деньги тянут из доверчивого клиента до тех пор, пока он не осознает, что его обманули.



Данный вид мошенничества именуют «Нигерийским» или «аферой 419» потому, что первые подобные послания – еще в виде обычных писем – стали поступать именно из Нигерии. А номер 419 – это номер соответствующей статьи законодательства этой страны. С появлением Интернета, мошенники переключились на электронные рассылки.

Если верить результатам специальных исследований, примерно один процент пользователей Интернета, то есть каждый сотый, получивших по e-mail «нигерийские письма», оказывается вовлеченным в эту аферу.

Как не попасть в ловушку Интернет - мошенников. Общие рекомендации.

1. Старайтесь не открывать сайты платежных систем по ссылке (например, в письмах). Обязательно проверяйте, какой url стоит в адресной строке или посмотрите в свойствах ссылки, куда она ведет. Вы можете попасть на сайт-обманку, внешне очень похожий, практически неотличимый от сайта платежной системы. Расчет в этом случае на то, что вы введете на таком сайте свои данные, и они станут известны мошенникам.

2. Никогда никому не сообщайте Ваши пароли. Вводить пароли можно и нужно только на самих сайтах платежных процессоров, но никак не на других ресурсах.

3. Не храните файлы с секретной информацией на доступных или недостаточно надежных носителях информации. Всегда делайте несколько копий таких файлов на разных носителях.

4. Обязательно делайте резервные копии ключей или программ в тех процессорах, в которых это предписывается: вы сохраните уйму времени, нервов и денег.

5. Если Вам предлагают удаленную работу и при этом просят оплатить регистрационный взнос, в качестве гарантии, за пересылку данных и тому подобное - не попадайтесь на эту ловушку.

6. Предложения в духе «вышлите туда-то небольшую сумму и вскоре Вы будете завалены деньгами» - это предложения от участников финансовых пирамид.

7. Письма о проблемах с Вашим счетом в какой-либо платежной системе, требующие перехода на сайт и каких-либо действий от Вас, отправляйте в корзину, не глядя. Техническая поддержка платежных систем никогда не рассылает таких писем.

8. Не давайте деньги в кредит неизвестным Вам лицам - в Интернете не существует гарантий возврата кредитов.

9. В 99% случаев платежи, которые Вы делаете он-лайн, отменить нельзя. Поэтому семь раз подумайте, прежде чем раз заплатить за товар или услугу.

Мобильные мошенничества.

За последние 10 лет сотовая связь получила широчайшее распространение среди граждан нашей страны. На сегодняшний день почти у каждого россиянина есть хотя бы один мобильный телефон. Эта тенденция не прошла незамеченной мошенниками, которые стали активно «зарабатывать» в сфере мобильных технологий.

На сегодняшний день существуют следующие наиболее распространенные способы

мобильного мошенничества:

1. Генерирование пин-кодов для карт экспресс-оплаты.

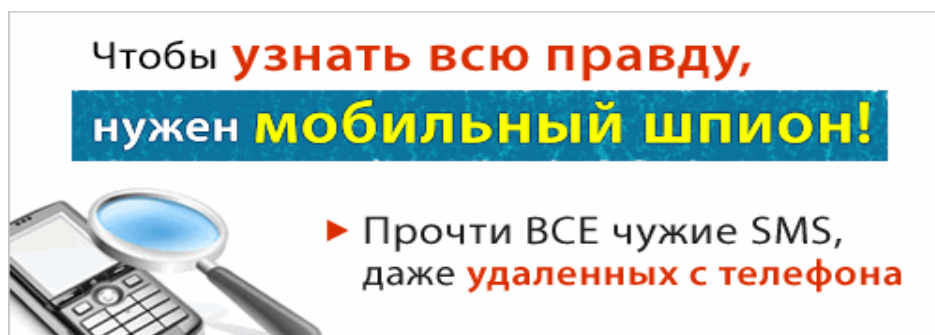
Абонентам предлагают за несколько сот рублей прислать чудо-программу, генерирующую коды карточек экспресс-оплаты за мобильную связь. Нередко программу присылают, и она оказывается ничем иным, как генератором случайных чисел.

2. «Секретные технологии» бесплатного использования мобильной связи.

Злоумышленники представляются сотрудниками сотовых компаний, которым якобы известны «секретные технологии» настройки телефона для бесплатного использования любых услуг оператора. Получить «инструкцию» можно за сумму от 100 до 500 рублей.

3. Чтение SMS-сообщений в чужом телефоне (адресной книги, истории вызовов и так далее).

За небольшую плату мошенники предлагают купить у них программу, установив которую в телефон можно будет проникнуть в память телефона другого абонента и прочесть, скажем, всю историю его SMS-сообщений. Как неоднократно сообщали операторы, технически это реализовать невозможно.



4. Отписаться от спама дорогого стоит.

Приходит SMS с незнакомого номера, что вы подписаны на услугу получения прогноза погоды, первые 7 дней бесплатно, или на иную неожиданную спам-рассылку. Чтобы отключиться, нужно набрать STOP на такой-то четырехзначный номер. На официальном сайте оператора про этот номер, конечно же, ни слова.

5. Вымогательство под предлогом того, что Ваши родственники или знакомые попали в беду.

Злоумышленники сообщают Вам по телефону, что Ваш родственник или друг попал в аварию/отделение милиции и т.д. и просят либо продиктовать им номер карты пополнения счета, чтобы он мог выйти на связь с Вами, либо отдать им энную сумму денег за его вызволение и т.п.

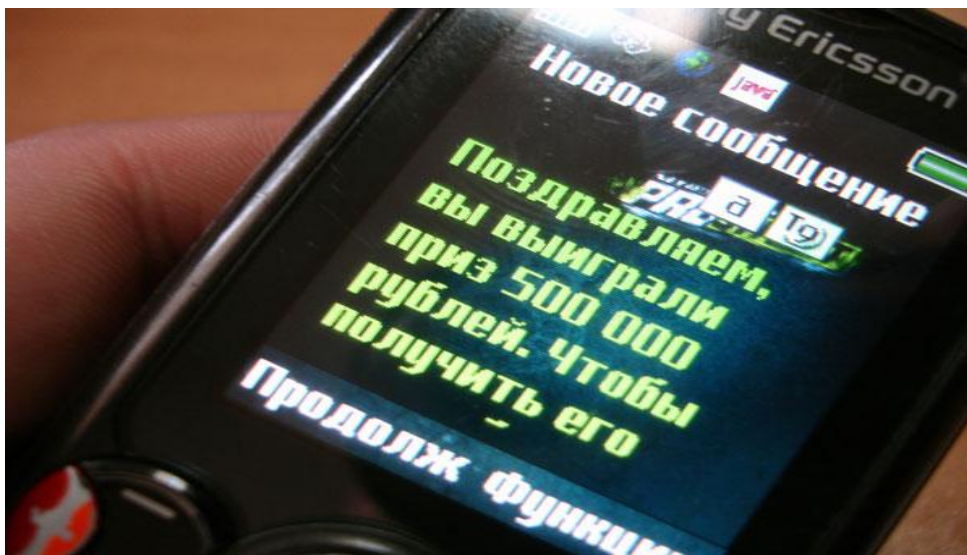
6. Розыгрыш «призов».

Нередко злоумышленники представляются ведущими популярных радиостанций или телевизионных программ и сообщают, что Вы выиграли ценный приз, например, мобильный телефон, ноутбук или автомобиль. Для его получения необходимо всего-ничего – приобрести карту экспресс-оплаты и сообщить ее код ведущему.

7. SMS-викторина.

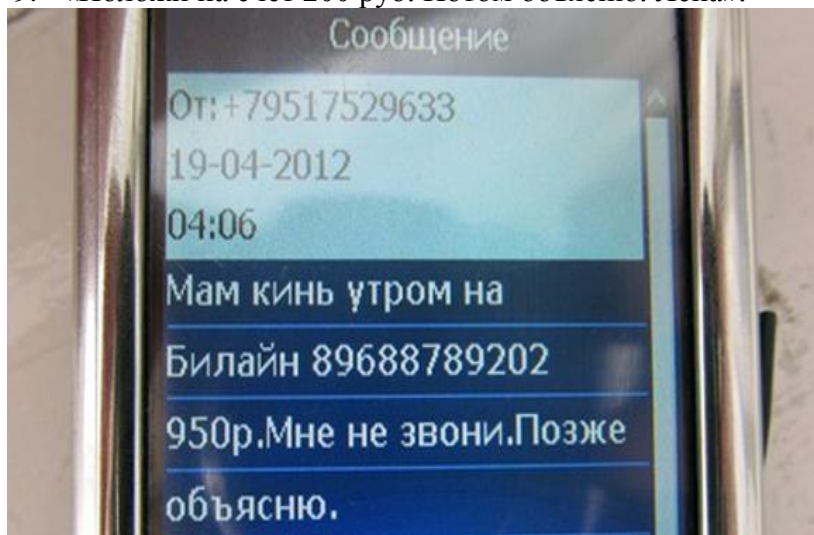
Пришли как можно больше SMS на номер такой-то и выиграй телевизор (машину, поездку и т.д.)! А мелкими буквами приписано, что каждое короткое сообщение стоит один, два, а то и больше долларов США, и выигрывает при этом каждое тысячное. Вот и получается, образно, что в лучшем случае

выигрываешь 100\$, потратив при этом на электронные сообщения 1000\$.



просьбой «перезвонить» или более интригующего содержания – «перезвонить и познакомиться с симпатичной девушкой/молодым человеком». Как правило, звонки на такие номера тарифицируются по специальным завышенным тарифам, а на другом конце провода никакого обещанного знакомого или нового знакомства не обнаруживается.

9. «Положи на счет 200 руб. Потом объясню. Лена».



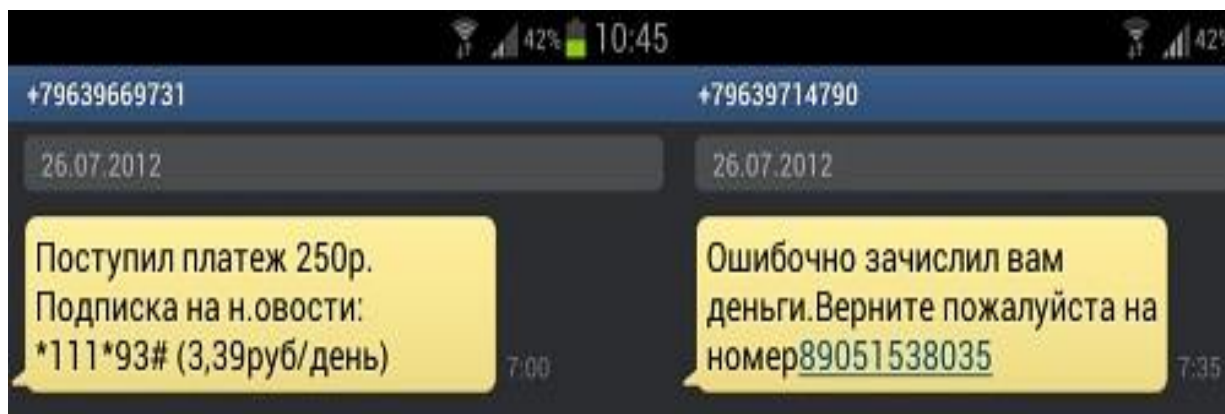
Самый массовый и трудно доказуемый вариант мошенничества, с которым сталкивался почти каждый владелец мобильного телефона – это SMS сообщение с просьбой: «У меня закончились деньги, пополни мой счет. Маша». Некоторые абоненты, особенно люди пенсионного возраста, пополняют счет мошенников, думая, что пишет кто-то из знакомых или близких людей. Далее с помощью систем «мобильный перевод» деньги уходят на другие телефонные номера мошенников, чтобы нельзя было зацепиться за первый отображённый номер в телефонах многочисленных жертв.

10. Верните мои деньги!

Пользователь мобильного телефона получает SMS-сообщение о том, что кто-то перевел на его счет определенную сумму денег. Чаще всего она невелика – 100 – 200 рублей. Через несколько минут приходит и другая SMS-ка, с сообщением об ошибке и просьбой вернуть деньги обратно.

Часто такие сообщения отправляются из Интернета – в этом случае номер отправителя не сообщается, вместо него на дисплее адресата появляется короткий номер, максимально похожий на служебное сообщение.

Если доверчивый абонент решит вернуть деньги, он может недосчитаться на своем счете гораздо большей суммы.



11. «Говорит служба поддержки».

Звонок на телефон – представляются абоненткой службой. Входящий телефонный номер либо мобильный, либо не определяется. Уважаемый клиент, говорит дежурный инженер Иван Васильев. Нашей службой проводится перевод телефонов на другую частоту связи (проводятся какие-то там технические работы и др.). Номер телефона, баланс, все остальное не изменится, не волнуйтесь! Наберите на клавиатуре телефона *145... Внимание! *145* - это начало комбинации цифр, по которой начинается перевод денег с лицевого счета одного абонента на лицевой счет другого. Вы добровольно переводите деньги в рамках услуги «Мобильный перевод».

12. Техническое мошенничество.

Наиболее дорогостоящий и трудоемкий способ мошенничества, который позволяет с использованием современных устройств «клонировать» сотовые телефоны и какое-то время удаленно совершать звонки, оплата за которые списывается с мобильного счета жертвы. Однако, беспричинно беспокоиться тоже не стоит: без физического доступа по крайней мере на несколько часов аппарат никто не сможет клонировать. Клонировать телефон, перехватывая информацию в эфире, нельзя. Но если Вы потеряли свой телефон, а потом нашли (или вам его вернули) тогда будьте осторожны: не исключено, что у Вашего мобильника появится двойник.

Правила безопасной работы с мобильными телефонами.

1. Не открывайте СМС и ММС – сообщения от неизвестных абонентов. Это относится и к поздравительным сообщениям, и к открыткам. С Вас могут просто списать деньги или использовать в иных мошеннических схемах.

2. Если Вы все-таки открыли сообщение, пришедшее с неизвестного номера, то никогда не открывайте прикрепленные файлы, не ходите по ссылкам, не отправляйте сообщения и не звоните по телефонам, что были так настоятельно рекомендованы! Это может привести к потере уже более значительных средств.

3. Аналогичные правила неплохо соблюдать и при получении сообщений из банков, мобильных операторов, магазинов и т.д., причем, независимо от того, что именно написано.

4. Никогда не посылайте СМС – сообщения на короткие номера. Если все-таки очень хочется или действительно нужно, то узнайте (лучше заранее), во что Вам обойдется такое сообщение. Это можно сделать на сайте своего провайдера мобильной связи.

5. Даже, если Вы получили сообщение от известного Вам отправителя, не теряйте бдительности! Прежде, чем звонить по указанным телефонам, ходить по ссылкам, открывать файл (в ММС), убедитесь, что это корректное сообщение. При малейших подозрениях – проверяйте! Не будете предохраняться, рано или поздно потеряете деньги или поймаете вирус (мобильный).

6. Никогда не сообщайте никаких персональных данных (дату рождения, ФИО, данные о родственниках и т.д.), даже если Вам кто-то звонит и представляется сотрудником банка, полиции, мобильных операторов и т.д. Даже, если Вам кажется, что это «правильный» звонок, попросите представиться, назвать ФИО, звание – должность, поинтересуйтесь, какой адрес у

отделения или офиса, уточните наименование организации. Затем следует узнать телефон этой организации в справочных базах и перезвонить.

7. Ценную информацию никогда не храните только в телефоне, дублируйте ее в блокноте или в компьютере. С телефонами всякое бывает. А потеря важной информации создаст множество проблем.

8. Не покупайте телефоны, бывшие в употреблении, на рынках и в ларьках – большая часть из них украдена, и в случае опознания аппарата прежним хозяином, его могут у Вас изъять. Если будет доказано, что Вы покупали заведомо краденый телефон, то Вам может грозить лишение свободы сроком до двух лет, а в лучшем случае – хождение по многочисленным инстанциям в органах правосудия.

3. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

Внеаудиторная самостоятельная работа студентов над курсом организована в форме: *домашней работы*, логически продолжающей аудиторные занятия по заданию преподавателя с установленными сроками исполнения. Дидактические цели: закрепление, углубление, расширение и систематизация знаний; формирование умений; самостоятельное овладение новым программным материалом; развитие самостоятельности мышления. Предусмотрены домашние работы текущего и опережающего характера; *самоконтроль, работа с мультимедиа курсом*.

В самостоятельную работу студента входит подготовка к контрольным работам, изучение тематических книг, периодической литературы, статистических материалов, просмотр художественных и документальных видеофильмов, мультфильмов, видеороликов, ведение тетрадей-практикумов.

Тетрадь-практикум представляет собой тетрадь, в которой студент самостоятельно выполняет расчеты и тематические задания, по следующим направлениям:

1 «Введение в управление личными финансами»

Цель ведения тетради-практикума в первом модуле – выработать у студентов навыки ведения личного бюджета, а также предоставить каждому студенту возможность эмпирически оценить уровень и структуру своих реальных расходов в сравнении с предполагаемыми или оцениваемыми им до начала ведения соответствующего их учета.

Перед началом ведения учета расходов, студент фиксирует предполагаемую общую сумму своих расходов в месяц, а затем разбивает эти расходы по статьям. Расходы именованы оценочными или предполагаемыми.

В течение первых 4-х недель обучения студентом в тетради ведется детальный учет расходной части личного бюджета по направлениям расходов на питание, проезд, хобби, средства личной гигиены, сотовую связь и интернет и др. Расходы именованы реальными или фактическими.

В конце отчетного периода итоговые суммы по статьям оценочных и реальных расходов переводятся в проценты, исходя из того, что все расходы студента за месяц составляют 100%, на питание и другие статьи расходов соответственно х% от этих 100%. Полученные результаты оценочных и реальных расходов оформляются в табличную форму и записываются на отдельном листке в тетради. Проверке подлежит именно этот лист, не содержащий данных в денежных единицах.

Информация об объеме расходов и их структуре в денежных единицах измерения является личной тайной студента и не подлежит раскрытию перед третьими лицами, включая преподавателя.

Баллы выставляются за непрерывность ведения расходной части бюджета и достижения конкретного результата - структуры месячных расходов студента.

2 «Правила управления личными финансами»

Цель ведения тетради-практикума во втором модуле – выработать у студентов навыки эффективного управления своими расходами.

Каждый студент сам выбирает статью расхода, за счет которой или которых он намерен снизить свои месячные расходы минимум на 10%, максимум на 20%. В течение следующих 4-х недель ведет учет своих расходов, по результатам которого аналогично работе в первом модуле составляет сводную таблицу в процентах.

Баллы выставаются за непрерывность ведения расходной части бюджета и достижения конкретного результата - снижение месячных расходов студентом минимум на 10%, максимум на 20%. То есть за достижение поставленных целей планирования личного бюджета.

3 «Финансовые инструменты и институты в практике управления личными финансами»

Цель ведения тетради-практикума в третьем модуле – выработать у студентов навыки личного финансового планирования путем использования на практике знаний о возможностях, достоинствах и недостатках применения конкретных инвестиционных инструментов. В результате чего студенты смогут рационально принимать эффективное инвестиционное решение, исходя из системы своих жизненных целей и соотношения риска и доходности выбираемых инвестиционных товаров.

Каждый студент составляет и разрабатывает личный финансовый план (ЛФП), для чего в тетради-практикуме производит все необходимые расчеты. Правила составления ЛФП изучаются студентами на лекциях.

Баллы выставаются за степень отражения в ЛФП таких важных параметров как: коэффициент замещения по ЛФП, обеспечиваемый личной пенсионной стратегией студента; выбор способа погашения привлеченных согласно ЛФП кредитов и займов и расчет сумм кредитных выплат по нему; расчет наращенных сумм инвестирования в выбранные инвестиционные инструменты.

4. КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

Тема «Основы экономических знаний»

Вопросы	Варианты ответов
1. Как называется лицевая (главная) сторона монеты, на которой изображены портрет главы государства, государственный герб, легенда монеты с названием страны, территории, банк-эмитент (Лицевой стороной еще называется сторона, обратная стороне, содержащей номинал монеты)?	А) гурт; Б) аверс; В) реверс.
2. Как называется сторона монеты, на которой изображен ее номинал?	А) гурт; Б) аверс; В) реверс.
3. Как называется боковая сторона монеты?	А) гурт; Б) аверс; В) реверс.
4. Основными факторами производства являются?	А) труд, земля, капитал, предпринимательская способность; Б) время, информация; В) правильного ответа нет.
5. Дополнительными факторами производства являются?	А) труд, земля, капитал, предпринимательская способность; Б) время, информация; В) правильного ответа нет.

6. Факторы, влияющие на временную стоимость денег	А) инфляция, деноминация, оборачиваемость; Б) инфляция, риск, доходность; В) инфляция, риск, упущенная выгода.
7. Какая функция денег проявляется в том, что деньги используются в качестве посредника в обращении товаров?	А) мера стоимости; Б) средство обращения; В) средство платежа.
8. Какая валюта сегодня выполняет функцию мировых денег?	А) российский рубль; Б) доллар США; В) японская йена.

Тема «Психология денег»

Вопросы	Варианты ответов
9. Психология денег – направление психологии, изучающее отношение человека?	А) к финансам; Б) к деньгам; В) к богатству.
10. Тенденция воспринимать номинальное, а не реальное количество денег, не делая поправку на инфляцию, называется?	А) денежная иллюзия; Б) денежное табу; В) денежный консерватизм.
11. Правда ли, что реальные деньги характеризуются как: злые, безнравственные, невидимые; а идеальные деньги как: чистые, надежные, добрые, легкие, нравственные, щедрые, уважаемые?	А) да; Б) нет; В) иногда.
12. Утверждение, что богат тот, кто активно не трудится, и не уменьшает своего состояния, потребляя в среднем больше остальных, является проявлением?	А) финансовой независимости; Б) философии богатства; В) оба ответа верны.
13. К какому денежному типу личности по Н. Форману относится человек, деньги для которого символ свободы от других?	А) коллекционер; Б) абстракционист; В) игрок.
14. Какой фактор наиболее сильно влияет на способность человека планировать бюджет и соотношение мотивов потребления и накопления?	А) пол; Б) возраст; В) тип личности.
15. Какое качество человека позволяет не считать ему деньги единственной опорой?	А) безответственность; Б) аффилиация; В) решительность и самостоятельность.
16. Подошел ли Вам тест Р. Тегмейера?	А) да; Б) нет; В) затрудняюсь ответить.

Тема «Личные финансы: сущность и особенности»

Вопросы	Варианты ответов
17. Совокупность финансовых отношений, существующих в государстве, образуют его ...	А) финансовую систему; Б) финансовую безопасность; В) бюджетную систему.
18. К финансовым отношениям семьи относятся все отношения, связанные с ...	А) движением товаров с участием семьи и ее членов; Б) движением денег с участием семьи и ее членов;

	В) движением денег и товаров с участием семьи и ее членов.
19. Как называется способность лица иметь гражданские права и нести обязанности; ею обладают все граждане независимо от возраста; она возникает в момент рождения человека и прекращается его смертью?	А) правосубъектность; Б) правоспособность; В) дееспособность.
20. В каких функциях находит свое проявление сущность личных финансов?	А) обеспечение жизненных потребностей семьи; Б) распределительная функция; В) оба ответа верны.
21. Фонд потребления и фонд сбережения семьи образуют?	А) мобильные ресурсы семьи; Б) финансовые ресурсы семьи; В) отложенные потребности семьи.
22. Какое воздействие оказывает государство на личные финансы своих граждан?	А) жесткое, прямое; Б) ограниченное, но существенное; В) никакого.
23. К прямым налогам относятся?	А) налог с продаж; Б) акцизы на табак; В) налог на доходы.
24. Приведите пример общественного блага? (напишите)	

Тема «Доходы семьи»

Вопросы	Варианты ответов
25. Какое слово пропущено? Доход семьи – увеличение объема денежных ресурсов семьи за счет _____ денежных и неденежных ресурсов в семью, в том числе в форме экономии и возможных выгод, измеренный за определенный период времени	А) притока; Б) превышения; В) активизации.
26. Неденежные поступления в семью бывают	А) в ментальной форме; Б) в нематериальной форме; В) в обтекаемой форме.
27. По форме дохода выделяют доходы	А) денежные; Б) факторные; В) имущественные.
28. Реальные доходы относятся к классификационной группе	А) доходы по источникам поступления; Б) по способу распоряжения доходами; В) по способу исчисления дохода.
29. В децильных группах выделяют	А) 5 групп по 20% населения; Б) 10 групп по 10% населения; В) 2 группы по 50%.
30. В квантильных группах выделяют	А) 5 групп по 20% населения; Б) 10 групп по 10% населения; В) 2 группы по 50%.
31. По социальным классам выделяют	А) богатые, средний класс, бедные; Б) богатые, средний класс,

	бедные, нищие; В) бизнес класс, эконом класс, представительский класс.
32. Макроэкономический показатель, характеризующий дифференциацию денежных доходов населения в виде степени отклонения фактического распределения доходов от абсолютно равного их распределения между жителями страны – это ...	А) кривая Лоренца; Б) индекс Робин Гуда; В) коэффициент Джини.

Тема «Расходы семьи»

Вопросы	Варианты ответов
33. Как называются расходы, осуществлять которые семья обязана в силу закона, договора или иного соглашения подписанного членом семьи или по решению суда?	А) потребительские расходы; Б) разовые расходы; В) обязательные расходы.
34. К первоочередным расходам не относится...	А) расходы на питание; Б) расходы на транспорт; В) расходы на медицину.
35. Какие существуют группы расходов семьи по форме расхода?	А) денежные расходы; Б) потребительские расходы; В) постоянные расходы.
36. По степени необходимости принято выделять:	А) постоянные расходы; Б) желательные расходы; В) долгосрочные расходы.
37. Одним из правил эффективного управления расходами семьи является:	А) планирование расходов; Б) иррационализация трат; В) необязательность грамотного обращения с деньгами.
38. Важным правилом при походе в магазин является:	А) ходить в магазин часто и покупать по чуть-чуть разных товаров; Б) посещать только один и тот же супермаркет; В) составлять список покупок с указанием количества и цены.
39. Задействовать максимальное количество рецепторов и эмоций человека, активизирующих желание что-то купить – это задача...	А) логистики; Б) мерчандайзинга; В) менеджмента.
40. Траектория «золотого треугольника» включает следующий набор продуктов	А) хлеб, масло, молоко; Б) хлеб, яйца, масло; В) хлеб, яйца, молоко.

Тема «Сбережения и инвестиции семьи»

Вопросы	Варианты ответов
41. Какая форма сбережений не может формироваться с какой-либо конкретной мотивацией?	А) мотивированная; Б) спекулятивная; В) немотивированная.
42. Сколько процентов оптимально сберегать от каждой суммы денежного дохода?	А) 25-30%; Б) 10-20%; В) 1-5%.

43. Что нужно избегать при организации процесса сбережения?	А) обязательно хранить денежные средства в наличной форме; Б) регулярное осуществление сбережений; В) использование безакцептного порядка перевода денежных средств между персональными счетами.
44. Функцией сбережения не является	А) защитная; Б) инвестиционная; В) регулирующая.
45. Статистический финансовый показатель, характеризующий тенденцию изменчивости цены	А) RAROC; Б) валоризация; В) волатильность.
46. Инвестиции характеризуются двумя взаимосвязанными параметрами:	А) риск и доходность; Б) прибыльность и стабильность; В) стабильность и безрисковость.
47. Свойства актива:	А) ликвидность, рисковость, доходность; Б) ликвидность, надежность, доходность; В) ликвидность, надежность, маневренность.
48. _____ состоит из ценных бумаг компаний, которые внедряют новые технологии и продукты, требующие больших единовременных затрат на научные исследования и разработки, но предлагают высокий доход в ближайшей перспективе.	А) портфель дохода; Б) инвестиционный портфель роста; В) портфель рискованного капитала.

Тема «Бюджет семьи»

Вопросы	Варианты ответов
49. Верно ли, что?	А) потребности растут быстрее возможностей; Б) потребности зависят от возможностей; В) оба ответа верны.
50. Что не является недостатком программы автоматизированного учета личных финансов?	А) излишняя простота; Б) риск потери данных; В) воспитывает финансовую дисциплину.
51. По какому критерию разграничивают оффлайн и он-лайн программы автоматизированного учета личных финансов?	А) по месту размещения программы; Б) по месту размещения пользователя; В) по месту размещения разработчика.
52. Почему метод планирования называется «Методом четырех конвертов»?	А) из-за числа недель в месяце; Б) из-за числа направлений расходов; В) из-за четырех принципов, на которых он базируется.

Тема «Формирование финансовой защиты семьи»

Вопросы	Варианты ответов
1. Основной целью _____ является создание системы защиты финансового благополучия семьи от основных рисков.	А) финансового планирования; Б) финансового прогнозирования; В) финансового моделирования.
2. Страховая защита здоровья членов семьи – это ...	А) подушка финансовой безопасности семьи; Б) пенсионная защита семьи;

	В) подушка страховой безопасности семьи.
3. Приобретение дорогостоящих предметов длительного пользования и другие крупные покупки должно быть...	А) запланированными; Б) спонтанными; В) обязательно купленными в кредит.
4. Дорогостоящие вещи, купленные в кредит...	А) приносят своим владельцам радость; Б) приносят своим владельцам чувство страха; В) и то и другое.

Тема «Личное финансовое планирование»

Вопросы	Варианты ответов
5. Составление предварительного ЛФП – это _____ личного финансового планирования	А) I этап; Б) III этап; В) IV этап.
6. Составление окончательного – оптимального ЛФП – это _____ личного финансового планирования	А) III этап; Б) IV этап; В) V этап.
7. Проведение SWOT-анализа позволяет выявить	А) сильные, слабые стороны субъекта, внешние возможности и внешние угрозы; Б) сильные стороны субъекта, внешние возможности и внутренние угрозы; В) внешние угрозы и слабые стороны субъекта.
8. Портфель активов семьи, приносящих доход, не должен содержать более _____ разных активов	А) 5; Б) 10; В) 15.
9. Необременительная кредитная нагрузка для семьи находится в пределе ...	А) 10-20 %; Б) 25-30 %; В) 30-35 %.

Тема «Формирование подушки страховой безопасности семьи»

Вопросы	Варианты ответов
10. Функцией страхования не является	А) инвестиционная функция; Б) сберегательная функция; В) регулирующая функция.
11. Денежная сумма, которая определена договором страхования и исходя из которой устанавливаются размер страховой премии и размер страховой выплаты при наступлении страхового случая – это...	А) страховая сумма; Б) страховая выплата; В) страховой тариф.
12. Участниками страховых отношений не являются	А) выгодоприобретатель; Б) ОСАГО; В) страхователь.
13. Ставка страховой премии с единицы страховой суммы с учетом объекта страхования и характера страхового риска	А) страховая сумма; Б) страховая выплата; В) страховой тариф.
14. По форме страхования выделяют	А) добровольное страхование; Б) личное страхование; В) автострахование.

15. По сроку предоставления страховых услуг выделяют	А) компенсация в виде ренты; Б) страхование жизни на срок; В) страхование с участием в прибыли.
16. Страхование автотранспортных средств от хищения (угона) и ущерба – это...	А) ОСАГО; Б) ДОСАГО; В) КАСКО.
17. Если страхователь не предъявил ни одной претензии, то при пролонгации договора страхования он получит скидку – это...	А) коэффициент пробега; Б) коэффициент бонус-малус; В) коэффициент установленной франшизы.

Тема «Формирование пенсионной защиты семьи»

Вопросы	Варианты ответов
18. Компенсации трудового дохода для лиц, вышедших на пенсию по состоянию здоровья либо по достижению установленного законом возраста – это...	А) пособие по временной нетрудоспособности; Б) социальная выплата; В) пенсия.
19. Кокой возраст является пограничным для начала пенсионной стратегии индивида?	А) 25 лет; Б) 35 лет; В) 45 лет.
20. Какой коэффициент используется для оценки эффективности пенсионной защиты?	А) индивидуальный пенсионный коэффициент; Б) пенсионный коэффициент; В) коэффициент замещения.
21. Из каких частей состоит трудовая пенсия?	А) базовая, страховая, накопительная; Б) базовая, страховая, корпоративная; В) страховая и накопительная.
22. Индивидуальный годовой коэффициент, определяемый как сумма годовых индивидуальных пенсионных коэффициентов работника – это...	А) СПК; Б) ИПК; В) ОПС.
23. Обязательные страховые взносы на формирование трудовой пенсии отчисляются	А) только работодателем; Б) только работником; В) работником и работодателем солидарно.
24. Вкладчиком НПФ может стать...	А) только юридическое лицо; Б) только физическое лицо; В) физическое и юридическое лицо.
25. Допускается одновременное получение...	А) одной добровольной и государственной / трудовой пенсии; Б) нескольких добровольных и государственной или трудовой пенсии; В) нескольких добровольных и только государственной или только трудовой пенсии.

Тема «Банковские услуги»

Вопросы	Варианты ответов
---------	------------------

1. Банки в нашей стране обязаны публиковать бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, информацию об уровне достаточности капитала, о величине резервов на покрытие сомнительных ссуд и иных активов	А) ежемесячно; Б) ежеквартально; В) ежегодно.
2. В соответствии с законом о страховании вкладов возмещение по вкладам выплачивается вкладчику в размере не более...	А) 700 000 руб.; Б) 900 000 руб.; В) 1 000 000 руб.
3. Вкладчиками банка могут быть граждане Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства	А) граждане Российской Федерации и иностранные граждане; Б) граждане Российской Федерации и лица без гражданства; В) граждане Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства.
4. Способом погашения кредита не является:	А) дифференцированный платеж; Б) диверсифицированный платеж; В) аннуитетный платеж.
5. Необеспеченный кредит...	А) дороже обеспеченного; Б) выгоднее обеспеченного; В) равнозначен обеспеченному.
6. Уменьшение размера первоначального взноса за товар или услугу, вносимый заемщиком при получении кредита способствует	А) удешевлению кредита; Б) удорожанию кредита; В) никак не отражается на стоимости кредита.
7. Экспресс-кредит оформленный непосредственно в магазине заключается на условиях	А) 10/10/10; Б) 12/12/12; В) 0/0/24.
8. Годовая ставка, которая включает в себя всевозможные комиссии и сборы, практикуемые данным банком для данного вида кредита – это	А) номинальная ставка; Б) эффективная ставка; В) реальная ставка.

Тема «Рынок коллективных и индивидуальных форм инвестирования»

Вопросы	Варианты ответов
9. К коллективной форме инвестиций не относится:	А) ПИФы; Б) КПКГ; В) ПФР.
10. ПИФы бывают	А) открытые; Б) скрытые; В) закрытые.
11. Порог вхождения в ОФБУ начинается от:	А) 300 000 руб.; Б) 500 000 руб.; В) 700 000 руб.
12. Организационная форма КПКГ – это...	А) НКО; Б) ЗАО; В) ООО.
13. Методами инвестиционного анализа не является:	А) фундаментальный анализ; Б) механический анализ; В) технический анализ.

14. Отличительный признак КПКГ от финансовой пирамиды – это...	А) КПКГ предоставляет льготы для клиентов приводящих новых членов; Б) КПКГ ориентируется на развитие маркетинговой деятельности и рекламы; В) КПКГ создается для решения задач конкретной группы людей, а не для зарабатывания денег.
--	---

Тема «Налогообложение физических лиц»

Вопросы	Варианты ответов
15. ... - взимаемый на основе государственного принуждения и не носящий характера наказания или компенсации обязательный безвозмездный платеж	А) Платеж; Б) Пошлина; В) Налог.
16. Какая функция является функцией налога?	А) регулируемая; Б) фискальная; В) контролирующая.
17. Сколько ступеней в понимании налога выделяют Э. Селигман, Р. Стурм?	А) 6; Б) 7; В) 8.
18. По плательщикам налогов принято выделять:	А) налоги с физических и юридических лиц; Б) пошлины и сборы; В) налоги с работ.
19. По объектам обложения можно выделить...	А) налоги с физических и юридических лиц; Б) пошлины и сборы; В) налоги с работ.
20 Основными элементами налога не является	А) налоговая база; Б) субъект налогообложения; В) налоговый период.
21. В практике налогообложения не применяются такие налоговые льготы как:	А) изъятия; Б) скидки; В) налоговая индульгенция.
22. НДФЛ является налогом...	А) с имущества; Б) с потребления; В) с доходов.
23. Общая ставка по НДФЛ составляет...	А) 35 %; Б) 13%; В) 15%.
24. Транспортный налог является налогом...	А) с имущества; Б) с потребления; В) с доходов.
25. НДС является налогом...	А) с имущества; Б) с потребления; В) с доходов.
26. Аббревиатура ФНС России расшифровывается как ...	А) Федеральная налоговая служба России; Б) Федеральное налоговое собрание России; В) Федеральное налоговое содружество России.

5. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО ИЗУЧЕНИЯ

1. Гражданский Кодекс РФ.
2. Налоговый Кодекс РФ.
3. Закон Российской Федерации от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».
4. Закон Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей».
5. Бобылева А.З. Финансовые управленческие технологии / А.З. Бобылева. – ИНФРА-М, 2009. – 492 с.
6. Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика / А.В. Зеленцова, Е.А. Блискавка, Д.Н. Демидов. – М.: КноРус, 2012. – 106 с.
7. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М. Финансы и статистика. – 2011. – 768 с.
8. Хамилтон К. Личное финансовое планирование (страхование, инвестиции, пенсии, наследство) / К. Хамилтон. Пер. с англ. под ред. В.Х. Эченикэ, Е.В. Эченикэ. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 306 с.
9. Мытарева Л.А. Личный финансовый план домашнего хозяйства: Учебно-методическое пособие (в рамках курса «Финансы домашних хозяйств») / Л.А. Мытарева. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2011. – 53с.
10. Сахаровская Ю.А. Куда уходят деньги? Как грамотно управлять семейным бюджетом. / Ю.А. Сахаровская. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2012.

Интернет-ресурсы:

1. Азбука финансов - www.azbukafinansov.ru
2. Академия личных финансов - www.homecredit.ru
3. Ассоциация российских банков - www.arb.ru
4. Журнал «Пенсионные деньги» - www.pensionmoney.ru
5. Журнал «Финанс» - www.finansmag.ru
6. Информационный сервер Investfunds - www.investfunds.ru
7. Коллективные инвестиции - www.cic.ru
8. Министерство Финансов РФ - www.minfin.ru
9. Основы финансовой грамотности – www.finbas.ru
10. РосБизнесКонсалтинг - www.rbc.ru
11. Финансовая грамотность - myfinance.ane.ru
12. Центр повышения финансовой грамотности Фин-грамота. ру - www.fin-gramota.ru
13. Школа личных финансов- www.familyfinance.ru