

III ВСЕРОССИЙСКИЙ ЧЕМПИОНАТ ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ

Сборник заданий для финансовых боев

Университетская лига

Федеральный кубок по финансовым боям
III Всероссийского чемпионата по финансовой грамотности

Электронное издание

Авторская группа сборника:

Евтушенко Н.М., преподаватель специальных дисциплин специальности «Страховое дело» ГБПОУ «Брянский профессионально-педагогический колледж», страховой агент, финансовый консультант

Коростелкина И.А., доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, финансов и бухгалтерского учета ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет имени И.С. Тургенева», руководитель Регионального центра по повышению уровня финансовой грамотности населения Орловской области

Куликова М.В., преподаватель экономических дисциплин ГБПОУ «Кузнецкий многопрофильный колледж»

Лунева Ю.В., кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления Кузбасского гуманитарно-педагогического института ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет»

Митяева Н.В., доктор экономических наук, заведующий кафедрой менеджмента в образовании ИДПО СГУ имени Н.Г. Чернышевского, г. Саратов

Мышинская Е.В., учитель математики ГБОУ СОШ № 383 Красносельского района Санкт-Петербурга, преподаватель Межрегионального методического центра по финансовой грамотности НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург

Чернова М.В., учитель обществознания ГБОУ гимназии 278 им. Б.Б. Голицына Адмиралтейского района Санкт – Петербурга, преподаватель Межрегионального методического центра по финансовой грамотности НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург

Кейсы по финансовой грамотности для финансовых боев

Кейсы требуют от «команды решателей» сложных мыслительных операций с данными и представляют собой описание реальных ситуаций, не имеющих всей полноты условий, а в связи с этим всегда имеющих неограниченное количество способов решения и правильных ответов.

Кейс «команда решателей» не может решить без введения в него дополнительного условия. Правильность решения кейса определяется дополнительным условием, которое «команда решателей» использует для её решения. Дополнительные условия, приведенные после каждого кейса, являются обязательными для использования. Вводить другие дополнительные условия «команда решателей» не может, однако возможно делать обоснованные допущения в процессе решения кейса, если данных недостаточно.

Каждый из представленных вариантов кейса сборника имеет 4 направления для решений в зависимости от вопроса и выбранного дополнительного условия. В поединке «команда оппонентов» выбирает вариацию кейса и назначает её «команде решателей». Так, например, выбор 3.2.1. будет означать, что «команде решателей» нужно будет защищать третий кейс, отвечать на второй вопрос этого кейса и использовать первое дополнительное условие (самостоятельно найденные и введенные в кейс данные).

Тема 1. Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет

*Развитие компетенций по финансовой грамотности для Университетская лига		
Тема 1. Личные (семейные) финансы. Финансовое планирование и бюджет		
Осведомлённость, знания и понимание	Умения, навыки и поведение	Личные характеристики и установки (включая уверенность и мотивацию)
Понимать взаимосвязь расходов на текущие и будущие нужды и получаемых доходов Осознавать возможные причины колебаний доходов и расходов в течение жизни Понимать отличие полученного дохода от реально располагаемого (в том числе из-за налогов и обязательных платежей) Знать, что существуют легальные способы бесплатного получения необходимых товаров и услуг (например, благотворительные фонды, фудшеринг, на условиях самовывоза и др.) Знать о возможностях пополнения бюджета за счет продажи ненужных вещей Понимать связь между стабильностью получаемого дохода, наличием социальных гарантий и видом занятости, а также формой ее юридического оформления (трудовой договор, фрилансерство, самозанятость и др.) Знать принципы и основные способы ведения личного и семейного бюджета	Уметь устанавливать личные финансовые цели Осуществлять краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное планирование своих доходов и расходов Уметь находить информацию о различных способах продажи ненужных вещей Уметь планировать возможную дальнейшую рабочую деятельность и развитие карьеры, в том числе и в предпринимательстве, с пониманием, как они могут повлиять на уровень доходов Уметь различать основные типы бюджета (личный, семейный, деловой) и использовать их при финансовом планировании и оценке фактического выполнения плана Уметь различать основные виды доходов (постоянные/временные, прогнозируемые/случайные) и использовать разумные способы их увеличения Уметь различать основные виды расходов (сферы расходов, обязательные/необязательные, фиксированные/изменяющиеся, разовые/регулярные, прогнозируемые/непредвиденные/спонтанные) и применять основные принципы управления им Обсуждать методы финансового планирования с членами своей семьи	Признавать необходимость планирования и управления финансами Стремиться искать источники получения доходов, достаточных для достижения необходимого жизненного уровня в настоящем и в будущем Стремиться к освоению эффективных методов финансового планирования членами своей семьи Признавать допущенные ошибки в финансовом планировании и искать пути их исправления Быть готовым бесплатно отдавать (оказывать) и/или получать товары (услуги) в конкретных жизненных ситуациях

Понимать необходимость пенсионных накоплений		
--	--	--

Кейс № 1

В семье Ворониных Сергея и Екатерины 23 января 2019 года родился ребенок. Сергей работает руководителем крупного банка с зарплатой 105 000 рублей до вычета НДФЛ. Ежегодно, по результатам работы Сергей получает премию в размере 50% от оклада. Екатерина домохозяйка, занимается ребенком. У семьи есть автомобиль 2018 года 150 лс.

Расходы семьи в месяц составляют 72 000 руб. У семьи есть годовые расходы в виде налогов на квартиру 63 кв. м., налог на автомобиль и оплату ОСАГО.

Молодые родители понимают, что ребенок – это большая ответственность и им необходимо формировать капитал на будущее своего чада. Они приняли решение ежемесячно откладывать часть профицита бюджета, чтобы к 18 годам накопить 4 млн. руб.

Вопросы для решения кейса.

Вопрос 1. Какая стратегия достижения поставленной цели для семьи Ворониных будет более оптимальной, с учетом инфляции?

Дополнительное условие 1. Общий фонд для ребенка к совершеннолетию в размере 4 млн. руб.

Дополнительное условие 2. Диверсификация накоплений с включением НСЖ.

Вопрос 2. Какую стоимость для Сергея составит страховка ОСАГО в 2022 году при максимальной стоимости базового коэффициента?

Дополнительное условие 1. У Сергея за весь период вождения ДТП не было.

Дополнительное условие 2. В прошлом году по неосторожности Сергея произошло ДТП.

Кейс № 2

Молодая семья Антон и Мария проживают в Санкт-Петербурге, оба в 2016 году окончили бакалавриат РГПУ им. А.И. Герцена.

После окончания бакалавриата Мария пошла работать в школу учителем обществознания и параллельно училась в магистратуре. С ноября 2018 года она учитель высшей категории, ведет классное руководство, получая при этом региональную выплату в размере 29% от базового оклада и федеральную выплату в размере 5 000 руб. Антон после окончания вуза работал в автосервисе, не официально, в среднем его доход в месяц составлял 60 000 руб. Он в сентябре 2021 года устроился в школу учителем физкультуры.

В феврале 2020 года они купили квартиру студию без отделки за 2 350 000 руб. по договору ДДУ в ипотеку, заплатив первоначальный взнос 1 млн. руб. Кредит на квартиру оформлен на Марию, срок 15 лет, ставка 6,1% годовых. Акт о приеме квартиры от застройщика Антон и Мария подписали 10 декабря 2021 года.

Ребята планируют к новому 2023 году сделать ремонт в квартире и купить мебель на общую сумму 1 500 000 руб., поэтому накапливают деньги со следующего месяца после покупки квартиры.

Расходы семьи в месяц составляют 53 500 и за период не менялись.

Расчет дохода Антона и Марии в образовательной организации рассчитывается на основании данных Распоряжения Комитета по образованию Санкт-Петербурга от 06 декабря 2017 г. № 3737-р «О мерах по реализации постановления Правительства Санкт-Петербурга от 08.04.2016 N 256 (с изменениями на 2 июня 2021 года)» и данных, представленных в таблице:

Расчет заработной платы		Мария	Антон
		18 часов	18 часов
Базовая единица		12 980,00	12 980,00
Коэффициент уровня образования			
Базовый оклад			
Коэффициент стажа работы			
Коэффициент специфики работы	- за воспитательную работу		
	- за применение новых технологий		
	- на обеспечение книгоиздательской продукцией		
	- классное руководство (региональная выплата)		
Коэффициент квалификации (категория)			

Ежегодно Антон 1 месяц находится в отпуске без оплаты, у Марии отпуск летом в каникулярное время.

Вопросы для решения кейса.

Вопрос 1. Каким образом Антон и Мария могут достигнуть своей финансовой цели?

Дополнительное условие 1. Через 4 месяца Антону присвоили первую квалификационную категорию и дали классное руководство.

Дополнительное условие 2. У Марии с 01 сентября 2021 года ставка стала составлять 27 часов и репетиторство двух детей по подготовке к ОГЭ.

Вопрос 2. Когда Антон и Мария смогут погасить кредит после достижения своей финансовой цели?

Дополнительное условие 1. Накопление с помощью финансовых инструментов и погашение кредита единовременно.

Дополнительное условие 2. Ежемесячно частично досрочно погашать кредит.

Тема 2. Сбережения семьи. Услуги банковских организаций

*Развитие компетенций по финансовой грамотности для Университетская лига
Тема 2. Сбережения семьи. Услуги банковских организаций

Осведомлённость, знания и понимание	Умения, навыки и поведение	Личные характеристики и установки (включая уверенность и мотивацию)
Знать основные цели сбережений и понимать их место в траектории жизненного цикла Иметь общее представление о различных способах сбережения и видах сберегательных продуктов (по цели, возможной величине убытка, доходности и ее гарантированию, сроку, возможности возобновления, требованиях к вкладчику) Иметь общее представление об основных характеристиках сберегательных продуктов (надежность, ликвидность, доходность, срочность), связанных с этими продуктами рисках и издержках (включая комиссии, налоги) Понимать основные различия финансовых посредников на рынке сбережений (банки, кредитные кооперативы, микрофинансовые организации, ломбарды, страховые компании, пенсионные фонды и др.) Знать подходы к расчету доходности (включая эффективную процентную ставку) в том числе с учетом возможных комиссий и бонусов Понимать, что всегда можно обратиться за консультацией для выяснения непонятных параметров сберегательного продукта и представлять, как это сделать	Уметь различать цели сбережений и определять вид сберегательного продукта для реализации конкретной цели Уметь сравнивать сберегательные продукты, исходя из их основных характеристик, рисков и издержек, их применимости в конкретной ситуации Уметь идентифицировать основные типы финансовых посредников на рынке сбережений и выбирать подходящего для обращения в конкретной ситуации Уметь читать и выделять важную информацию в договоре о приобретении сберегательного продукта Регулярно сберегать часть своего дохода на различные цели	Стремиться регулярно сберегать часть своего дохода Стремиться к формированию пассивного дохода Стремиться искать информацию о возможных формах сбережений и ее критически анализировать

Кейс № 3

Семья Самойловых состоит из 5 человек: муж, жена и трое детей (сын-студент 3 курса очной формы обучения, дочь-школьник 12 лет и сын-дошкольник 6 лет, ходит в детский сад. Валерию 39 лет, стаж вождения более 10 лет, в ДТП не участвовал. Вере 37 лет, в январе 2022 года получила права.

Супруги работают по найму в крупных фирмах, супруг в должности юриста, а супруга - бухгалтер. С 2020 года заработная плата супруга в месяц до вычета НДФЛ составляет 73 500 руб., а супруги – 62 800 руб. Ежегодная индексация заработной платы с января составляет 1,5%.

Ежемесячно постоянные расходы семьи Самойловых в 2021 году составляли 58 300 руб., в 2022 году - 60460 руб. Дополнительное образование дочери и сына-дошкольника – 12300 руб. в месяц. Обучение сына в вузе 104 000 руб. в год. В 2021 году семья заплатила за лечение в медицинских организациях, имеющих соответствующие лицензии, - 63120 руб. С начала 2020 года супруги ежемесячно формируют подушку безопасности - 10% от располагаемого дохода семьи.

Супруг 23 ноября 2021 года открыл банковский вклад на сумму 1 200 000 руб. под 5,5% годовых на 6 месяцев с ежемесячной капитализацией. По окончании срока депозита вклад может автоматически пролонгироваться под ставку, действующую на момент даты пролонгации вклада. Супруга имеет накопительный счет, открытый 20 апреля 2021 года с ежемесячным пополнением 20 000 руб.

С января 2020 года семья начала накапливать денежные средства на приобретение нового автомобиля Peugeot Traveller I. К декабрю 2022 года семья планирует купить новую мебель на кухню за 380 000 руб., в том числе стоимость техники 118 000 руб.

Вопросы для решения кейса.

Вопрос 1. Как семья сможет реализовать все свои финансовые цели в текущем году, с помощью банковских продуктов?

Дополнительное условие 1. 25 февраля 2022 года техника подорожала на 30%, а мебель - на 10%.

Дополнительное условие 2. Приобретение ОСАГО на супругов.

Вопрос 2. Каким образом семья Самойловых может увеличить свои доходы для достижения всех финансовых целей?

Дополнительное условие 1. Возможность подработки трудоспособных членов семьи.

Дополнительное условие 2. Получение налоговых вычетов.

Кейс № 4

Виктор Петрович работает ведущим инженером с окладом 73 000 руб. до вычета НДФЛ. Его расходы в месяц составляют 80% от располагаемого дохода.

25 июня 2019г у Виктора Петровича скончался старший брат, который завещал ему однокомнатную квартиру 32 кв. м. и свой банковский вклад. Виктор Петрович оформил право собственности на квартиру 31 декабря 2019 года и рыночная стоимость квартиры в 2019 году составляла 3 200 000 руб. Вклад в размере 1 390 000 руб., открытый 01.03.2019 г под 8,5% годовых с ежемесячной капитализацией процентов на 2 года.

Виктор Петрович в марте 2021 года планирует продать наследственную квартиру и купить двухкомнатную квартиру на первичном рынке, если рыночная стоимость, которой в 2019 г. составляла 4 870 000 руб. С 2019 по 2022 год квартиры на первичном рынке подорожали на 41 %, на рынке вторичного жилья на 28%.

Вопросы для решения кейса.

Вопрос 1. Какие решения помогут Виктору Петровичу купить желаемую квартиру в 2022 году?

Дополнительное условие 1. Налоговые льготы и имущественные вычеты.

Дополнительное условие 2. Услуги банковских организаций.

Вопрос 2. Какие дополнительные источники дохода Виктор Петрович может использовать для достижения своей цели при сдаче наследственной квартиры в аренду?

Дополнительное условие 1. Посуточная аренда квартиры.

Дополнительное условие 2. Долгосрочная аренда квартиры.

*Развитие компетенций по финансовой грамотности для Университетская лига		
Тема 3. Кредитование. Услуги кредитных организаций		
Осведомлённость, знания и понимание	Умения, навыки и поведение	Личные характеристики и установки (включая уверенность и мотивацию)
Иметь представление об обстоятельствах, в результате которых может возникнуть задолженность (несвоевременная оплата услуг, подписание кредитного договора, принятие обремененного долгами наследства и др.) Знать основные цели заимствований и понимать их место в траектории жизненного цикла Иметь общее представление о различных способах заимствования и видах кредитных продуктов и займов (по сферам использования, цели, стоимости, сроку, возможности возобновления, обеспечению обязательств, необходимости страхования, требованиях к заемщику) Иметь общее представление об основных характеристиках кредитных продуктов и займов (платность, срочность, возвратность), связанных с этими продуктами рисков и издержках (включая комиссии, пени, штрафы) Понимать основные различия финансовых посредников на рынке заимствований (банки, микрофинансовые организации, ломбарды, кредитные кооперативы, неофициальные кредиторы и др.) Знать, что такое кредитная история и персональный кредитный рейтинг, почему и как за ними нужно следить Понимать последствия взятия на себя кредитных обязательств (в том числе их неисполнения) Осознавать риски, которые возникают у поручителя по кредиту Знать, что такое кредитные каникулы, реструктуризация кредита, рефинансирование кредита и понимать при каких условиях ими следует воспользоваться Понимать, что всегда можно обратиться за консультацией для выяснения непонятных параметров кредитного продукта и займа и представлять, как это сделать	Уметь различать цели кредитования и определять допустимость использования заемных средств с учетом доступных кредитных продуктов или займов для реализации конкретной цели Уметь сравнивать кредитные продукты и займы, исходя из их стоимости и основных характеристик, рисков и издержек, их применимости в конкретной ситуации Уметь идентифицировать основные типы финансовых посредников на рынке заимствований и выбирать подходящего для обращения в конкретной ситуации Уметь принимать решение о необходимости личного страхования при использовании заемных средств и выбирать подходящий вариант Уметь анализировать условия договора о приобретении кредитного продукта или займа и оценивать последствия его подписания Регулярно проверять свою кредитную историю и персональный кредитный рейтинг, понимать причины изменения Своевременно выполнять взятые на себя кредитные обязательства (за исключением случаев ухудшения жизненных обстоятельств) Осмотрительно относиться к предложениям стать поручителем по кредиту, если возможная выплата поставит в сложное финансовое положение	Признавать, что следует использовать кредиты и займы только в случае необходимости и после тщательного анализа последствий Стремиться искать альтернативу взятию на себя долговых обязательств Признавать необходимость своевременного выполнения взятых на себя долговых обязательств Признавать, что ситуация невозможности выплаты заемных обязательств или несостоятельности (банкротства) допустима и приемлема в современном обществе

Кейс № 5

Наталья Горбенко заканчивает обучение на третьем курсе педагогического вуза (бакалавриат по направлению Педагогическое образование, профиль Иностранный язык). Проживает с родителями.

Родители приняли решение о покупке в ближайшее время однокомнатной квартиры, в которой Наталья будет жить после окончания вуза. В течение трех месяцев в ней будет сделан ремонт, по окончании которого квартира будет сдаваться в аренду. У родителей накоплен 1 000 000 рублей на первоначальный взнос.

Они кредитоспособны, имеют хорошую кредитную историю, получают заработную плату на карты Сбербанка, поэтому остановили свой выбор на нем. Сбербанк одобрил ипотечный кредит на сумму 2 600 000 рублей на 10 лет.

Семья с риэлтором выбрали квартиру на вторичном рынке, конечная стоимость которой составляет 2 500 000 рублей. Поскольку вариант показался очень привлекательным, внесли задаток 50 000 рублей. Кроме оплаты услуг риэлторов (риэлтору продавца полагается 30 000 рублей + 1% от стоимости квартиры, риэлтору покупателя 10 000 рублей) специалисты Сбербанка проинформировали о необходимости использования дополнительных услуг. Информация о них представлена на официальном сайте и влияет на процентную ставку.

Вопросы для решения кейса.

Вопрос 1. Какая комбинация дополнительных услуг позволит семье максимально выгодно оформить ипотечный кредит?

Дополнительное условие 1. Заемщики отказываются переплачивать за страхование.

Дополнительное условие 2. Заемщики стремятся сэкономить на расходах.

Вопрос 2. Как усилия Натальи помогут семье по обслуживанию и погашению ипотечного кредита?

Дополнительное условие 1. Трудоустройство в период обучения в ВУЗе.

Дополнительное условие 2. Трудоустройство после окончания ВУЗа.

Кейс № 6

У Андрея друг Максим мечтает купить себе последнюю модель телефона Apple iPhone 13 Pro Max, 256 ГБ, графитовый, который в ге:Store до 25 февраля 2022 стоил 109 990 руб. Но 03 марта, после возобновления продаж, стоимость данной модели составила 179 990 рублей. У Максима накоплений нет, работает не официально, среднем зарплата 50 000 руб., есть кредитная нагрузка в виде потребительского кредита 300 000 руб. под 12,99% на 3 года и кредитная карта с лимитом 400 000 руб.

Андрей работает официантом в ресторане и зарабатывает 45 000 ежемесячно до вычета НДФЛ. Его расходы в месяц составляют 80% от чистого дохода. У Андрея кредитов нет, весь профицит в течении года накапливает на отпуск.

В апреле Максим обратился к Андрею и попросил, чтобы тот оформил на себя потребительский кредит на 150 000 руб. ставка 17,99% на 3 года для него и пообещал, что добросовестно будет погашать его. При оформлении кредита все контактные данные ребята указали Максима. Андрей согласился помочь другу, но через шесть месяцев Андрей получил на домашний адрес письмо от банка с информацией о неуплате платежей по кредиту.

Вопросы для решения кейса.

Вопрос 1. Какая сумма обязательств возникла у Андрея, если друг Максим внес только два платежа?

Дополнительное условие 1. Потребительский кредит оформлен без страховки жизни и здоровья заемщика.

Дополнительное условие 2. Потребительский кредит оформлен со страховкой жизни и здоровья заемщика.

Вопрос 2. Какое оптимальное решение необходимо предпринять Андрею для урегулирования данной ситуации?

Дополнительное условие 1. Частичное досрочное погашение долга за счет собственных сбережений.

Дополнительное условие 2. Рефинансировать кредит с просрочкой.

Тема 4. Страхование. Услуги страховых организаций

*Развитие компетенций по финансовой грамотности для Университетская лига		
Тема 4. Страхование. Услуги страховых организаций		
Осведомлённость, знания и понимание	Умения, навыки и поведение	Личные характеристики и установки (включая уверенность и мотивацию)
Знать основные цели страхования и понимать его место в траектории жизненного цикла Иметь общее представление о различных формах (обязательное, добровольное, самострахование) и видах страхования (личное, имущественное, ответственности) Иметь общее представление о различных видах страховых продуктов (по сферам использования, цели, возможной величине убытка размеру и гарантии доходности, возможности досрочного выхода, требованиях к страхователю и объекту страхования) Понимать необходимость изучения условий (правил) страхования до подписания договора Иметь общее представление об основных характеристиках страховых продуктов (рискованность, доходность, ликвидность, срочность), связанных с этими продуктами рисках (кредитном, процентном, рыночном) и издержках (включая комиссии, доход управляющего, налоги) Понимать, что страховые продукты могут подразумевать необходимость регулярных взносов Понимать, что всегда можно обратиться за консультацией для выяснения непонятных параметров страхового продукта и представлять, как это сделать Знать, что в добровольных видах страховании есть возможность отказаться от заключенного договора в течение «периода охлаждения»	Уметь различать цели страхования и определять вид страхового продукта для реализации конкретной цели Уметь сравнивать страховые продукты, исходя из их основных характеристик, рисков и издержек, их применимости в конкретной ситуации Уметь идентифицировать основные типы финансовых посредников на рынке страхования и выбирать подходящего для обращения в конкретной ситуации Уметь читать и выделять важную информацию в договоре страхования Своевременно выполнять взятые на себя обязательства, которые предусмотрены выбранным способом страхования (в том числе действия страхователя при наступлении страхового случая) Всегда приобретать обязательные продукты страхования в релевантной жизненной ситуации	Признавать необходимость использования страхования в предусмотренных законом ситуациях Осуждать страховое мошенничество со стороны потребителей как неприемлемую модель собственного финансового поведения Стремиться предоставлять страховой компании всю информацию, предусмотренную законодательством и правилами страхования Стремиться изучать и уточнять важные детали страхового продукта до его приобретения

Кейс № 7

Кирилл работает в строительной компании и получает заработную плату в размере 55 370 рублей до вычета НДФЛ. Зарплата супруги Ольги составляет 38 250 рублей до вычета НДФЛ. Она работает продавцом-консультантом. Супруги воспитывают сына Александра 5 лет. Он ходит в детский сад и занимается в секции самбо.

Расходы семьи составляют 75 500 рублей. Для приобретения небольшого семейного автомобиля в июне 2019 года супруги взяли потребительский кредит на 3 года под 14,5% в размере 400 000 руб. На начало 2022 года у семьи есть сбережения в размере 100 000 рублей.

Так как Александр часто болел зимой, супруги приняли решение летом поехать в отпуск на море. Они нашли путевку в Сочи 10 ночей, полный пансион, авиаперелет включен за 170 000 рублей. Семья планирует в отпуске посетить три экскурсии и обязательно съездить в аквапарк.

В конце января 2022 года Кирилл попал в ДТП, не по своей вине, в которой получил черепно-мозговую травму и травматический вывих плеча. Кроме этого, на ремонт автомобиля потребовалось 45 000 руб.

Из-за этих травм Кирилл вынужден был быть на «больничном» с 29.01.2022 г. по 01.03.2022 г., и с 18.03.2022 г. по 28.03.2022 г.

Вопросы для решения кейса.

Вопрос 1. Какие выплаты получит Кирилл от страховой компании и сможет семья поехать в путешествие?

Дополнительное условие 1. У участников ДТП оформлены только ОСАГО.

Дополнительное условие 2. Работодатель застраховал Кирилла по договору коллективного страхования от несчастного случая.

Вопрос 2. Какую сумму пособия по временной нетрудоспособности получит Кирилл от работодателя и от ФСС?

Дополнительное условие 1. Доход Кирилла не менялся в течение 2х последних лет.

Дополнительное условие 2. Ежегодная индексация зарплаты с 1 апреля на 7%.

Кейс № 8

Елена работает поваром. Ее зарплата составляет 34 700 руб. без учета НДФЛ. С бывшим мужем Елена в разводе. Ежемесячно получает алименты на дочь Маргариту. Доход бывшего супруга равен 45 000 руб. без учета НДФЛ.

Семья живет в 2-х комнатной квартире и тратит деньги на связь и интернет 1 100 руб., транспорт 2 300 руб., приобретение прочих услуг и непродовольственных товаров 2 000 руб., помощь маме Елены 3 000 руб., а также на питание и оплату коммунальных услуг.

Елена планирует накопить 1 млн. руб. к совершеннолетию дочери. И она уже начала его формировать. На начало 2022 года у нее уже накоплено 150 000 руб.

Маргарита перешла в 4-й класс, очень активная. Занимается в танцевальной студии. Каждый год в школе родители заключают договор коллективного страхования детей от несчастных случаев. Страховая премия - ежегодно 1 140 руб.

В июне 2022 года, гуляя на улице, Маргарита получает травму - перелом большого пальца стопы. Через 2 недели она ударяется второй раз, и ломает большой палец другой стопы. Вторая травма произошла перед сном, пришлось пользоваться услугами такси из-за проблем в передвижении ребёнка.

Вспомнив о коллективном страховании детей в школе, Елена решила обратиться в страховую компанию. Через 5 дней после принятия страховой полного пакета документов, Елена получает «долгожданную» выплату – по 300 руб. за каждую травму.

Вопросы для решения кейса.

Вопрос 1. Какой страховой продукт будет более выгодным для Елены в случае получения травм дочерью?

Дополнительное условие 1. Программа рискованного страхования здоровья.

Дополнительное условие 2. Другая программа коллективного страхования школьников.

Вопрос 2. Какой страховой продукт вы посоветуете использовать Елене для реализации ее основной финансовой цели?

Дополнительное условие 1. Программы накопительного страхования жизни.

Дополнительное условие 2. Программа инвестиционного страхования жизни.

Тема 5. Инвестирование. Услуги инвестиционных организаций

*Развитие компетенций по финансовой грамотности для Университетская лига		
Тема 5. Инвестирование. Услуги инвестиционных организаций		
Осведомлённость, знания и понимание	Умения, навыки и поведение	Личные характеристики и установки (включая уверенность и мотивацию)
Знать основные цели инвестирования и понимать его место в траектории жизненного цикла Иметь общее представление о различных способах инвестирования и видах инвестиционных продуктов (по сферам использования, цели, возможной величине убытка, размеру и гарантии доходности, возможности досрочного выхода, требованиях к инвестору) Иметь общее представление об основных характеристиках инвестиционных продуктов (рискованность, доходность, ликвидность, срочность, наличие дополнительных взносов), связанных с этими продуктами рисках (кредитном, процентном, рыночном) и издержках (включая комиссии, доход управляющего, налоги) Понимать, что прошлая доходность (или доходность, полученная другими людьми) не гарантирует будущую доходность Знать, что такое инвестиционные рейтинги и рекомендации и что только инвестор несет финансовую ответственность за сделанные инвестиции Понимать разницу между потенциальными (нереализованными) и реализованными прибылями и убытками Понимать, что всегда можно обратиться за консультацией для выяснения непонятных параметров инвестиционного продукта и представлять, как это сделать Понимать, что цена покупки и продажи одних и тех же инвестиционных инструментов может сильно изменяться	Уметь различать цели инвестирования и определять вид инвестиционного продукта для реализации конкретной цели Уметь сравнивать инвестиционные продукты, исходя из их доходности и основных характеристик, рисков и издержек, применимости в конкретной ситуации и в соответствии со своим уровнем толерантности к риску Уметь идентифицировать основные типы финансовых посредников на рынке инвестирования и выбирать подходящего для обращения в конкретной ситуации Уметь читать и выделять важную информацию в договоре о приобретении инвестиционного продукта Своевременно выполнять взятые на себя обязательства, если они предусмотрены выбранным способом инвестирования	Признавать, что повышенная ожидаемая доходность всегда сопровождается повышенным риском Признавать способность инвестиций обеспечивать доходность, превышающую доходность сбережений Признавать, что у разных людей разная толерантность к риску и осознавать комфортный для себя уровень риска Признавать возможность получения убытков по сделанным инвестициям

с течением времени Понимать, что занятие инвестированием требует повышенной терпимости к риску		
--	--	--

Кейс № 9

Олеся и Евгений – молодая семья, которая ведет общий семейный бюджет и ставит перед собой долгосрочные финансовые цели. Приоритетной покупкой для семьи является новый автомобиль (импортный седан класса D), который они планируют приобрести в кредит системно значимого банка.

К настоящему времени им удалось накопить 300 000 рублей, которые размещены в одном из системно значимых банков в виде вклада год назад.

Доходы семьи: Олеся – заработная плата 39 000 руб. до вычета НДФЛ, Евгений – заработная плата 48 000 руб. до вычета НДФЛ. Расходы семьи 57 000 руб. в месяц, в т.ч. обязательные 36 000 руб.

Годовая индексация: заработная плата Евгения: ежегодно с апрельской зарплаты по официальному темпу инфляции, Олеся – не предусмотрена. Расходы семьи – растут в соответствии с темпом инфляции.

Семейная пара рассматривает возможность открытия ИИС типа А для покупки облигаций федерального займа и его последующего пополнения.

Вопросы для решения кейса.

Вопрос 1. Когда семья сможет накопить на первоначальный взнос по автокредиту с помощью ИИС типа А?

Дополнительное условие 1. При выборе народных ОФЗ.

Дополнительное условие 2. При выборе других видов ОФЗ, доступных физическим лицам.

Вопрос 2. Какая сумма дополнительных расходов возникнет у семьи, в связи с инвестициями в ОФЗ?

Дополнительное условие 1. При покупке народных ОФЗ через банк.

Дополнительное условие 2. При покупке ОФЗ минуя банк.

Кейс № 10

Сергей и Анастасия проживают в собственной квартире в Воронеже в. Сергей имеет заработную плату 58 500 руб. до вычета НДФЛ. Анастасия зарабатывает 35 000 руб. в месяц до вычета НДФЛ.

У семьи есть накопления в размере 1 млн. руб. В текущем году Анастасия получила однокомнатную квартиру в наследство от бабушки. Рыночная стоимость квартиры составляет 4 100 000 руб.

Анастасия предлагает сделать ремонт в квартире за 1 000 000 руб. и сдавать ее в аренду.

Сергей предлагает продать квартиру и открыть два ИИС типа А (один на себя, другой на жену). В первый год на каждый ИИС внести по 400 000 руб. и приобрести на них ОФЗ с фиксированным купоном с погашением через три года с текущей доходностью 10% годовых. Выплата купона каждый год на этот

же счет (Сергей предлагает приобретать на сумму купонного дохода те же ОФЗ). Оставшиеся средства с учетом имеющихся накоплений разместить на двух вкладах (на каждого супруга) в банке.

Во второй год еще пополнить каждый ИИС на 400 000 руб., после окончания срока вклада и купив на них тот же выпуск ОФЗ. В третий год поступить, так же, как и в предыдущий год, после окончания срока вклада снять по 400 000 руб. и докупить на них тех же ОФЗ.

Вопросы для решения кейса.

Вопрос 1. Какой дополнительный ежегодный доход получит семья, если примет инвестиционное предложение Сергея?

Дополнительное условие 1. На выплачиваемый каждые полгода размер купонов приобретать акции с доходностью 35% годовых.

Дополнительное условие 2. Реализовался риск банкротства брокера и банка по истечении двух лет.

Вопрос 2. Какой дополнительный ежегодный доход получит семья при сдаче квартиры в аренду?

Дополнительное условие 1. Квартира простаивала в среднем 1 месяц в году.

Дополнительное условие 2. Ремонт длился 6 месяцев.

* [Единая рамка компетенций по финансовой грамотности для школьников и взрослых](#), утверждена Министерством финансов России и Банком России на заседании Межведомственной координационной комиссии по реализации Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы.