

## Задания по формированию финансовой грамотности.

### Внеурочная деятельность

#### Курс «Основы финансовой грамотности»

#### 8-9 класс

#### Тема: «Виды банковских услуг. Кредит».

**Задание 1.** Вы собираетесь приобрести автомобиль в кредит. Необходимая сумма кредита - 300 000 рублей. Срок - 1 год. После анализа возможных вариантов в вашем шорт-листе осталось два предложено. Один банк предлагает процентную ставку 15% годовых, ежегодную комиссию за ведение расчётного счёта в размере 3000 рублей КАСКО - 7% годовых. Другой банк предлагает льготную процентную ставку в размере 13,5% годовых, комиссию за рассмотрение заявки 10 000 рублей и КАСКО - 10% годовых. Оба банка предлагают аннуитетную схему погашения кредита.

#### ***А) Какое из этих предложений выгоднее?***

***Решение ситуации:*** Чтобы ответить на этот вопрос, надо рассчитать размер переплаты и полную стоимость кредита (ПСК).

По первому предложению:

Переплата:  $23\,022$  (проценты по кредиту) +  $3\,000$  (комиссия за рассмотрение заявки) +  $21\,000$  (КАСКО 7%) =  $47\,022$  р.

ПСК: 37,86%

По второму предложению:

Переплата:  $20\,678$  (проценты по кредиту) +  $10\,000$  (комиссия за рассмотрение заявки) +  $30\,000$  (КАСКО 10%) =  $60\,678$  р.

ПСК: 53,95%

Процентная ставка ниже у второго кредитного предложения. Несмотря на это, расчёты показали преимущество первого варианта как по показателю ПСК, так и по показателю переплаты. Если бы вы руководствовались только процентной ставкой, то переплатили за кредит 13 656 рублей.

**Б. Что вы порекомендуете для качественного сравнения кредитных предложений?**

***Примерный ответ:***

- вести расчёты на сайте-агрегаторе;
- составить шорт-лист лучших предложений;
- уточнить все условия кредитования непосредственно в банках, вошедших в шорт-лист;
- рассчитать размер ПСК и сумму переплаты.

**Задание 2. Кейс. Покупка машины**

Сашу с Леной пригласили на престижную вечеринку в новую компанию. Дело было летом. Собирались на даче. Всем приглашённым разослали схемы проезда. Их было две: для тех, кто на колёсах, и для тех, кто поедет на электричке. Машины были практически у всех. Описание маршрута «метро - электричка - маршрутка» предназначалось для Саши и Лены. И это было последней каплей, переполнившей чашу терпения. «Всё, хочу машину! - решил Саша. - Это моя мечта и я должен её осуществить!» Лена отнеслась к ситуации спокойнее: «Денег на машину нет, и разговаривать не о чем. А мечтать не вредно».

Но разговор о машине всё же состоялся. И не просто так. А после того, как Саша нашёл очень заманчивое предложение: новая иномарка по акции всего лишь за 280 000 рублей. Дешевле не бывает. Акция заканчивается через месяц, и надо ею воспользоваться. Лена резонно возразила, что акции будут ещё, и не одна. Это всего лишь маркетинговый ход. Не стоит думать, что кто-то и впрямь хочет тебя осчастливить дешёвым автомобилем.

В автосалоне предложили кредит на 5 лет со ставкой 12%. Саша решил, что это очень выгодно. Тем более что у них с Леной есть 30 000

рублей, которые они откладывали на поездку в Египет. Теперь это станет первым вложением в машину. При таком раскладе надо будет выплачивать по кредиту 5560 рублей в месяц. При суммарном доходе семьи в 40 тысяч это не такая уж большая сумма. А в Египет можно будет съездить когда-нибудь потом.

Лена, конечно, не была в восторге от такой перспективы. Поездку можно отложить на год, но не на шесть или семь лет! Даже для неё, такой рациональной, это был слишком долгосрочный план. Кроме того, она не считала, что 5560 рублей в месяц потянет бюджет их молодой семьи. Каждый месяц из 40 000 рублей примерно 20 000 уходило на питание и обязательные расходы (ЖКХ, телефоны, проезд на городском транспорте). 9000 рублей они отдавали за съёмную квартиру, 5000 рублей откладывали. На оставшиеся 6 тысяч покупали одежду, ходили в кино и т. д. В общем, не шиковали. Если же теперь придётся отдавать за машину 5560 рублей, то никаких накоплений не останется. А если вдруг какие-то непредвиденные расходы? «Это просто смешно, если бы не было так грустно», - подумала Лена.

На Сашу эти аргументы не действовали. Он считал, что можно отказаться от всего ради мечты. А если нужны будут дополнительные деньги, то он их как раз на машине и заработает: будет по вечерам - заниматься извозом. Так автомобиль превратится из статьи расходов в статью доходов. Но Лена и тут быстро охладила пыл любимого супруга. Из опыта своих родителей она прекрасно знала, что автомобиль требует постоянных затрат. Теперь Саша с Леной за семейным столом только и говорили о ценах на бензин, стоимости автозапчастей и техобслуживания. А ещё о пробках, невозможности запарковаться там, где надо, и о бесконечных разборках со страховыми компаниями. Кстати, любой автокредит выдается только при условии покупки КАСКО. А это ещё как минимум 10% от стоимости машины. О работе же Саши таксистом она даже слышать

не хотела.

Лена всегда была очень разумной девушкой. Она выросла в небогатой семье, но деньги считать умела. Её никогда не баловали. И теперь она очень старалась так распределить семейный бюджет, чтобы на всё хватило.

Саша вырос в небольшом военном городке. Его отец преподавал в училище, на работу ходил пешком, а лето двадцать лет подряд проводил у родственников в деревне, куда ездил на поезде. Машина ему была не нужна. Когда Саша уехал из родного дома и поступил в университет, горизонты его жизни существенно расширились. Здоровые амбиции помогали хорошо учиться, но иллюзий по поводу быстрой карьеры он не питал. Саша привык добиваться всего сам и был уверен, что жить надо сегодняшним днём. Как говорил отец, если уж что решил, надо выполнять, и точка. Холодная логика Лены его просто убивала.

А Лена искренне не понимала, как Саша так наивно может рассуждать. Он твердил про 5560 рублей в месяц и не хотел слушать Ленины доводы о том, что на самом деле машина будет забирать из семейного бюджета почти в два раза больше. Ведь не будет же она стоять под окнами на приколе пять лет! Значит, все классические расходы автолюбителя лягут на их плечи. А если быть честнее, то на плечи Лены, потому что она зарабатывает больше. И переплачивать за машину ей совершенно не хочется, ведь с учётом переплаты по автокредиту машина обойдётся им не в 280 000, а в 333 600 рублей!

Это был, конечно, сильный аргумент. Но Саша не сдавался. Он считал, что сегодня автомобиль должен иметь каждый. Это почти как мобильник. Веление времени. И надо как угодно изловчиться, залезть в долги, но купить машину. Он пробовал убедить Лену новыми аргументами.

«Машина - это свобода, статус, другое ощущение жизни. Машина

- это личное пространство, где тебя никто не толкнёт и не наступит на ногу. Мы сэкономим кучу времени, когда будем ездить к родителям, друзьям или в супермаркет за продуктами. Мы сможем путешествовать!»

Пока Саша и Лена спорили, акция закончилась. Автомобиль они так и не купили. Лена вздохнула с облегчением. А Саша тайком начал искать новые акции и варианты покупки машины. Отказываться от своей мечты он не собирался ...

***Вопросы к кейсу:***

1. Какие аргументы за и против покупки машины, приведённые в кейсе, кажутся вам наиболее важными?
2. Какие аргументы не догадался использовать Саша, чтобы переубедить Лену?
3. Какими аргументами можно усилить позицию Лены? Оцените дополнительные расходы, связанные с приобретением и эксплуатацией машины, вдобавок к выплатам по автокредиту.
4. Можно ли найти компромисс в этой ситуации? Предложите альтернативные способы решения проблемы. Как бы вы поступили на месте Саши и Лены?

## **Внеурочная деятельность**

### **Курс «Основы финансовой грамотности»**

#### **8-9 класс**

#### **Тема: «Страхование»**

#### **Задание 1. Кейс. Страхование жизни**

В воскресенье Кирилл и Вера, как обычно, собирали детей на прогулку. Ване только что исполнилось три года, а Танечке было всего шесть месяцев. Вдруг раздался телефонный звонок. Звонил друг Кирилла, который только что вернулся с горнолыжного курорта. Его новости были нерадостными: в первый же день он решил спуститься по «чёрной» трассе, упал, сломал ногу, руку и теперь вместо рассказов о красотах австрийских Альп может в подробностях описать лишь своё пребывание в больнице, ужасный перелёт на самолёте и невесёлую перспективу длительного больничного. Что будет с работой, вообще неизвестно: кто захочет полгода держать место для больного сотрудника, которому потом ещё понадобится время на реабилитацию?

Вечером, когда детей уложили спать, Кирилл с Верой стали обсуждать, как помочь другу. Пришли к выводу, что только деньгами. Особенно если будут проблемы с работой, а они, скорее всего, будут. И тогда Кирилл сказал жене: «Знаешь, ведь каждый из нас может оказаться на его месте. Да и вообще, все под Богом ходим! Мне кажется, что избавить семью от риска нищенского будущего может только страхование жизни. Если со мной что-то случится, вы получите денежную компенсацию. Не надо будет надеяться на помощь друзей. Я завтра же узнаю все подробности. Обсудим, какие условия нам подходят больше всего».

Вера не была готова к такому повороту событий. Ей казалось кощунством вообще говорить на эту тему, тем более обсуждать «подходящие условия» при потере кормильца. Это при живом-то муже!

У них была счастливая семья. Кирилл неплохо зарабатывал. Он был менеджером на крупной фирме, получал 80 000 рублей в месяц. Это позволяло Вере пока не работать. Но расходов с двумя детьми было столько, что жили фактически от зарплаты до зарплаты. Вера ещё полтора года имела право на оплачиваемый декретный отпуск. Она пока не решила, стоит ли возвращаться на прежнюю работу. Ведь тогда придётся нанимать няню. Да и не хотелось Вере оставлять детей на чужих руках.

История с другом Кирилла заставила молодых родителей по-новому взглянуть на семейный бюджет и подумать о необходимости создания резерва на чёрный день. Они решили, что могут ежемесячно откладывать по 8000 рублей, то есть 10% зарплаты Кирилла. Осталось понять, как выгоднее использовать эти деньги.

Кирилл был воодушевлён идеей страхования жизни. Он всегда был очень ответственным человеком. Ко всему относился серьёзно и старался планировать свою жизнь надолго вперёд. Это помогало ему в работе и должно было помочь принять правильное решение в данной ситуации.

Вера привыкла доверять мужу. Она не была сильна в финансах, но обладала хорошей житейской логикой, которая неизменно подсказывала ей, что лучше синица в руках, чем журавль в небе. Больше всего ей не нравилось то, что каждый год страховые деньги сгорают. Это она прекрасно знала по медицинскому страхованию.

Кирилл обратился в страховую компанию и выяснил, что максимальная страховая сумма, на которую он может рассчитывать, составляет его двойной годовой доход, то есть 1 920 000 рублей. Он нашёл страховку всего за 1 % от страховой суммы, то есть за 19 200 рублей в год.

«Заманчиво, но такой полис не покрывает всех рисков», - подумал Кирилл. Если уж приобретать страховку, то с максимальным покры-

тием рисков. Но тогда полис обойдётся ему гораздо дороже - в 2,5 % от страховой суммы, или

48 000 рублей в год. Но даже такая страховая премия составляет всего лишь половину тех денег, которые они решили откладывать. А в случае чего семья будет обеспечена как минимум на два года!

Вера в свою очередь тоже навела справки. Её подруга работала в страховой компании и утверждала, что никакой полис не покрывает все риски. За примером далеко ходить не надо. Друг Кирилла получил травму во время катания на горных лыжах, а это считается экстремальным видом спорта и не входит в перечень страховых случаев. Это было обидно, потому что Вера и Кирилл обожали кататься на сноуборде и ждали только, когда подрастут дети, чтобы можно было отправиться в горы. Теперь они будут всё время думать, как бы не упасть, и обязательно что-нибудь случится. Вера вообще всегда старалась не думать о плохом. Говорят же, что мысль материальна. Теперь она поймала себя на том, что начинает всего бояться: что Кирилл разобьётся на машине, упадёт с балкона, поскользнётся на улице и получит жуткие увечья, сгорит заживо в застрявшем лифте или попадёт в лапы к мафии. Фантазия, подкреплённая регулярным просмотром боевиков, заработала так, что довела бедную Веру до слёз.

Кириллу всё это казалось чужью. Приобретая страховку, он получал уверенность в судьбе своих близких. Конечно, он не собирался - падать с балкона, ни связываться с мафией. Но случиться может всякое ...

Было, правда, одно обстоятельство, которое ему не давало покоя: страхование жизни не поможет в случае безработицы. А это достаточно вероятный и наиболее часто встречающийся вариант развития событий по сравнению со всеми страхами Веры. Не отказавшись окончательно от покупки страхового полиса, Кирилл начал думать, что в этот раз Вера оказалась права. Она предложила забыть страховку и откладывать на

депозит по 8000 рублей в месяц: и деньги целы, и проценты каплют.

Кроме всего прочего, Вера была уверена, что доверять страховым компаниям нельзя, что все они рано или поздно разорятся.

Кирилл, в свою очередь, не верил в депозит. Разве он поможет накопить деньги, сравнимые со страховой суммой? Конечно нет!

Обсуждение финансового будущего семьи зашло в тупик.

Впервые в жизни Кирилл разочаровал Веру. Позиция мужа казалась ей неоправданно пассивной. Как будто он хотел спрятаться за эту страховку, вместо того чтобы как-то иначе решать вопрос материального благополучия семьи. Вера стала вспоминать разговор с подругой. Что-то она говорила о создании новых источников доходов, о том, что надо вкладывать деньги, а не отдавать их страховым компаниям. И это несмотря на то, что подруга сама работа в страховой компании! Вера решила ещё раз с ней посоветоваться и потом поговорить с Кириллом.

### **Вопросы к кейсу:**

1. Какие аргументы за и против страхования жизни, приведённые в кейсе, кажутся вам наиболее важными?
2. Приведите дополнительные аргументы в пользу покупки полиса страхования жизни.
3. Приведите дополнительные аргументы против покупки полиса страхования жизни.
4. Предложите другие способы решения проблемы, проанализируйте их преимущества и недостатки по сравнению со страхованием жизни. Что вы посоветуете Кириллу и Вере: купить полис страхования жизни (если да, то с какими оговорками) или выбрать другое решение?