

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского

федерального университета

Дата подписания: 17.10.2023 16:59:18

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f5846a4ba18e9a

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования**

СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Пятигорский институт (филиал) СКФУ

Колледж Пятигорского института (филиал) СКФУ

ОП.08 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Профессия СПО 46.01.03 «Делопроизводитель»

Квалификация «Делопроизводитель»

Методические указания для практических занятий по дисциплине: ОП.08 Основы финансовой грамотности составлены в соответствии с требованиями ФГОС к подготовке выпуска для получения квалификации делопроизводитель. Предназначен для студентов, обучающихся по профессии 46.01.03 Делопроизводитель

Рассмотрено на заседании ПЦК Колледжа Пятигорского института (филиал) СКФУ

Протокол № ____ от « ____ » _____ 20__ г.

Составитель _____ К.В. Шульга

Директор колледжа _____ З.А. Михалина

Пояснительная записка

Данные методические указания предназначены для закрепления теоретических знаний и приобретения необходимых практических навыков и умений по программе дисциплины ОП.08 Основы финансовой грамотности по профессии 46.01.03 Делопроизводитель. Практические занятия составлены в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать**:

- экономические явления и процессы общественной жизни;
- структуру семейного бюджета и экономику семьи;
- депозит и кредит. Накопления и инфляция, роль депозита в личном финансовом плане, понятия о кредите, его виды, основные характеристики кредита, роль кредита в личном финансовом плане;
- расчетно-кассовые операции. Хранение, обмен и перевод денег, различные виды платежных средств, формы дистанционного банковского обслуживания.
- пенсионное обеспечение: государственная пенсионная система, формирование личных пенсионных накоплений;
- виды ценных бумаг;
- сферы применения различных форм денег;
- основные элементы банковской системы;
- виды платежных средств;
- страхование и его виды;
- налоги (понятие, виды налогов, налоговые вычеты, налоговая декларация);
- правовые нормы для защиты прав потребителей финансовых услуг;
- признаки мошенничества на финансовом рынке в отношении физических лиц.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь**:

- анализировать состояние финансовых рынков, используя различные источники информации;
- применять теоретические знания по финансовой грамотности для практической деятельности и повседневной жизни;
- сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять свои материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план;

— грамотно применять полученные знания для оценки собственных экономических действий в качестве потребителя, налогоплательщика, страхователя, члена семьи и гражданина;

— анализировать и извлекать информацию, касающуюся личных финансов, из источников различного типа и источников, созданных в различных знаковых системах (текст, таблица, график, диаграмма, аудиовизуальный ряд и др.);

— использовать приобретенные знания для выполнения практических заданий, основанных на ситуациях, связанных с покупкой и продажей валюты;

— определять влияние факторов, воздействующих на валютный курс;

— применять полученные знания о хранении, обмене и переводе денег; использовать банковские карты, электронные деньги; пользоваться банкоматом, мобильным банкингом, онлайн-банкингом;

— применять полученные знания о страховании в повседневной жизни; выбор страховой компании, сравнивать и выбирать наиболее выгодные условия личного страхования, страхования имущества и ответственности;

— применять знания о депозите, управления рисками при депозите; о кредите, сравнение кредитных предложений, учет кредита в личном финансовом плане, уменьшении стоимости кредита;

— определять назначение видов налогов, характеризовать права и обязанности налогоплательщиков, рассчитывать НДФЛ, применять налоговые вычеты, заполнять налоговую декларацию;

— оценивать и принимать ответственность за рациональные решения и их возможные последствия для себя, своего окружения и общества в целом.

Практические (семинарские) занятия по дисциплине Основы финансовой грамотности проводятся, как правило, преподавателем по темам, которые уже рассматривались на лекции. На занятиях, как правило, студентам предлагается самостоятельно решить задачи под руководством и контролем преподавателя. Это позволяет закрепить теоретические знания, полученные в процессе лекций и самостоятельной работы, и получить некоторые навыки применения теоретических положений на практике.

Для занятий по данной дисциплине задачи заблаговременно подбираются преподавателем из сборников задач или используются типовые задачи. Как правило, задачи рассчитаны на их решение в течение одного занятия.

На первом практическом занятии преподаватель должен рассказать о порядке проведения занятий и методике, изложить требования, предъявляемые к студентам.

В начале очередного занятия следует назвать студентам тему практикума, кратко охарактеризовать содержание задач, записать на доске или продиктовать исходные данные. Затем необходимо пояснить наиболее сложные теоретические вопросы, относящиеся к этой теме, изложить алгоритм решения задачи и указать, на что следует обратить особое внимание в процессе работы. Преподаватель⁴

должен иметь у себя решения и результаты расчетов для всех задач, предлагаемых студентам.

Студенты решают задачи на практических занятиях самостоятельно, на своих рабочих местах. Допускается групповое (2-3 человека) обсуждение хода решения задачи и выполнение расчетов (при условии соблюдения тишины и порядка в аудитории). Преподаватель наблюдает за порядком в аудитории, контролирует работу студентов и оказывает им необходимую помощь. Условие задачи, исходные данные, ход решения и его результаты студенты записывают в специальные тетради для практических занятий. В конце занятий, подводя итоги, преподаватель может вызвать к доске одного или нескольких студентов (по очереди) из числа успешно справившихся с заданием и предложить им объяснить ход решения задачи. Остальные студенты слушают объяснения, задают вопросы и корректируют свои записи.

Преподаватель должен вести учет посещаемости практических занятий студентами и выполнения ими всех задач. Студенты, отсутствовавшие на практических занятиях или не успевшие вовремя выполнить работу, должны решить задачи самостоятельно и представить их преподавателю для контроля. В случае отсутствия у студента материалов по каким-либо темам практических занятий, независимо от того, по каким причинам они отсутствуют, на экзамене (зачете) будут заданы дополнительные вопросы или задачи по соответствующим темам. Ответы на эти вопросы учитываются при оценке результатов экзамена (зачета).

Практические (семинарские) занятия имеют целью закрепление наиболее важных и сложных разделов учебного материала и являются в то же время формой контроля за усвоением этого материала студентами. Участие студентов в практических (семинарских) занятиях является обязательным условием выполнения учебного плана.

Подготовку к практическим (семинарским) занятиям следует начинать уже в процессе слушания лекций. Необходимо знать, по каким темам дисциплины запланированы практические (семинарские) занятия. Для этого следует заблаговременно ознакомиться с планом практических (семинарских) занятий и списком литературы по каждой теме.

Практические (семинарские) занятия представляют собой свободный обмен мнениями всех участвующих в нем студентов по обсуждаемым вопросам. Поэтому студенты должны приходить на семинары хорошо подготовленными, иметь конспекты и другие рабочие записи по теме. На занятиях студенту следует быть активным, внимательно слушать выступления отвечающих студентов, дополнять их и отмечать недостатки в ответах.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ №1

Тема 1. Сущность финансовой грамотности

Цель – уметь ориентироваться в понятиях финансового рынка

Должен знать: роль финансов в современных экономических отношениях.

Функции финансов в распределительных процессах: аккумулярование, распределение, стимулирование, регулирование, планирование и контроль.

Методические рекомендации

Финансовая грамотность – навыки и знания, которые помогают человеку добиваться благополучия. Это умение управлять деньгами так, чтобы не влезать в долги и гарантировать обеспеченность.

Обладание финансовой грамотностью помогает добиться финансового благополучия и сохранить его на протяжении всей жизни. При наличии подобных знаний человек не существует от зарплаты до зарплаты, а займы оформляет только тогда, когда уверен, что в будущем такое действие принесёт ему доход.

Основные признаки финансово грамотного населения:

1. Ежемесячный учет личных доходов и расходов;
2. Организация жизнедеятельности исходя из имеющихся средств (без лишних долгов);
3. Планирование финансовых расходов и доходов в перспективе (учет расходов по непредвиденным обстоятельствам и готовность к пенсии);
4. Рациональный выбор в приобретении финансовых продуктов и пользовании финансовыми услугами;
5. Знания и навыки в ориентации в сфере финансовой деятельности.

В международной практике принято представление о финансовой грамотности как о способности физических лиц управлять своими финансами и принимать эффективные краткосрочные и долгосрочные финансовые решения.

Повышение уровня финансовой грамотности имеет большое значение для развития способности отдельных лиц и их семей управлять возросшими рисками. Оно включает недопущение чрезмерного увеличения личного долгового бремени, преодоление финансовых трудностей, снижение риска банкротства, сохранение сбережений и обеспечение достаточного уровня благосостояния после выхода на пенсию.

Финансово грамотные потребители – это важная предпосылка для развития финансового сектора. Финансовая грамотность оказывает существенное влияние на жизнь конкретного человека, так как формирует его способность:

- обеспечить себя и свою семью;
- инвестировать в свое будущее и будущее своих детей;
- развить и реализовать свой творческий потенциал и проявить себя достойным гражданином общества.

Низкий же уровень финансовой грамотности приводит к отрицательным последствиям для потребителей финансовых услуг, государства, частного сектора и общества в целом.

Вопросы для самоконтроля:

1. Понятие финансовой грамотности.
2. Необходимость изучения финансовой грамотности.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 2

Тема 2. Личное финансовое планирование, как способ повышения благосостояния семьи

Цель – рассмотреть основные составляющие семейных финансов, бюджета.

Должен знать: категории, семейных финансов, семейного бюджета.

Методические рекомендации

Основным методом финансового планирования является личный финансовый план. ЛФП – это финансовый инструмент, помогающий анализировать и оптимизировать денежные потоки, в которых мы находимся на протяжении всей жизни. А это позволяет, в свою очередь, разработать механизм достижения поставленных целей, увидеть всю финансовую картину целиком на несколько лет вперед.

Цели личного финансового плана, могут быть самыми различными:

- инвестиционные. Обычно предполагает постоянное выделение средств, направляемых на инвестирование, конечной целью является получение нового источника дохода с капитала;

- кризисные. Эта разновидность личного финансового плана становится актуальной при резком уменьшении доходов или же увеличении расходов. Например, вследствие заболевания доходы сократились, а расходы выросли. В данном случае личный финансовый план должен помочь оптимизировать расходы и найти новые источники дохода;

- долговое. Этот личный финансовый план предполагает ряд действий, направленных на как можно скорейшую выплату долгов. Обычно проблемы возникают с платежами по кредитам;

- накопительные. Задачей этой программы является банальное накопление денежных средств, необходимых для какой-либо цели. Осуществляется программа посредством оптимизации расходов.

В зависимости от сроков осуществления планов они делятся на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. По необходимым действиям планы делятся на чисто финансовые и смешанные. Так, при первой категории от исполнителя не понадобится каких-либо дополнительных действий, вся задача сводится к перераспределению доходов, например, от нецелесообразного потребления к вложениям в ценные бумаги. Во втором случае может потребоваться совершить некоторые действия, например, найти вторую работу или освоить какое-либо умение.

Задачи ЛФП

- Четко определить цели
- Найти баланс между настоящим и будущим
- Обеспечить финансовую стабильность.

Активы и пассивы семейного или личного бюджета – важнейшие понятия финансовой грамотности человека.

Активы — это все материальные ценности домохозяйство (включая имущество, интеллектуальную собственность, акции, облигации, пенсионные и накопительные счета), которые имеют рыночную стоимость и могут быть проданы и/или являться источником пассивного дохода.

Пассивы – долговые или иные обязательства, которые предполагают в настоящем и будущем оттоки финансовых средств.

Бюджет доходов и расходов - это расчет и сопоставление семейных расходов с получаемыми доходами.

Текущие доходы семьи состоят из:

- активных доходов, те, которые человек зарабатывает своим трудом
- пассивных, те, которые человек имеет за счет инвестиций
- случайных доходов - подработки, вознаграждения и др.
- социальных трансферов - государственные и корпоративные выплаты.

Баланс активов и пассивов показывает, насколько эффективно развивается домохозяйство как экономический субъект, насколько образ жизни (уровень потребления) адекватен реальному располагаемому доходу, насколько грамотно и рационально используются различные финансовые инструменты для достижения финансовых целей.

Этапы построения ЛФП:

Этап 1. Постановка целей

Цели должны иметь:

- временное ограничение,
- денежную оценку,
- быть конкретными и реальными (место отдыха, количество человек, марка машины, название вуза).

Этап 2. Финансовый анализ

После постановки целей вы должны провести тщательный анализ своих доходов, расходов.

Этап 3. Корректировка целей и оптимизация

Это один из самых сложных этапов. На этом этапе предлагается:

1. Пересмотр целей, чтобы выделить наиболее важные и приоритетные.
2. Корректировка целей для изменения сроков достижения и их стоимости.
3. Оптимизация расходов.

Вопросы для самоконтроля:

1. Понятие личного финансового планирования.
2. Активы, пассивы и семейный бюджет.
3. Этапы построения финансового плана.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 3

Тема 3. Современные банковские продукты и услуги

Цель – повышение кредитной грамотности

Должен знать: характеристика и назначение кредитов для населения.

Методические рекомендации

Современный этап развития российской банковской системы характеризуется следующими пунктами:

- ростом спроса на банковские услуги, в том числе со стороны физических лиц;
- последовательно расширяющимся перечнем услуг, которые банки оказывают или готовятся оказывать своим клиентам;
- поисками наиболее эффективных способов оказания таких услуг;
- все более усиливающейся конкуренцией по большинству направлений банковского бизнеса.

Предоставление банковских услуг населению — важная особенность современной банковской деятельности во всех странах мира. Коммерческие банки России стремятся предоставить широкий спектр услуг для своих клиентов с тем, чтобы расширить свою доходную базу, повысить рентабельность и конкурентоспособность.

Решение такой задачи, как эффективное продвижение банковских продуктов и услуг, расширение розничной деятельности банка лежит в основе проведения мониторинга рынка розничных услуг на региональном уровне, позволяющем выявлять конкурентные преимущества банка и регулировать конкурентную позицию на рынке розничных услуг банка с учетом текущих изменений в предпочтениях потребителей.

В основе современного розничного бизнеса лежат:

- изучение потребностей клиентов в финансовых услугах;
- разработка ряда продуктов и услуг, максимально удовлетворяющих эти потребности.

В настоящее время коммерческие банки предоставляют много разновидностей расчетных, финансовых, кредитных операций и других услуг населению.

Банковские услуги — операции банка, совершаемые с целью удовлетворения потребностей потребителей и отражающие выполнение специфических функций банками. Банковские услуги носят в основном денежный характер, нематериальны и предоставляются на платной основе, т. е. за вознаграждение в виде комиссии, процента и т. п.

Банковские услуги имеют свои отличительные признаки:

- абстрактность (неосвязаемость, сложность для восприятия);
- неотделимость услуги от источника и неотделимость производства от потребления;
- неодинаковость или непостоянство качества;
- несохраняемость и непостоянство спроса на банковские услуги;
- договорный характер;

- связь с деньгами;
- протяженность во времени;
- вторичность удовлетворяемых потребностей.

Все банковские услуги населению можно разделить на две группы: традиционные и специфические. К традиционным услугам для населения относятся:

- кредитные,
- депозитные
- расчетно-кассовые услуги.

К специфическим относятся:

- консультирование,
- лизинг,
- депозитарная,
- трастовая и прочая деятельность банков.

Выбор той или иной услуги зависит от множества факторов, в том числе от информированности клиента об их сущности. Задача потребителя — тщательно изучить предложения нескольких банков и определить не только ценовые, но и другие различия в них.

Российские банки предоставляют клиентам обширный перечень традиционных и нетрадиционных банковских услуг и расширяют их спектр возможностей, увеличивая тем самым рейтинг банка.

Среди основных прогрессивных тенденций в развитии банковских услуг можно выделить следующие:

1. В области депозитных услуг банки открывают индексируемые (инвестиционные), структурируемые вклады и металлические счета (вклады). По представленным вкладам можно получить больший доход, чем по обычным вкладам, но денежные средства по данным вкладам не являются объектом страхования.

2. Среди расчетно-кассовых услуг в коммерческих банках можно выделить активное использование следующих услуг:

- системы «Банк-клиент»,
- дистанционного банковского обслуживания,
- интернет-банкинга,
- телефонного банкинга,
- использование различных форм электронного самообслуживания

клиентов на основе платежей через расчетные терминалы.

3. В рамках привлечения средств клиентов отечественные банки стали предоставлять такие услуги, как:

- финансовое консультирование клиента;
- андеррайтинг;
- продвижение ценных бумаг клиента на финансовые рынки;
- обслуживание ценных бумаг клиента на вторичном рынке.

4. Среди последних инноваций в банковских услугах по банковским картам стоит выделить:

- оплату денежных платежей (штрафов), государственных пошлин, налогов;
- автоинформирование;
- SMS-информирование;
- смену ПИН-КОДА по карте;
- кобрендинг;
- банковскую карту с индивидуальным дизайном;
- автоплатежи;
- автобанкомат;
- выпуск «двусторонней карты»;
- детские карты.

На основе представленной классификации банковских продуктов целесообразно моделировать банковскую деятельность, расширять ряды комплексных продуктов. Выделение указанных видов банковских продуктов позволит исследовать деятельность банка в различных функциональных областях, учесть специфику интересов всех контактных аудиторий и достигнуть поставленных целей.

Вопросы для самоконтроля

1. Понятие банковских вкладов.
2. Виды банковских вкладов.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 4

Тема 4. Депозитные и кредитные услуги населению

Цель – рассмотреть основные виды вкладов, условия кредитования, риски

Должен знать: понятие и виды банковских вкладов. Процентные ставки по вкладам, факторы, влияющие на их изменение. Характеристика и назначение кредитов для населения. Основные условия кредитования населения.

Методические рекомендации

1. **Вклад** – денежные средства в рублях или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами в целях хранения и получения дохода. Доход по вкладу выплачивается в денежной форме в виде процентов. Вклад возвращается вкладчику по его первому требованию в порядке, предусмотренном для вклада данного вида в федеральном законе и договоре вклада.

Вклад – лишь одна из разновидностей депозита. Депозит – более широкое понятие. Если вклад можно сделать только в денежной форме, то депозит можно оформить и в виде договора на хранение драгоценных металлов или ценных бумаг. Поэтому каждый вклад является депозитом, но не каждый депозит является вкладом.

Схема инвестирования в банковский вклад (депозит) проста. Заключая договор банковского вклада, физическое лицо передает банку (на определенный срок или до востребования) в пользование денежные средства, а банк обязуется выплачивать гарантированный (как правило, фиксированный) доход за их использование в своей деятельности. Договор вклада заключают на конкретный

срок, по окончании которого вкладчик получает обратно инвестированные во вклад средства.

Банковские вклады делятся на две категории: **«до востребования»** и **срочные**. Вклад «до востребования» по определению не имеет срока действия, вкладчик может забрать свои деньги в любой момент. Но по таким вкладам доход будет ниже уровня инфляции, в периоды экономической стабильности ставка снижается почти до нуля.

Процентную ставку по вкладам «до востребования» банк может снизить по своему желанию, согласия вкладчика при этом не требуется. По российскому законодательству банк всего лишь обязан за месяц предупредить вкладчика об изменениях условия договора.

Срочными называют вклады, если в договоре указан срок, на который вкладчик передает свои деньги в пользование банку. За это вкладчик получает доход, размер которого указан в договоре. Обычно процентная ставка несколько выше уровня инфляции. Чем больше размер ставки, тем выше доходность вклада.

Существуют и так называемые **безотзывные вклады**, когда вкладчик не может получить свои деньги, пока срок договора не закончится. Однако в России банкам запрещается заключать договоры вклада на таких условиях, чтобы не спровоцировать недовольства вкладчиков.

Существует еще одно различие между вкладами. Одни допускают возможность пополнения, другие – нет. Пополняемый вклад позволяет вкладчику докладывать деньги на счет, увеличивая его сумму. В некоторых случаях вкладчик может пополнять вклад на свое усмотрение, внося любые суммы в любое время.

2. Доход по вкладу рассчитывается как определенный процент от суммы вклада за год.

Банковские вклады отличаются по схеме начисления процентов. Существуют два варианта: **с капитализацией процентов** и **без капитализации**.

Доход по вкладам с капитализацией рассчитывается по формуле сложных процентов: проценты начисляются не только на сумму вклада, но и на сумму начисленных до этого, но не выплаченных, а добавленных к сумме вклада процентов. Сумма процентного дохода прибавляется к сумме вклада с определенной периодичностью, раз в месяц или в квартал.

Начисление дохода по вкладам без капитализации осуществляется по формуле простых процентов.

Размер ставок по банковским вкладам в рублях главным образом зависит от того, как сильно банки заинтересованы в привлечении средств населения. Как финансовый ресурс, вклады физических лиц обходятся банкам недешево (высокий процент, затраты на обслуживание и привлечение вкладов), существуют менее дорогие способы получения заемных денег. Так что ставки по вкладам для населения будут низкими, если на денежном рынке предложение превышает спрос.

Ставки по вкладам в иностранной валюте меняются в зависимости от ситуации на валютном рынке.

Законодательство РФ устанавливает, что все банки, работающие с вкладами физических лиц, в обязательном порядке обязаны входить в Систему страхования вкладов (ССВ). «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ) организует выплату возмещения вкладчикам через уполномоченные банки в размере 1400 тыс. рублей и контролирует процессы ликвидации и оздоровления (санации) банков.

3. Кредит – это финансовая услуга, предоставление денег в долг на определенный срок и за плату, которую называют ставкой по кредиту. Получатель кредита называется заемщиком.

Для получения кредита заемщик заключает договор с банком, в котором оговаривается сумма кредита, размер платы за пользование заемными средствами и срок погашения долга.

Сумма кредита зависит от платежеспособности заемщика – она оценивается по величине стабильного дохода. Традиционно банки выдают кредиты, исходя из такой формулы: ежемесячные платежи по ссуде не должны превышать 35-40% ежемесячного дохода заемщика.

По российскому законодательству кредитная или некредитная организация имеют право отказать в выдаче кредита или займа без объяснения причин.

С 2008 года банки обязаны указывать в кредитном договоре полную стоимость кредита (ПСК) – сколько конкретно в рублях, долларах или евро заемщик должен заплатить банку с учетом всех сопутствующих платежей (абсолютная сумма платежа).

Кредиты для физических лиц можно поделить на пять основных видов: потребительские, экспресс-кредиты, микрозаймы «до зарплаты», автокредиты и ипотечные кредиты.

Кредиты на неотложные нужды – самый популярный вид потребительских кредитов. Это возможность разжиться крупной суммой денег и ни перед кем не отчитываться за то, как они будут потрачены.

Популярными в России стали и так называемые **экспресс-кредиты**, или розкредиты – ссуды на приобретение товаров или услуг у компаний-партнеров банка. В этом случае сумма кредита сразу перечисляется на счет компании-продавца.

Автокредит – это ссуда целевого назначения. Она предназначена для приобретения автомобиля и сразу же перечисляется на счет продавца. При этом приобретенный автомобиль служит залогом по кредиту, и кредитор может его продать, если заемщик не погасит свой долг своевременно.

Ипотечный кредит – это кредит под залог недвижимости. Самый распространенный вариант ипотечного кредита – это целевой кредит на покупку недвижимости под залог приобретенного объекта. При оформлении ипотечного кредита заемщик, помимо кредитного договора, подписывает еще и договор ипотеки, по которому банк получает право продать залог, если кредит не будет погашен в оговоренные сроки.

Помимо кредитов, банки предлагают услугу **рефинансирования**, в рамках которой заемщик получает кредит на погашение одного или нескольких других кредитов. Цель рефинансирования заключается в улучшении условий

кредитования, а также оптимизации платежей, если речь идет о рефинансировании нескольких кредитов в один.

Кредиты делятся на **обеспеченные** и **необеспеченные**. Необеспеченный кредит – это долг «под честное слово».

Без обеспечения выдают потребительские кредиты, экспресс-кредиты, микрозаймы «до зарплаты». Обеспеченные кредиты выдают под залог ценного имущества, которое несложно продать в случае необходимости, либо под поручительство одного или более лиц, чья платежеспособность не вызывает сомнений. Предметом залога чаще всего служит недвижимость (квартира, дом, дача, гараж), транспорт (автомобили, катера, яхты).

4. Основными параметрами кредита называют сумму кредита, требования к обеспечению, вид кредитной ставки, срок погашения, валюту, требования по первоначальному взносу, систему погашения.

Кредиты и займы по длительности срока, на который они предоставляются, делятся по сроку погашения на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. В России по сложившейся практике краткосрочными называют кредиты на срок до одного года, среднесрочными – от года до 5 лет, а долгосрочными – на срок от 5 до 30 лет.

Для получения целевых кредитов, таких, как на приобретение автомобиля или недвижимости, обязательным условием является первоначальный взнос из собственных средств заемщика. Минимальный первоначальный взнос по автокредиту составляет обычно 10%, по ипотечному кредиту – 20%.

Процентная ставка по кредиту – это плата за пользование заемными средствами. Ставка исчисляется как производная от суммы основного долга. Различают фиксированные и плавающие ставки.

Фиксированная ставка рассчитывается как определенный процент от суммы задолженности по кредиту, она не меняется на протяжении всего срока действия кредитного договора (об этом говорит ее название).

Плавающая ставка применяется только в долгосрочных кредитах и складывается из двух величин: одна часть фиксируется на весь срок действия кредитного договора, другая привязывается к одному из рыночных индикаторов и может меняться каждый квартал, полгода или год.

Погашение кредита происходит в соответствии со специальным графиком, являющимся приложением к кредитному договору. В графике указывают конкретные суммы и даты платежей. Заемщик обязан соблюдать сроки внесения платежей, установленные этим графиком. Обычно заемщик ежемесячно вносит платежи, погашая часть основного долга и часть процентов за пользование заемными деньгами (**аннуитетный платеж**).

Дифференцированная система платежей используется довольно редко. По этой схеме сумма основного долга делится на количество месяцев, составляющих срок действия кредитного договора, а проценты по кредиту рассчитываются для каждого месяца по отдельности с учетом того, что сумма основного долга каждый месяц уменьшается. В результате ежемесячный платеж по кредиту постепенно уменьшается.

Кредитная история используется для оценки платежеспособности и добросовестности заемщика. Это набор данных обо всех кредитах заемщика: где и когда он их получал, на какую сумму, насколько аккуратно выполнял свои обязательства перед банком. Хранением и пополнением кредитных историй занимаются специализированные организации – бюро кредитных историй (БКИ).

Каждый человек может раз в год бесплатно ознакомиться со своей кредитной историей. При необходимости можно изучать свою кредитную историю и чаще, но за это уже придется внести небольшую плату. Чтобы ознакомиться со своей кредитной историей, нужно знать, в каком БКИ она хранится (это может быть не одно БКИ, а несколько). Чтобы узнать, в каком БКИ хранится кредитная история, надо сделать запрос в Центральный каталог кредитных историй Банка России.

Вопросы для самоконтроля:

1. Понятие и виды банковских вкладов.
2. Процентные ставки по вкладам.
3. Факторы, влияющие на их изменение процента ставок по вкладам.
4. Характеристика и назначение кредитов для населения.
5. Основные условия кредитования населения.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 5

Тема 5. Расчетно-кассовое обслуживание физических лиц. Виды платежных средств

Цель – ознакомиться с классификацией платежных карт, платежной системой

Должен знать: понятие платежные карты и их виды.

Методические рекомендации

Официальной классификации платежных карт нет, но можно разграничить их на три группы:

По типу платежной системы.

По типу операций, которые можно совершать.

По времени оформления карты.

По типу платежной системы:

Международные.

Локальные.

Международные платежные системы объединяют банки-участники разных стран — соответственно, такими картами можно расплачиваться за рубежом. Карта может быть привязана к одному или нескольким счетам в банке. Счета могут быть в рублях, долларах или евро, что особенно актуально для путешествий за границы. Существуют также кобейджинговые карты, которые объединяют, как правило, две платежные системы.

Локальные - это карты, которые работают в пределах одной страны.

По типу операций:

Дебетовые карты.

Карты с овердрафтом.

Кредитные карты.

Предоплаченные карты.

Основное отличие дебетовой карты от кредитной: дебетовая карта дает доступ к деньгам, которые есть на счете физического лица. Любые операции (безналичная оплата, снятие наличных) возможны только в пределах остатка на счете.

Существуют и так называемые виртуальные карты. Они действуют на специфической территории — исключительно для оплаты покупок в интернете. С их помощью нельзя рассчитаться в супермаркете или снять наличные в банкомате, потому что самой карты физически не существует — есть только необходимые для платежа данные.

Рассчитываясь в интернете виртуальной картой, человек не раскрывает реквизиты основной карты, что делает онлайн-платежи безопаснее. Виртуальные карты могут быть одноразовыми и многоразовыми, с лимитом или без.

Зарплатные карты, на которые работодатель перечисляет сотрудникам деньги, обычно дебетовые. Но бывает, что банк предлагает оформить так называемый овердрафт.

Слово *overdraft* с английского переводится как «перерасход, перебор». Овердрафт — по сути тот же кредит, разница в условиях его получения. Обычно банки предоставляют овердрафт своим надежным клиентам, на счет которых регулярно поступают деньги (например, зарплата). Физическому лицу не придется оформлять отдельную кредитную карту — к дебетовой карте добавится возможность получения денег банка в кредит (размер овердрафта определяет банк), которые можно потратить, а потом вернуть. Однако проценты за использование овердрафта обычно выше, чем за обычный кредит. Поэтому необходимо соблюдать грейс-период (льготный период уплаты процентов по кредиту, когда проценты не начисляются или начисляются в размере, который ниже базовой ставки).

Кредитная карта, в отличие от дебетовой, дает доступ к деньгам банка. Заемщик занимает у банка деньги, и за это необходимо платить. Нужно тщательно изучить условия предоставления кредита, чтобы использовать карту с максимальной выгодой для себя. Изучить, как начисляются проценты, есть ли грейс-период и сколько он продолжается, нужно ли платить за годовое обслуживание кредитной карты, какой размер процента за снятие наличных. Кредитными картами выгоднее расплачиваться, а не снимать наличные в банкомате — по условиям большинства банков за снятие наличных придется заплатить.

И кредитная карта, и овердрафт могут быть вам удобны, но ими нужно пользоваться с умом: оценить свои возможности, посчитать расходы по кредиту (может, вам будет выгоднее накопить, а не занимать?), тщательно прочитать условия договора и не допускать просрочек, чтобы избежать неожиданных неприятностей.

Предоплаченная карта — по сути «электронный кошелек», в который можно положить определенную сумму денег. Банк выдает предоплаченную карту клиенту, но банковский счет при этом не открывает. Клиент пополняет карту и может ей пользоваться. Предоплаченная карта может быть именной¹⁶ или неименной — от этого зависит остаток на карте. Как правило, на неименных

картах банки устанавливают небольшой лимит (не более 15 000 рублей), зато их можно получить, не предъявляя паспорт, и подарить кому-нибудь. На именных картах лимит обычно больше.

Такие карты удобны тем, что выпускаются мгновенно. Но у них есть и минусы: деньги, которые вы внесете на карту, не подлежат обязательному страхованию по закону о страховании вкладов. Получить кредит на такую карту тоже не получится — на предоплаченной карте могут храниться только деньги клиента.

Предоплаченные карты выпускают исключительно банки — не стоит путать предоплаченные карты с подарочными или бонусными. Выбирая предоплаченную карту, необходимо внимательно изучать договор — в ряде банков может быть предусмотрена комиссия или плата за активацию.

По времени оформления различают:

Экспресс-карты (моментальные).

Классические.

Обычно классические кредитные и дебетовые карты оформляют в течение 2–5 рабочих дней. Но если необходимо получить карту срочно, у многих банков есть и такая опция. И дебетовую, и кредитную карту можно оформить моментально и просто — у банков есть разные программы, услуга может быть платной.

Многие банки предлагают неименные моментальные карты — как дебетовые, так и кредитные — которые выдаются буквально через 10 минут после обращения. Но круг возможностей неименных карт ограничен.

Интернет-банк — это система, которая позволяет получать услуги банка через интернет. Зайти в интернет-банк можно с компьютера, планшета, смартфона просто через браузер. На мобильные гаджеты можно поставить специальные приложения — ими удобнее пользоваться. Но прежде чем скачивать приложение или авторизоваться на сайте банка, необходимо подключить услугу «Интернет-банк».

Возможности современного интернет-банка обычно включают в себя:

- личный кабинет с информацией по суммам, которые есть на ваших счетах, картах (часто вкладах и кредитах);
- историю онлайн-операций и выписки по счетам;
- возможность оставить заявку на дополнительную услугу (страховку, кредит, депозит). Во многих банках открыть депозит или вклад вы можете без личного обращения в банк, а полностью дистанционно;
- возможность переводить деньги со счета на счет внутри банка и в сторонние банки;
- возможность оплатить распространенные услуги (ЖКХ, телефон, ТВ и интернет);
- дополнительные возможности по планированию личного бюджета: вы можете следить, на что вы тратите деньги, ставить финансовые цели и копить на них деньги.

Мобильный банк — это сервис, который позволяет получать информацию об операциях по картам, переводить деньги и совершать другие операции с помощью мобильного телефона.

Мобильный банк — отличная мера безопасности и предосторожности. Подключив мобильный банк, вы можете оперативно следить за операциями по карте и быстро отреагировать, если произошла ошибка (например, оплата прошла дважды) или вы стали жертвой злоумышленников. Достаточно позвонить в банк и заблокировать карту.

2. Электронное средство платежа (ЭСП) позволяет платить за товары и услуги с помощью современных технологий, без использования наличных денег. Самые распространенные виды ЭСП – банковские карты и электронные кошельки.

Порядок использования ЭСП в нашей стране регулирует Федеральный закон 161-ФЗ «О национальной платежной системе»

Предоплаченная карта по сути — электронный кошелек. Предоставлять электронные кошельки и переводить электронные деньги может только кредитная организация — оператор электронных денежных средств (ЭДС).

Электронные деньги нельзя разместить во вклад, на остаток электронных денег не начисляются проценты, электронные деньги не подлежат страхованию в соответствии с законом о страховании вкладов. Кроме того, кредитная организация не вправе предоставлять электронные деньги клиенту в кредит.

В электронном кошельке можно хранить деньги, отправлять и получать с его помощью платежи, расплачиваться за товары и услуги и даже выводить деньги на банковский счет или получить наличными. Переводы осуществляются мгновенно, многие системы позволяют рассчитываться и делать переводы в разных валютах.

Порядок открытия электронного кошелька:

- Выбрать оператора электронных денежных средств (ЭДС)
- Перечень действующих кредитных организаций – операторов ЭДС есть на [сайте Банка России](#).

Необходимо заключить договор с оператором ЭДС. Еще до заключения договора он обязан предоставить информацию об условиях использования кошелька, перевода электронных денег и тарифах.

Условия договора могут размещаться на сайте банка (, экранах банкоматов и платежных терминалов. Есть определенные действия, которые банк может расценить как согласие на заключение договора (оферта). Например, первая операция с применением предоплаченной карты. Или оплата мобильного контента (когда не хватает денег на счете мобильного телефона) через платежный терминал, который не выдает сдачу и зачисляет ее на номер мобильного телефона.

Если физическое лицо нарушает правила использования электронного кошелька (как правило, описанные в договоре), кредитная организация может прекратить или приостановить его использование.

Выбрать валюту для кошелька. (в рублях или в иностранной валюте).

Определиться с порядком пользования электронным кошельком.

Если электронный кошелек нужен для мелких трат человека проходит процедуру идентификации (то есть предоставление документов, которые подтверждают сведения о нем, или личный визит в банк) и открывает неперсонифицированный (анонимный) кошелек. Чтобы его открыть, достаточно указать минимум данных на сайте кредитной организации: как правило, фамилию, имя и номер телефона. Но в таком кошельке можно хранить только рубли (не более 15 тысяч рублей) и переводить не более 40 тысяч рублей в месяц.

Существует также неперсонифицированный кошелек с упрощенной идентификацией. Физическое лицо представляет банку больше сведений о себе и, соответственно, получаете чуть больше возможностей использования — по сравнению с анонимным.

Персонифицированный кошелек дает больше всего возможностей: можно хранить до 600 тысяч рублей (или сумму, эквивалентную 600 тысячам рублей при конвертации, если вы храните деньги в валюте) и переводить электронные деньги без ограничения по сумме перевода в месяц.

Чтобы получить персонифицированный кошелек, нужно пройти процедуру полной идентификации: предоставить лично (или через представителя) оригиналы либо нотариально удостоверенные копии необходимых документов.

Если владелец электронного кошелька — физическое лицо, он может переводить деньги другому физлицу, юрлицу или ИП. При условии, что он прошел процедуру упрощенной идентификации, и в соответствии с лимитами, установленными законом (остаток средств не должен превышать 600 тысяч рублей). Юрлица также могут переводить деньги физлицам в соответствии с лимитами, указанными в законе, но не могут переводить электронные деньги другим юрлицам.

Клиенты-физлица могут перевести деньги в банк на банковский счет (или без открытия банковского счета), а также получить наличными. Юрлица могут выводить деньги из электронного кошелька исключительно на банковский счет.

Общие правила использования ЭСП:

Пользоваться ЭСП могут физические лица, юридические лица и индивидуальные предприниматели.

Пользоваться ЭСП можно, только заключив договор с кредитной организацией.

Не забудьте внимательно прочитать условия договора или публичной оферты — если нарушить условия, кредитная организация может приостановить действие кошелька или закрыть его.

Кредитная организация должна сообщать обо всех операциях, совершенных с помощью ЭСП. Как именно будут приходить сообщения, прописывается в договоре.

Если у клиента возникли трудности — например, он потерял карту, лишился доступа к электронному кошельку или приходят сообщения об операциях, которые он не совершал, необходимо сообщить об этом в кредитную организацию в течение 2-х дней. Если этого не сделать, банк может не вернуть потерянные деньги. Если банк не сообщает о совершенных операциях и не

среагировал на сообщение о незаконных платежах, то в течение 30 дней он обязан возместить деньги. Для этого необходимо написать заявление о возврате.

Вопросы для самоконтроля

1. Платежные карты и их виды.
2. Электронные средства платежа.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 6

Тема 6. Страхование, как способ сокращения финансовых потерь

Цель – рассмотреть, какие возможности даёт человеку современная страховая система, как оптимально использовать страховые продукты и минимизировать финансовые риски.

Должен знать: понятие, виды страхования

Методические рекомендации

Под страхованием понимают особый вид экономических отношений между страхователем (физическим лицом) и страховщиком (страховой компанией) по защите имущественных интересов страхователей при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов (страховых фондов), формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховой премии).

Страхование можно классифицировать по следующей схеме:



Страхование – инструмент защиты от жизненных рисков. Непредвиденные события, которые могут произойти с любым человеком, условно можно разделить на несколько категорий:

- события, связанные с жизнью и здоровьем человека – поможет личное страхование;
- события, связанные с имуществом и активам – имущественное;
- события, связанные с действиями, которые могут причинить ущерб другим людям – страхование ответственности

Сущность страхования состоит в создании коллективных «резервных фондов» для защиты от случайных событий, несущих неблагоприятные последствия. Если у человека есть личный резервный фонд, который позволяет ему отремонтировать автомобиль в случае поломки или аварии, то фактически он занимается «самострахованием»: сам фонд создал и сам его использует.

Цель страхования – обеспечить страховую защиту в части материальных интересов физических лиц в виде полного или частичного возмещения ущерба и потерь, причиненных стихийными бедствиями, чрезвычайными происшествиями и событиями в различных областях человеческой деятельности, а также в части выплаты гражданам денежных сумм при наступлении страховых событий за счет страхового фонда, создаваемого на основе обязательных и добровольных платежей участников страхования.

Предметом договора страхования является установление прав и обязанностей сторон, связанных с предоставлением страховщиком страховой защиты имущественных интересов страхователя. По договору страхования страховщик на согласованных между сторонами условиях принимает на себя риск, присущий деятельности или интересам страхователя, и обязуется осуществить страховую выплату при наступлении страхового случая. В этом и состоит суть оказания услуги по страхованию.

Страховой случай – это реализованный в действительность страховой риск, и с возникновением страхового случая (события), предусмотренного договором страхования или законом, возникает обязанность страховщика произвести страховую выплату страхователю, застрахованному лицу, выгодоприобретателю или иным третьим лицам.

К субъектам отношений по страхованию относятся страхователь, застрахованный, выгодоприобретатель, страховщик.

Страхователь, застрахованный и выгодоприобретатель могут быть одним и тем же лицом либо разными лицами. Страхователь – это лицо, заключающее договор страхования и выплачивающее страховую премию, застрахованное лицо – лицо, чья жизнь и здоровье страхуются, а выгодоприобретатель – лицо, получающее страховое возмещение.

Страховщиками признаются юридические лица любой организационно-правовой формы, предусмотренной российским законодательством, созданные для осуществления страховой деятельности (страховые организации и общества взаимного страхования) и получившие в установленном законом порядке лицензию на осуществление страховой деятельности на территории России.

Личное страхование – форма защиты от рисков, которые угрожают жизни человека, его здоровью и трудоспособности. Страховым случаем в результате является либо дожитие до определенной даты, либо потеря трудоспособности в результате несчастного случая.

По типу личное страхование различают:

- страхование жизни;
- страхование от несчастных случаев;
- страхование на случай заболевания;
- пенсионное страхование;

- медицинское страхование.

По количеству лиц, указанных в договоре, различают:

- индивидуальное страхование;
- коллективное страхование.

По длительности действия договора личное страхование подразделяется на:

- краткосрочное (менее года);
- среднесрочное (от 1 года до 9 лет);
- долгосрочное (более 10 лет).

По форме выплаты страховой суммы:

- единовременная выплата;
- в виде ренты (ежемесячно, ежеквартально).

По форме уплаты страховых платежей личное страхование подразделяют на:

- уплату единовременно;
- уплату ежегодно;
- уплату ежемесячно.

Отличия личного страхования от страхования имущества:

- объектом является сама личность, которая подвергается риску в связи с жизнью и уровнем физической трудоспособности;
- страхователь или застрахованный должен быть определенным лицом (должен быть персонифицирован);
- страховая сумма не представляет собой точного эквивалента убытков, а определяется, исходя из материального положения страхователя и его пожелания.

При страховании риска ухода из жизни человек страхует кого-то (своего выгодоприобретателя, то есть того, кто получит материальную компенсацию) от материальных потерь, которые возникнут из-за неожиданного ухода из жизни страхователя или потери им трудоспособности. Как правило, такой договор заключается на определенный срок, и если за это время ничего страшного не произошло, то и денег никто не получает, а взнос в уплату договора страхования не возвращается. Но если застрахованное лицо умирает или становится инвалидом, то страховая компания выплачивает выгодоприобретателю сумму возмещения, указанную в договоре.

Страховой полис от несчастных случаев не сможет защитить от ушибов и травм, но он позволит получить денежную помощь (страховую выплату) вследствие временной и/или постоянной утраты трудоспособности, а следовательно, поможет обеспечить наиболее эффективное и качественное лечение, облегчит бремя материальных затрат родственникам в случае самого неблагоприятного исхода.

Объектом страхования здесь являются имущественные интересы застрахованного, связанные с временным или постоянным снижением дохода и/или дополнительными расходами в связи с утратой трудоспособности или смертью застрахованного вследствие несчастного случая.

Страховым случаем при страховании от несчастных случаев и болезней является временная или постоянная (полная либо частичная) утрата застрахованным общей трудоспособности в результате строго оговоренных в правилах событий. Ими могут быть, например:

Цель страхования выезжающих за рубеж - компенсация ваших медицинских расходов во время нахождения за границей, которые могут возникнуть вследствие внезапного заболевания или несчастного случая. В отличие от медицинского страхования в обязательной или добровольной форме, которое действует на территории страны постоянного проживания, страхование медицинских расходов в рамках страхования выезжающих за рубеж действует только во время нахождения за границей.

Страхование заемщика необходимо, если человек оформляет потребительский и/или ипотечный кредит,.

При ипотечном кредите по закону клиент, как заемщик, обязан страховать только предмет залога (то есть квартиру) от повреждения и полного уничтожения. Но банки-кредиторы, как правило, требуют, чтобы дополнительно была застрахована жизнь и трудоспособность клиента и риск утраты права собственности на жилье (титул).

Жизнь заемщика в этом случае будет застрахована в пользу банка, таким образом, в случае ухода из жизни часть страховой суммы страховая компания перечислит в банк и тем самым погасит долг по кредиту, остаток страховой суммы выплатит наследникам.

Тариф на страхование жизни и трудоспособности заемщика ипотечного кредита изменяется в пределах 0,3–1,5%. На него влияют возраст заемщика, состояние его здоровья, характер профессиональной деятельности. Иногда банки требуют застраховать и жизнь созаемщика, если его доходы учитывались при определении размера кредита.

Обязательное медицинское страхование (ОМС) является частью системы государственного социального страхования и обеспечивает всем российским гражданам бесплатное медицинское обслуживание. По правилам ОМС одинаковый набор медицинских услуг предоставляется независимо от пола, возраста и социального статуса.

ОМС гарантирует оказание минимальной медицинской помощи на общих началах в определенном медучреждении.

Программа ОМС обеспечивает лечение и диагностику заболевания в поликлинике и стационаре, стоматологическую помощь, медицинскую помощь беременным и роженицам, оказание услуг по реабилитации инвалидов, выездную медицинскую помощь в экстренных случаях, медицинскую помощь на дому тем, кто по состоянию здоровья не в состоянии обратиться к врачу в лечебное учреждение.

Как правило, застрахованный прикрепляется к клинике по месту жительства. Второй, менее распространенный вариант – по месту работы.

Добровольное медицинское страхование (ДМС) – инструмент гибкий, настраиваемый под нужды конкретного человека. Вы сами можете подобрать желаемую страховую программу, определить необходимые медицинские услуги и выбрать клинику, где вам будут оказываться эти услуги.

Основной идеей ДМС является разовая уплата страхового взноса, дающего право в течение срока действия полиса получать высококачественное

медицинское обслуживание по выбранной вами программе без внесения дополнительной платы.

Страховые компании предлагают обычно несколько видов страховых программ: стационарная медицинская помощь, скорая медицинская помощь, амбулаторно-поликлиническая помощь, услуги врача на дому. Эксклюзивные программы включают в себя консультации по телефону с личным врачом и доставку лекарств на дом в круглосуточном режиме.

Помимо базовых вариантов полисов ДМС существуют отдельные программы реабилитационно-восстановительной помощи, экстренной помощи при ДТП, лечения в иностранных клиниках, лечения для пожилых людей, программы ДМС от риска конкретных заболеваний. Специальные программы ДМС действуют для беременных и детей.

Преимущества ДМС:

1. Гарантированное наличие средств на медицинскую помощь в случае серьезных заболеваний. Оплачивать ту или иную медицинскую услугу, оказанную в период действия полиса, будет страховая компания.

2. Экономия. Один из серьезных недостатков платной медицины заключается в том, что клиента могут вынудить переплатить значительную сумму за ненужные при его состоянии здоровья лечебные и диагностические процедуры. При ДМС это перестает быть исключительно проблемой пациента – страховая компания также не заинтересована в переплате, поэтому специалисты страховой компании отслеживают целесообразность назначенных консультаций, диагностики и лечения.

3. Возможность выбора. Можно самостоятельно выбрать страховую компанию, ориентируясь на ее опыт, действия на рынке, репутацию и отзывы клиентов.

4. Гибкость и вариативность. При заключении договора клиент может на свое усмотрение выбрать из перечня страховой компании самую эффективную для него лечебную базу. Также существует простор для выбора и в области объема страхования: человек может застраховаться на 24 часа в сутки в течение года, а может и на время командировки.

5. Отсутствие риска изменения цены услуг. Если в период действия страховки произойдет повышение цен на терапевтические процедуры и лекарственные препараты, это не отразится на владельце полиса ДМС. Для него стоимость услуг останется прежней.

6. Качественное медицинское обслуживание. Страховщики внимательно следят за качеством медицинских услуг, оказываемых владельцам полисов ДМС. Страховой полис позволяет в течение года обследоваться и получать лечение в наилучших условиях.

Недостатки ДМС:

1. Высокая стоимость

2. Нет возможности вернуть страховой взнос, если медицинская помощь не была востребована

Стоимость полиса ДМС зависит от ряда факторов:

- Объемы медицинской помощи

- Размера страховой суммы, в пределах которой гарантирована медицинская помощь. В договоре устанавливается лимит страхового покрытия в случае страхового события, в пределах которого производится оплата медицинских услуг. Чем выше страховое покрытие, тем выше стоимость полиса ДМС.

- Возраста застрахованного и состояния его здоровья. Наиболее выгодные условия ДМС будут у людей в возрасте от 18 до приблизительно 30 лет, не переносивших тяжелых болезней и травм, без вредных привычек, не работающих на производстве с особо вредными условиями труда. В возрасте от 30 лет обычно существуют повышающие коэффициенты. Например, в возрасте от 50 до 55 лет повышающий коэффициент может составить 1,2, т. е. базовая стоимость медицинского полиса увеличится в 1,2 раза. Кроме того, более высокие расценки устанавливаются на страхование детей и пожилых людей.

- От статуса лечебных учреждений, в которых будет осуществляться медицинское обслуживание.

ОСАГО – это обязательное страхование автогражданской ответственности. То есть если по вине владельца полиса ОСАГО случилось ДТП, платить пострадавшим будет не он, а его страховая компания.

Полис ОСАГО – такой же обязательный документ для вождения автомобиля, как и водительские права.

ОСАГО защищает автовладельца от непредвиденных трат в случае ДТП:

Если автовладелец стал виновником ДТП, страховая компания возместит ущерб имуществу и здоровью пострадавших. Ремонтировать свой автомобиль придется самостоятельно (если нет полис автокаско).

Если разбили машину, её ремонт оплатит страховая компания виновника аварии.

Если в аварии виновны оба водителя, страховые компании заплатят обоим – обычно возмещают половину нанесенного ущерба. В спорных случаях степень ответственности каждого участника ДТП и соотношение выплат определяет суд.

Максимальный размер выплаты на ремонт по ОСАГО составляет 400 000 рублей. Если восстановление авто обойдется дороже, пострадавший вправе потребовать от виновника ДТП доплатить разницу между фактическим ущербом и страховым возмещением.

Чтобы свести к минимуму риск денежных потерь, в дополнение к ОСАГО можно купить полис ДСАГО – добровольной автогражданской ответственности

Покрытие по такому полису может быть гораздо выше – хоть до 30 млн рублей. В этом случае, даже если сильно пострадает очень дорогой автомобиль, не придется оплачивать его ремонт.

Вопросы для самоконтроля

1. Сущность страхования.
2. Виды рисков.
3. Характеристика личного страхования.
4. Медицинское страхование населения.
5. Страхование автогражданской ответственности.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 7

Тема 7.1 Инвестиции, как инструмент увеличения семейных доходов

Цель – рассмотреть виды ценных бумаг, инвестиционные счета

Должен знать: сущность фондовой биржи, виды ценных бумаг.

Методические рекомендации

1. Инвестиции – это вложения капитала субъекта во что-либо для увеличения впоследствии своих доходов.

Фондовый рынок – это рынок, на котором взаимодействуют покупатели и продавцы ценных бумаг. Основным отличием фондового рынка от рынков товаров и услуг является то, что на этом рынке продаются ценные бумаги, которые в настоящее время являются лишь записями в компьютере, то есть не имеют физических характеристик и потребительских свойств. Поэтому, принимая решение о приобретении той или иной ценной бумаги, потребителю приходится рассчитывать лишь на свои знания о ситуации на фондовом рынке и навыки анализа имеющейся информации.

Важным способом получения дохода от использования своих денег, является вложение в ценные бумаги. Торговля ценными бумагами осуществляется на фондовой бирже.

Биржа — это организация, обеспечивающая инфраструктуру для торгов ценными бумагами, валютой или определёнными товарами.

Современная биржа — это виртуальная площадка, обеспечивающая IT-инфраструктуру для мгновенного совершения сделок. Торговля на бирже осуществляется через компьютер, а также через мобильный телефон, если установить специальное приложение.

Помимо IT-инфраструктуры, биржа ведёт реестр всех сделок и осуществляет:

- устанавливает правила торговли;
- сводит воедино все заявки на покупку и продажу каждой ценной бумаги и выдаёт её цену в каждую секунду времени;
- регулирует споры между участниками торгов;
- предоставляет определённые гарантии, что обе стороны исполнят свои обязательства по договору.

Биржевой индекс — это показатель изменения совокупной стоимости группы ценных бумаг, торгующихся на бирже. Он показывает, в какую сторону движется фондовый рынок в целом, а не отдельные акции или облигации.

Индекс — это важнейший индикатор состояния фондового рынка. Рост индекса означает, что экономика в целом растёт и настроение инвесторов улучшается: они готовы покупать больше ценных бумаг. Когда индекс растёт, гораздо выше вероятность, что и ваши ценные бумаги подорожают. Падение индекса указывает на то, что экономика замедляется и настроение инвесторов ухудшается: они стремятся избавиться от своих ценных бумаг.

Физическое лицо не имеет права продавать и покупать ценные бумаги на бирже. Это могут делать только брокеры. Чтобы получить доступ к торгам, необходимо стать их клиентом, и это первый способ инвестирования в фондовый рынок.

Брокер — посредник, бизнес которого состоит в том, чтобы продавать и покупать ценные бумаги от лица клиента на бирже. Брокер не принимает инвестиционного решения за клиента, а лишь исполняет его заявку. За каждую сделку брокер взимает комиссию.

Для инвестирования через брокера нужно завести брокерский счёт. Его необходимо пополнять через Интернет с помощью дебетовой карты или других платёжных систем. С этого счёта будут списываться деньги за покупку ценных бумаг и комиссия, а при продаже на него будут поступать новые средства за вычетом комиссии.

Комиссия брокера не зависит от того, выиграл инвестор на данной сделке или проиграл, а зависит только от суммы сделки. Если инвестор понес убытки, он всё равно должен заплатить брокеру за проведение сделки.

2. Облигация — это ценная бумага, выпущенная заёмщиком, по которой он обязуется через определённый срок заплатить фиксированную сумму. Эта сумма называется номинальной стоимостью облигации (сокращённо — номиналом). Помимо номинальной стоимости в конце срока, у облигации могут быть промежуточные выплаты — купоны. Они исчисляются в процентах от номинальной стоимости. Процесс выплаты номинальной стоимости и купонов называется погашением облигации. Корпоративная облигация — это облигация, выпущенная частной компанией.

Облигации могут выпускаться на любой срок — от нескольких месяцев до 50 или 100 лет. Но большинство корпоративных облигаций находится во временном отрезке от 1 года до 20 лет. В отличие от банковских кредитов, которые служат для оплаты текущих расходов компании, облигации используются для финансирования долгосрочных проектов.

Облигации бывают купонные и дисконтные. Держатели купонных облигаций регулярно получают проценты — купоны. У дисконтной облигации купонов нет, и доход инвестор получает за счёт того, что он покупает облигацию дешевле её номинальной стоимости.

Доход по облигациям не застрахован в ССВ.

Важное преимущество облигаций в том, что их необязательно держать до даты погашения. В отличие от вклада, который обычно нельзя погасить досрочно без потери процентов, облигацию можно продать.

Если физическое лицо владело купонной облигацией, его доход будет состоять из всех купонов, полученных за время владения облигацией, и разницы цены продажи и цены покупки.

Облигация — это инструмент с фиксированным доходом, что делает её ближе к банковским вкладам, чем акции. Но так как доход от корпоративной облигации не застрахован государством, она обладает более высоким уровнем риска, чем вклад. Риск заключается в том, что компания может начать нести убытки и ей не хватит денег расплатиться с заёмщиками.

Для облигаций есть рейтинги надёжности, которые помогут оценить степень риска инвестиций. Найти рейтинги как самих облигаций, так и выпустивших их компаний можно на портале www.rusbonds.ru.

Помимо корпоративных облигаций, существуют ещё государственные и муниципальные облигации.

Государственные облигации выпускает государство (обычно Министерство финансов). Муниципальные облигации выпускают органы местного самоуправления.

Срок гособлигаций бывает как очень коротким (всего 3 месяца), так и очень длинным (до нескольких десятков лет). Встречаются даже облигации сроком в 100 лет, но они довольно редки. Краткосрочные облигации используются для покрытия временного дефицита госбюджета; долгосрочные — для финансирования крупных инфраструктурных проектов.

Одним из самых распространённых видов гособлигаций в России являются облигации федерального займа (ОФЗ). Государственные облигации обычно считаются наименее рискованным вложением на фондовом рынке.

Вопросы для самоконтроля:

1. Сущность фондовой биржи.
2. Виды ценных бумаг.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 8

Тема 7.2 Инвестиции как инструмент увеличения семейных доходов

Цель – ознакомиться с видами ценных бумаг, преимущество ПИФ

Должен знать:

Методические рекомендации

Акция — это ценная бумага, дающая право собственности на долю в уставном капитале компании.

В отличие от облигаций и банковских займов, по акциям не нужно выплачивать проценты и их не нужно погашать. Поэтому для молодых компаний акции — это обычно самый первый метод финансирования бизнеса.

Акции бывают двух типов: обыкновенные и привилегированные. Обыкновенные акции дают своим владельцам право голоса при принятии решений о том, как компании развиваться дальше. Привилегированные акции не дают права голоса, но зато обладают более низким риском по сравнению с обыкновенными акциями.

Акции могут принести два вида дохода:

- капитальный доход (когда вы продаёте акцию дороже, чем купили);
- дивиденды.

Дивиденды — это часть прибыли компании, которую получают акционеры.

Акции — это более рискованный инструмент, чем облигации.

Акционеры компании, в отличие от держателей облигаций, не являются кредиторами компании. Они являются её собственниками. Поэтому они имеют право на все её активы: — производственные мощности; — патенты; — запасы сырья и готовой продукции; — деньги на банковских счетах — за вычетом обязательств: — непогашенные кредиты и облигации; — начисленные и пока не выплаченные зарплату персоналу; — налоги. Получается, что чем ценнее активы компании и

чем меньше у неё обязательств, тем выше её общая стоимость, а значит, и стоимость каждой акции.

3. Возможность инвестировать в фондовый рынок предоставляют частным лицам управляющие компании. Наиболее распространённый продукт, который они предлагают, — это ПИФы (паевые инвестфонды), которыми руководит управляющий. На деньги участников покупаются бумаги или другие активы. Когда их стоимость растёт, увеличивается и цена пая вкладчика. А при продаже пая можно получить прибыль. Но доходность ПИФов снижается за счет комиссии за управление. У ПИФов с похожей доходностью и стратегией могут быть разные комиссии, и чем выше комиссия за управление, тем ниже доходность инвестиций в ПИФ в будущем.

Фонды также различаются по направлению инвестиций. Одни инвестируют в акции, другие — в облигации, валюту, недвижимость или следуют гибкой стратегии смешанных инвестиций. Выделяют также фонды для опытных (квалифицированных) инвесторов, которые могут инвестировать практически в любые активы, и фонды для розничных (неквалифицированных) инвесторов — они инвестируют в менее рискованные активы.

Преимущества ПИФ:

- Доход от инвестиций ПИФ может оказаться больше дохода по депозиту, но есть и риск.
- Диверсификация — вложения средств фонда в разные активы снижают общий риск (здесь работает пословица «Не храни все яйца в одной корзине»).
- Профессиональное управление активами.
- Низкие издержки (по сравнению с самостоятельным инвестированием) — паевой фонд, выступая в качестве крупного инвестора, может снизить затраты на управление инвестициями.
- Доступность — небольшая начальная сумма вложений в фонд.
- Высокая ликвидность открытых фондов — их паи можно продать в любое время.
- Льготное налогообложение — с роста стоимости активов ПИФ не уплачивается налог на прибыль, инвестор платит налог на доход физических лиц (НДФЛ) только при погашении паев.

Риски ПИФ:

- В отличие от депозитов (банковских вкладов) вложения в паевые фонды не застрахованы государством, даже если паи были приобретены через банк.
- Можно получить доход меньше, чем по депозитам, или вообще потерять часть вложений.

4. Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) — финансовый инструмент, с помощью которого можно получить налоговый вычет и, соответственно, в результате большую прибыль. По сути, это брокерский счет, но доступен он только гражданам РФ, при этом выбирается один из двух вариантов льгот по уплате налога на доход физических лиц.

Ограничения по пользованию ИИС:

- Его можно иметь только один;

- Открывают на срок 3 года — если закрыть его раньше или снять вложенные средства, лишаешься льгот. Полученный доход можно по желанию снимать или реинвестировать;

- Максимальный размер вложений ограничен 1 млн рублей в год;

Средства вкладываются в ценные бумаги — в данном случае только российских предприятий, а если инвестор выберет паи в ПИФах, то под управлением отечественных компаний.

На выбор клиенту предоставляется два типа льгот по НДФЛ:

Возврат уплаченного налога, максимум с 400000 рублей в год — а это 52 тысячи ежегодно. Сами деньги при этом инвестируются, с прибыли уплачивается НДФЛ. Это именно возврат — то есть при небольшом официальном доходе или его отсутствии возвращать ничего не будут;

Освобождение от уплаты тех же 13 % с полученной от инвестиций прибыли — сколько это будет, зависит от того, насколько удачными были вложения.

Условия вычета:

- вы открыли только один ИИС (закон допускает случаи, когда в течение одного переходного месяца у вас может быть два ИИС – за этот месяц вы должны успеть открыть один счет и закрыть другой);

- для получения вычета не обязательно иметь официальный доход;

- вы получите вычет только через три года с момента открытия счета;

- если вы закроете счет раньше чем через три года, вам придется уплатить НДФЛ на полученный доход.

Открывать ИИС могут брокеры и управляющие. Банк сможет его открыть, если имеет лицензию брокера или управляющего.

Вложения на ИИС не застрахованы в Агентстве по страхованию вкладов, то есть государство не гарантирует возврат денег, если ваш брокер или управляющий потеряют лицензию. Денежные средства на ИИС не застрахованы, но если их вложили в ценные бумаги, то даже после банкротства брокера или управляющей компании, вы останетесь владельцем этих ценных бумаг.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 9

Тема 8.1 Пенсионная система Российской Федерации

Цель – рассмотреть структуру пенсионной системы РФ

Должен знать: распределение взносов в Пенсионный фонд

Методические рекомендации

1. Распределительная система работает по принципу солидарности поколений: работающее поколение платит за тех, кто уже вышел на пенсию. Большим достоинством солидарной системы является то, что государство может обеспечить приемлемый уровень пенсии тем, кто не смог бы сам скопить на старость, например, многодетным мамам, у которых нет большого стажа работы.

Распределительная пенсия является основной во многих странах, но из-за увеличения продолжительности жизни и постепенного старения населения³⁰ она перестает справляться с поставленной задачей. Тех, кто работает и делает

отчисления в общий «пенсионный котел», становится все меньше. А пенсионеров — все больше. Поэтому большинство развитых стран были вынуждены реформировать пенсионные системы, чтобы сохранить достойный размер пенсий для своих граждан.

Накопительная система противоположна распределительной: в ней пенсионеру платят не другие люди, а он сам копит себе на пенсию, пока работает. В течение жизни человек или его работодатель делает отчисления с его зарплаты, эти деньги инвестируются и приносят доход. Именно на них человек живет на пенсии.

Достоинство системы в том, что на нее меньше влияют демографические тенденции. Даже наоборот: поскольку люди остаются активными и работоспособными до преклонных лет, они могут дольше копить и в результате сформировать себе пенсию большего размера.

Недостаток — люди с низким доходом не смогут откладывать достаточно денег и окажутся на пенсии в крайне уязвимом положении. В таком случае, скорее всего, только государство сможет обеспечить им достойную старость.

Во многих странах пенсионная система, смешанная — распределительно-накопительная. Сами граждане или их работодатели делают отчисления в пенсионный фонд страны, часть этих денег идет на выплаты нынешним пенсионерам, а другая часть — на их собственную будущую пенсию.

2. В России была попытка создать смешанную пенсионную систему. С 2002 по 2014 год обязательные пенсионные взносы работодателей разделяли на части. Например, с 2010 года 16% от зарплаты каждого работника (1967 года рождения и моложе) уходило в бюджет Пенсионного фонда России (ПФР), а затем на выплаты нынешним пенсионерам. А 6% шли на индивидуальный пенсионный счет человека.

Этот счет каждый мог пополнять и сам. Если личные взносы достигали 2000 рублей в год, государство вносило на счет человека такую же сумму (но не больше 12 000 рублей за год). Это называлось софинансированием пенсии. Так формировались личные пенсионные накопления.

Но со временем разрыв между взносами, которые делают работодатели, и выплатами, которые идут пенсионерам, увеличивался. И с 2014 года правительство «заморозило» накопительную часть пенсии. Новые взносы работодателей ее не пополняют — все идет в «общий котел» ПФР. Таким образом, пенсионная система снова стала распределительной.

При этом те пенсионные накопления, которые уже были сделаны, остаются на индивидуальных счетах россиян. Люди, как прежде, могут делать добровольные взносы и самостоятельно пополнять эти счета.

Кроме того, владельцы пенсионных накоплений могут сами решать, кому доверить управление этими деньгами. Ведь от того, насколько удачно будут вложены пенсионные накопления и какой инвестиционный доход они принесут, будет зависеть размер будущей пенсии человека.

По закону, можно перевести свои пенсионные накопления в негосударственный пенсионный фонд (НПФ) или оставить в ПФР. У ПФР₁ есть

несколько уполномоченных управляющих компаний (УК), которые предлагают разные инвестиционные стратегии. Можно выбрать любую из них.

3. В России пенсия нынешнего пенсионера состоит из двух частей: страховой пенсии и фиксированной выплаты.

Страховая пенсия обычно ежегодно индексируется: в феврале – на уровень инфляции за предыдущий год и в апреле – в зависимости от роста объема взносов, поступающих в Пенсионный фонд. Средний размер страховой пенсии в 2019 году – 15 430,2 рублей в месяц, с учетом фиксированной выплаты.

Фиксированная выплата – «добавка к пенсии», она выплачивается каждому получателю страховой пенсии и ежегодно индексируется на уровень инфляции за предыдущий год. В 2019 году ее размер – 5334,2 рубля в месяц.

Пенсии финансируются за счет взносов работодателей в Пенсионный фонд и за счет федерального бюджета. Бюджет, согласно законодательству, покрывает нехватку средств взносов и доплачивает пенсионерам за стаж, приобретенный в советское время («валоризация»).

Размер пенсии зависит от стажа и от уплаченных в ПФ взносов.

Страховая пенсия (с учетом фиксированной выплаты) не может быть меньше прожиточного минимума пенсионера. Если она меньше, то разница компенсируется из бюджета региона, в котором живет пенсионер, или из федерального бюджета.

Право на получение пенсии возникает при достижении пенсионного возраста: 65 лет для мужчин и 60 – для женщин. А размер ее последующей индексации – от текущего объема доходов Пенсионного фонда, состоящего из взносов работодателей и трансфертов федерального бюджета.

4. Для россиян 1967 г.р. и моложе будущая пенсия складывается из двух составляющих: страховой и накопительной. Размер страховой части зависит от трудового стажа и заработка (с которого уплачиваются взносы), накопленной части – от суммы уплаченных взносов и результата их инвестирования.

Взнос в Пенсионный фонд платит работодатель в размере 22% от годовой зарплаты работника. Этот взнос расщепляется на три части, две из которых формируют будущую пенсию: это страховая и накопительная части, на которые в сумме направляется 16 процентных пунктов из 22% (Таблица 1). Сведения о поступивших взносах в Пенсионный фонд учитываются на индивидуальном счете каждого работающего.

Таблица 1. Распределение взносов в Пенсионный фонд

Распределительная часть пенсионной системы

Накопительная часть пенсионной системы

6%

16%

Солидарная часть

Индивидуальная часть

Эти средства не учитываются на индивидуальном счете работника и не влияют на размер его будущей пенсии. Направляются на финансирование фиксированной выплаты к пенсии нынешних пенсионеров. 32

- 10%

- 6%

Страховая часть

Накопительная часть

Эти средства, направляясь на выплаты пенсий нынешним пенсионерам, одновременно учитываются на индивидуальном счете работника и формируют его будущую страховую пенсию.

Эти средства учитываются на индивидуальном счете работника и поступают в выбранный им пенсионный фонд. Они инвестируются на финансовых рынках в течение всей трудовой жизни работника, а затем выплачиваются ему же при назначении пенсии.

В 2014-2016 гг. накопительная часть у всех работающих не пополнялась: все 16% индивидуальной части взносов поступали в страховую часть.

Средства, поступающие в страховую часть, учитываются не в рублях, как средства накопительной части, а в виде пенсионных коэффициентов или баллов. При назначении пенсии баллы «конвертируются» обратно в рубли. Стоимость одного пенсионного балла ежегодно устанавливается правительством. В 2019 году она составила 87,24 рублей.

Чтобы получать пенсию, к наступлению пенсионного возраста необходимо будет проработать не менее 15 лет и заработать не менее 30 баллов. Если стаж или сумма баллов меньше, то гражданин будет получать от государства социальную пенсию. В стаж засчитывается служба в армии, а также отпуск по уходу за ребенком до 1,5 лет (не более 6 лет в сумме).

Страховая пенсия по старости рассчитывается по формуле:

Страховая пенсия = сумма пенсионных баллов * стоимость пенсионного балла на назначения пенсии + фиксированная выплата

Стоимость пенсионного балла ежегодно индексируется, в случае назначения пенсии с 1 января 2019 года составит 87,24 рубля.

Фиксированная выплата также ежегодно индексируется и на 1 января 2019 года составляет 5334,19 рубля.

Таким образом, расчет страховой пенсии в 2019 году осуществляется по формуле:

страховая пенсия = сумма пенсионных баллов * 87,24 + 5334,19 рублей

За один год работы можно будет получить минимум 1 балл, уплачивая взносы с зарплаты, равной 1 МРОТ (11280 рубля в месяц в 2019 году), и максимум 10 баллов с предельного заработка. Его размер установлен в 2,3 средней зарплаты в стране (с 2021 года). Взносы с более высоких зарплат уплачиваются, но на будущую пенсию не влияют: они поступают в солидарную часть.

По 10 баллов можно начать получать только с 2021 года. Новые требования к стажу и минимуму баллов также вступают в силу после 2020 года, до этого постепенно повышаясь: см. Таблицу 2.

Таблица 2. Пенсия: минимум необходимого и максимум возможного

Источник: ст. 35 Федерального закона №400-ФЗ от 28.12.2013 «О страховых пенсиях» (минимальный стаж, минимум и максимум баллов); ст. 8 Федерального закона №212-ФЗ от 24.07.2009 «О страховых взносах» (предельный заработок).

5. Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) помогают копить деньги на достойную старость. НПФ может помочь увеличить пенсию двумя способами:

Вопросы для самоконтроля

1. Общая характеристика пенсионной системы РФ
2. Особенности распределения взносов в Пенсионный фонд

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 10

Тема 8.2 Пенсионная система Российской Федерации

Цель – рост накопительной части государственной пенсии

Должен знать: накопления государственной пенсии, дополнительную пенсию

Методические рекомендации

Нарастить накопительную часть государственной пенсии

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

Сформировать дополнительную пенсию

Возможен и второй вариант: выбрать НПФ и заключить с ним договор негосударственного пенсионного обеспечения (НПО). Это позволит организовать себе вторую, дополнительную пенсию. Именно этот вариант выбрал Василий.

Многие фонды одновременно занимаются и государственными, и дополнительными пенсиями. Если физическое лицо перевело пенсионные накопления в НПФ и доволен тем, как он управляет средствами, то можете в нем же откладывать деньги и на дополнительную пенсию. Но для этого фонд заключает отдельный договор и открывает другой счет. При желании можно заключить договор и с другим фондом.

Характеристика накопления государственной пенсии:

- Умеренная доходность. Фонды могут инвестировать только в самые надежные финансовые инструменты.

- Накопления застрахованы. Пенсионные накопления в системе ОПС застрахованы государством.

- Жесткие правила. Стандартные правила взносов и выплат, назначений и индексации пенсий установлены законом. Например, если пополнять счет через работодателя, то нужно заранее указывать в заявлении конкретную сумму или процент от зарплаты. Если хотите получать накопительную часть пенсии не пожизненно, а в течение какого-то срока, то он должен быть не меньше 10 лет.

Характеристика дополнительной пенсии:

- Доходность может быть выше. НПФ могут выбирать немного более рискованные, но в перспективе и более доходные активы.

- Вложения не застрахованы. Добровольные отчисления не попадают в систему страхования вкладов. Если фонд обанкротится, нет гарантии, что сбережения возвратят.

- Гибкие условия. Когда вы самостоятельно копите на пенсию, то сами определяете удобный размер и периодичность взносов и выплат, правила передачи сбережений по наследству и другие условия.

Перед принятием решения о заключении договора с НПФ необходимо:

Проверить доходность инвестиций пенсионных накоплений фонда за несколько лет. Если эта доходность была стабильно на уровне или чуть выше среднего по рынку, без значительных провалов, это хороший признак.

Посмотреть количество клиентов и объем пенсионных накоплений фонда. Чем фонд больше, тем более профессиональную команду экспертов по инвестициям он может нанять. С другой стороны, некрупные фонды более маневренны в выборе инвестиционных проектов — и их инструменты могут оказаться более доходными. Все эти данные есть в открытом доступе на сайте Банка России.

Посмотреть, кто владельцы фонда. Если это крупные и надежные структуры, например, ведущие банки или корпорации, это может свидетельствовать об устойчивости НПФ. Хороший признак — если фондом управляют люди с большим и успешным опытом работы на финансовом рынке. И наоборот: если на сайте фонда нет информации о руководителях, стоит насторожиться.

Вопросы для самоконтроля:

1. Что такое ПФР?

2. В чем разница между обязательной и накопительной частями пенсии?

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 11

Тема 9.1 Налогообложение физических лиц

Цель – изучение налогообложения физических лиц

Должен знать: виды налогов, классификацию и систему регулирования налогового законодательства РФ

Методические рекомендации

Налоговым кодексом РФ определено, что налог - обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Сбор – обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в их интересах государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений.

Характерные черты налога как платежа исходя из положений п. 1 ст. 8 Налогового кодекса РФ следующие:

- обязательность;
- индивидуальная безвозмездность;
- отчуждение денежных средств, принадлежащих организациям и физическим лицам на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления;
- направленность на финансирование деятельности государства или муниципальных образований.

Все налоги, действующие на территории РФ, в зависимости от уровня установления подразделяются на три вида:

- федеральные;
- региональные;
- местные.

Классификация налогов в РФ в зависимости от уровня установления

- Налог на добавленную стоимость;
- Акцизы;
- Налог на доходы физических лиц;
- Налог на прибыль организаций;
- Налог на добычу полезных ископаемых;
- Водный налог;
- Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов
- Государственная пошлина.

Региональные

- Налог на имущество организаций;
- Транспортный налог;
- Налог на игорный бизнес.

Местные

- Земельный налог;
- Налог на имущество физических лиц.

В Налоговом кодексе, также закреплены права и обязанности для всех категорий налогоплательщиков, в том числе – физических лиц (ст. 21-24).

Права налогоплательщика:

- получать по месту своего учета от налоговых органов бесплатную информацию о действующих налогах и сборах, а также получать формы налоговых деклараций (расчетов) и разъяснения о порядке их заполнения;
- получать от Министерства финансов Российской Федерации письменные разъяснения по вопросам применения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах;
- использовать налоговые льготы при наличии оснований и в порядке, установленном законодательством о налогах и сборах;
- получать отсрочку, рассрочку в порядке и на условиях, установленных законодательством;

- на своевременный зачет или возврат сумм излишне уплаченных либо излишне взысканных налогов, пени, штрафов;
- представлять свои интересы в отношениях, регулируемых законодательством о налогах и сборах, лично либо через своего представителя;
- представлять налоговым органам и их должностным лицам пояснения по исчислению и уплате налогов.

Обязанности:

- уплачивать законно установленные налоги;
- встать на учет в налоговых органах;
- вести в установленном порядке учет своих доходов (расходов) и объектов налогообложения, если такая обязанность предусмотрена законодательством о налогах и сборах;
- представлять в установленном порядке в налоговый орган по месту учета налоговые декларации (расчеты), если такая обязанность предусмотрена законодательством о налогах и сборах.

Налог на доходы физических лиц (НДФЛ) исчисляется в процентах от совокупного дохода за вычетом документально подтверждённых расходов, в соответствии с действующим законодательством. Этот вид налога, чаще всего, вычитается из общей заработной платы работодателем еще до ее начисления работникам.

Облагаемые НДФЛ доходы:

- заработная плата;
- вознаграждения по гражданско-правовым договорам;
- от продажи имущества, находившегося в собственности менее 3 лет;
- от сдачи имущества в аренду;
- доходы от источников за пределами Российской Федерации;
- доходы в виде разного рода выигрышей;
- иные доходы (преподавательская деятельность, консультирование и др.).

Не облагаются НДФЛ:

- доходы от продажи имущества, находившегося в собственности более трех лет;
- доходы, полученные в порядке наследования;
- доходы, полученные по договору дарения от члена семьи или близкого родственника (от супруга, родителей, детей, усыновителей и усыновленных, и др.).

Налоговым кодексом Российской Федерации по налогу на доходы физических лиц установлена основная налоговая ставка - 13 %.

Самостоятельно НДФЛ обязаны декларировать:

- индивидуальные предприниматели;
- нотариусы, адвокаты, другие лица, занимающиеся частной практикой; 3. физические лица по вознаграждениям, полученным не от налоговых агентов;
- физические лица по суммам, полученным от продажи имущества;
- физические лица, получающие выигрыши, выплачиваемые организаторами лотерей и других основанных на риске игр;

- физические лица, получающие доходы в виде вознаграждения, выплачиваемого им как наследникам авторов произведений науки, литературы, искусства, а также авторов изобретений;

- физические лица, получающие от физических лиц доходы в порядке дарения.

Крайний срок самостоятельной подачи декларации по налогу на доходы физических лиц – 30 апреля.

Владельцы любого недвижимого имущества обязаны платить налог на имущество. Имущественный налог относится к категории местных налогов и выплачивается в бюджет по месту нахождения объекта недвижимости.

Ставка налога на недвижимость физических лиц варьируется в зависимости от региона. Налог на имущество рассчитывается от кадастровой стоимости объектов недвижимости в качестве налоговой базы.

Объектами этого налога являются:

- жилые дома и квартиры;
- дачи и летние домики, пригодные для проживания;
- подсобные помещения;
- гаражи и подобные сооружения.

При исчислении налога предусмотрено уменьшение кадастровой стоимости на кадастровую стоимость 10 кв.м. в отношении комнат, 20 кв.м. в отношении квартир, 50 кв. м. в отношении жилых домов.

Ознакомиться с размером кадастровой стоимости конкретного объекта недвижимости можно либо на сайте Росреестра, либо направив соответствующий запрос в органы Росреестра. В настоящее время многие столкнулись с существенным завышением кадастровой стоимости принадлежащих им объектов, кадастровую стоимость можно оспорить через суд, однако для этого придется провести ряд экспертиз.

В соответствии с Налоговым кодексом плательщиками земельного налога признаются физические лица, обладающие земельными участками, на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения (п. 1 ст. 388).

Не признаются налогоплательщиками физические лица в отношении земельных участков, находящихся у них на праве безвозмездного пользования, в том числе праве безвозмездного срочного пользования или переданных им по договору аренды. Как правило, сведения об объектах недвижимого имущества, принадлежащего физическим лицам, представляются в налоговые органы органами, осуществляющими кадастровый учет, ведение государственного кадастра недвижимости и государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним (Росреестр).

Налог исчисляется с кадастровой стоимости земельных участков (определяется в соответствии с земельным законодательством), признаваемых объектом налогообложения в соответствии со ст. 389 Налогового кодекса, по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом, по сведениям государственного кадастра недвижимости.

Налоговые ставки устанавливаются нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований (законами городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя) и не могут превышать:

1. 0,3 % в отношении земельных участков:

- отнесенных к землям сельскохозяйственного назначения или к землям в составе зон сельскохозяйственного использования в населенных пунктах и используемых для сельскохозяйственного производства;

- занятых жилищным фондом и объектами инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального комплекса или приобретенных (предоставленных) для жилищного строительства;

- приобретенных (предоставленных) для личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества или животноводства, а также дачного хозяйства;

- ограниченных в обороте в соответствии с законодательством Российской Федерации, предоставленных для обеспечения обороны, безопасности и таможенных нужд (ст. 27 Земельного Кодекса Российской Федерации);

2. 1,5 % в отношении прочих земельных участков.

О необходимости оплаты земельного налога не позднее 30 дней до наступления срока платежа направляется налоговое уведомление, в котором должны быть указаны сумма налога, подлежащая уплате, объект налогообложения, налоговая база, а также срок уплаты налога. Данное уведомление может быть передано физическому лицу (его законному или уполномоченному представителю) лично под расписку, направлено по почте заказным письмом или передано в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи или через личный кабинет налогоплательщика. В случае направления налогового уведомления по почте заказным письмом, оно считается полученным по истечении шести дней с даты направления письма. Если собственник земельного участка не получил уведомление за месяц до срока уплаты налога, налоговые органы рекомендуют проявить сам и инициативу, обратившись в инспекцию лично.

Согласно Налоговому кодексу, налогоплательщиками транспортного налога признаются все лица, на которых в соответствии с законодательством Российской Федерации зарегистрированы транспортные средства (ст. 357), налог уплачивается в региональный бюджет.

Объектами транспортного налога являются: автомобили; мотоциклы; мотороллеры; автобусы и другие самоходные машины и механизмы на пневматическом и гусеничном ходу; самолеты; вертолеты; теплоходы; яхты; парусные суда; катера; снегоходы; мотосани; моторные лодки; гидроциклы; несамоходные (буксируемые суда) и другие водные и воздушные транспортные средства, зарегистрированные в установленном порядке в соответствии с законодательством РФ.

Не являются: весельные лодки, а также моторные лодки с двигателем мощностью не свыше 5 лошадиных сил; автомобили легковые, специально оборудованные для использования инвалидами, промысловые морские и речные суда; пассажирские и грузовые морские, речные и воздушные суда, находящиеся

в собственности организаций и индивидуальных предпринимателей, основным видом деятельности которых является осуществление пассажирских и (или) грузовых перевозок; тракторы, самоходные комбайны всех марок, специальные автомашины, зарегистрированные на сельскохозяйственных товаропроизводителей; транспортные средства, находящиеся в розыске, при условии подтверждения факта их угона (кражи).

Налоговые ставки устанавливаются в соответствии с законами субъектов Российской Федерации в зависимости от: мощности двигателя; валовой вместимости транспортного средства в расчете на одну лошадиную силу мощности двигателя транспортного средства; за единицу транспортного средства.

Для легковых автомобилей средней стоимостью от 3 миллионов рублей при расчете суммы налога применяется повышающий коэффициент (в зависимости от возраста автомобиля от 1,1, до 3, чем моложе автомобиль, тем больше коэффициент).

Обязанность по уплате транспортного налога прекращается:

- с уплатой налога и (или) сбора налогоплательщиком;
- со смертью физического лица - налогоплательщика или с объявлением его умершим.

Также существует скрытое налогообложение, когда налоги включены в стоимость товаров, к таким налогам можно отнести:

- налог на добавленную стоимость (НДС) — включается в стоимость продавцом при реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав);
- акцизы — учитываются в стоимости подакцизных товаров (алкогольная и табачная продукция, топливо, автомобили и др.).

Вопросы для самоконтроля:

1. Раскройте понятие налогового вычета
2. Виды налоговых вычетов

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 12

Тема 9.2 Налогообложение физических лиц

Цель – изучение налогообложения физических лиц

Должен знать: виды налоговых вычетов

Методические рекомендации

Налоговый вычет — это сумма, на которую уменьшается доход, с которого уплачивается налог. В некоторых случаях под налоговым вычетом понимается возврат части ранее уплаченного налога на доходы физического лица, например, в связи с покупкой квартиры, расходами на лечение, обучение и т.д.

Налоговые вычеты для физических лиц определены в ст. 218-221 Налогового кодекса. Существуют стандартные налоговые вычеты для отдельных категорий граждан (инвалидов, героев войны, лиц, участвующих в ликвидации последствий аварий на атомных станциях), а также наиболее распространенные - для налогоплательщиков, на обеспечении которых находятся дети (вычет на ребенка (детей) предоставляется до месяца, в котором доход налогоплательщика, облагаемый по ставке 13% и исчисленный нарастающим итогом с начала года,

превысил 350 тыс. рублей, с месяца, в котором доход сотрудника превысил данную сумму, вычет отменяется).

Стандартные налоговые вычеты на детей:

1. на первого и второго ребенка – 1400 рублей;
2. на третьего и каждого последующего ребенка – 3000 рублей;
3. на каждого ребенка-инвалида до 18 лет, или учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента в возрасте до 24 лет, если он является инвалидом I или II группы.

Социальные налоговые вычеты, подразделяются:

- по расходам на благотворительность (п. 1 ст. 219);
- по расходам на обучение (п. 2 ст. 219);
- по расходам на лечение и приобретение медикаментов (п. 3 ст. 219);
- по расходам на негосударственное пенсионное обеспечение, добровольное пенсионное страхование и добровольное страхование жизни» (п. 4 ст. 219);
- по расходам на накопительную часть трудовой пенсии (п. 5 ст. 219).

Имущественные налоговые вычеты, в случае осуществления следующих операций с имуществом:

- продажа имущества;
- покупка жилья (дома, квартиры, комнаты и т.п.);
- строительство жилья или приобретение земельного участка для этих целей;
- выкуп у налогоплательщика имущества для государственных или муниципальных нужд.

Профессиональные налоговые вычеты, предоставляемые в сумме фактически произведенных и документально подтвержденных расходов, могут распространяться на:

- доходы, полученные индивидуальными предпринимателями;
- доходы, полученные нотариусами, занимающимися частной практикой, адвокатами, учредившими адвокатские кабинеты и другими лицами, занимающимися частной практикой;
- доходы, полученные от выполнения работ (оказания услуг) по договорам гражданско-правового характера;
- авторские вознаграждения или вознаграждения за создание, исполнение или иное использование произведений науки, литературы и искусства, вознаграждения авторам открытий, изобретений и промышленных образцов, полученные налогоплательщиками.

По общему правилу налоговые вычеты предоставляются по окончании налогового периода (календарного года) налоговой инспекцией по месту жительства физического лица при подаче им или его налоговым агентом налоговой декларации по налогу на доходы физических лиц (форма 3-НДФЛ) с приложением к ней необходимого комплекта документов.

4. За уклонение от уплаты налогов предусмотрена налоговая, административная или уголовная ответственность.

К административной ответственности могут быть привлечены только должностные лица и только за несвоевременную подачу декларации. Чаще всего

физические лица отвечают за правонарушения в налоговой сфере, в соответствии с Налоговым кодексом.

Предусматривается несколько видов наказания и мер взыскания:

- в случае непредставления декларации (ст. 119), размер штрафа равен 5 % суммы, которую нужно было уплатить в бюджет в качестве налога (штраф не может быть меньше 1 000 руб. и больше 30 % от неуплаченного налога);

- в случае занижении налоговой базы или неправильно рассчитанной суммы налога (ст. 122), лицу грозит штраф в размере 20% от общей суммы просроченного платежа; за преднамеренный уход от налогов - в размере 40% от общей суммы задолженности.

Следует отметить, что, несмотря на установленные в отношении нарушителя меры взыскания, он не освобождается от необходимости погашения задолженности. Под уклонением от уплаты налогов в уголовном праве подразумевается неподача декларации или включение в декларацию заведомо ложных сведений. Причем состав преступления возникает только в том случае, если неуплата налогов была зафиксирована в крупном и особо крупном размере.

Санкции для физических лиц выглядят следующим образом:

- неуплата в бюджет квалифицируется, как совершенная в крупном размере - штраф на сумму до 300 000 руб. или лишение свободы на срок до 1 года;

- в особо крупном размере - штраф до 500 000 руб. или лишение свободы сроком до 3 лет.

Какие именно применить санкции, решает суд. При этом играет роль размер ущерба, причиненного бюджету, наличие смягчающих или отягчающих обстоятельств и степень вины обвиняемого.

Налоговые правонарушения имеют срок давности. Привлечь к ответственности за уклонение от уплаты налогов можно только на протяжении 3 лет после окончания налогового периода, в котором было совершено правонарушение (соответственно, проверка, в ходе которой устанавливается факт правонарушения, может охватывать только последние 3 года). Затем сумма аннулируется, также как и претензии к лицу.

Однако налоговые органы могут приостановить течение срока давности, в случае если есть точные данные, что налогоплательщик уклонялся от уплаты налогов, а срок давности подходит к концу или налогоплательщик тянет время и активно противится проведению проверки, налоговые органы могут составить соответствующий акт и тем самым приостановить течение срока давности. Как только налоговая инспекция вынесла решение о привлечении правонарушителя к ответственности за уклонение от уплаты налогов, начинается отсчет срока давности взыскания штрафов. Изначально налогоплательщику направляется требование об уплате штрафа, в котором прописаны сроки его исполнения.

Если налогоплательщик добровольно не исполняет требование, налоговые органы на протяжении 2 месяцев самостоятельно имеют право принять решение о взыскании штрафа или на протяжении полугода обратиться в суд с заявлением о взыскании штрафа (срок начинает течь с момента истечения срока, выставленного в требовании об уплате штрафа).

Если налогоплательщик был привлечен к ответственности, на назначение наказания могут оказывать влияние смягчающие и отягчающие обстоятельства (для тех, кто совершил действия, приведшие к уклонению от уплаты налогов, вследствие тяжелых личных обстоятельств, под угрозой или из-за принуждения, возможно уменьшение размера штрафа, а для лиц, совершивших правонарушение повторно, штраф может быть увеличен на 100 %).

В случае вынесения судом (мировым или районным) решения о взыскании налоговой задолженности и штрафа, контроль его исполнения будут осуществлять судебные приставы, которые вправе:

- удержать сумму задолженности из заработной платы или другого легального источника доходов;
- арестовать и продать имущество, а на вырученные деньги погасить долг;
- наложить крупный штраф;
- назначить исправительные, обязательные или принудительные работы на благо общества;
- запретить выезд за пределы России;
- назначить тюремное заключение.

Вопросы для самоконтроля

1. В чем разница между имущественным и социальным налоговыми вычетами?
2. Размер удержаний оплаты труда

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 13

Тема 10.1 Методы защиты населения от мошеннических действий на финансовом рынке

Цель – изучение методов защиты от мошеннических действий

Должен знать: финансовую пирамиду

Методические рекомендации

Наиболее распространенные виды мошенничества:

- финансовые пирамиды;
- телефонные или СМС-мошенничества;
- «письма счастья».

Мошенничества осуществляются с использованием разных средств, как привычных (личное общение, предложение мошеннических схем вложения денег), так и современных (мобильные телефоны, электронная почта).

Мошенничества предполагают, что под каким-то благовидным предлогом вас вынуждают внести ту или иную сумму денег либо раскрыть информацию о себе. При этом чаще мошеннические действия сопровождаются:

- эмоциональным давлением: требованием все сделать немедленно, иначе «все пропало», «вам ничего не достанется, т.к. много других претендентов», «ребенок / знакомый попадет в тюрьму»;
- захваливанием, лестью, подчеркиванием вашей исключительности, решительности, квалификации, внешних качеств и т.п., демонстрацией открытых

дружеских отношений, внимания к вашим проблемам, что, в конечном счете, может снизить вашу бдительность;

- подчеркиванием сверхдоходности, выгоды, необыкновенности, исключительности, непревзойденности проекта, в котором вас приглашают поучаствовать;

- нежеланием показывать реальные документы и/или давать время на их изучение;

- неготовностью показывать офис (поскольку его и нет) либо плохим состоянием офиса.

Жертвами мошенников чаще становятся пожилые люди или доверчивые подростки.

2. При финансовой пирамиде доход участников обеспечивается за счет привлечения новых участников.

В любой финансовой пирамиде рано или поздно наступает момент, когда поступлений средств от новых вкладчиков перестает хватать на оплату процентов. Обычно именно в этот момент ее владельцы скрываются в неизвестном направлении, прихватив с собой деньги вкладчиков. Многие помнят финансовую пирамиду «МММ», созданную М.Мавроди в начале 90-х годов, и вновь возрожденную им после выхода из мест заключения.

Часто финансовые пирамиды маскируются под инвестиционные фонды и различные коммерческие проекты, которые якобы вкладывают ваши денежные средства в высокодоходные финансовые инструменты или «сверхприбыльные проекты».

Основные признаки пирамид:

- предлагается необычно высокий уровень дохода в короткие сроки, существенно отличающийся от среднего по рынку дохода;

- озвучиваемые схемы заработка средств нестандартны, необычны, это «ноу-хау» и т.п.;

- вас настойчиво просят привлекать своих знакомых для вложения средств, и платят за это комиссионные;

- внешний вид офиса проекта вызывает определенные подозрения, выглядит недостаточно статусно для озвученных уровня и доходности проекта.

На финансовые пирамиды могут быть похожи кредитные кооперативы. Кредитный кооператив – это вполне легальная НЕКОММЕРЧЕСКАЯ организация, которая позволяет одним членам кооператива предоставлять свои средства под проценты (к слову, более высокие, чем в банках), а другим членам кооператива – занимать эти средства. Деятельность кредитного кооператива имеет смысл в тех случаях, когда по тем или иным причинам заемщику проблематично получить кредит в банке, но при этом его готовы прокредитовать члены кооператива – единомышленники (а кредитные кооперативы создаются единомышленниками). Зарабатывание прибыли не является целью деятельности кооператива. Он в большей степени ориентирован на поддержку своих членов.

Отличительные признаки кооператива от пирамиды:

- кредитный кооператив - это некоммерческая организация, поэтому она не может быть создана в форме ОАО, ЗАО, ООО; это должен быть именно потребительский кооператив как организационно-правовая форма; все учредительные документы кооператива необходимо изучить до вступления в него

- если вам не дадут это сделать, то от такого кооператива лучше отказаться – это потенциальная пирамида;

- излишне активное рекламное продвижение кредитного кооператива; в реальности кооператив создается для решения задач конкретной группы людей, которые зачастую и так друг друга знают, а не для зарабатывания денег;

- слишком высокие проценты, которые кредитный кооператив предлагает своим членам взамен на их взносы (существенно выше средних процентов по банковским вкладам);

- договор займа имеет необычный вид, непонятен либо его вам в принципе не разрешают заранее внимательно его изучить;

- кредитный кооператив не входит ни в какое объединение кооперативов (саморегулируемую организацию);

- кредитный кооператив существует менее 2 лет;

- вас стимулируют к привлечению новых пайщиков (например, вам предлагают льготные условия членства).

Вопросы для самоконтроля

1. Раскройте понятие финансовая пирамида

2. Виды мошенничества

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 14

Тема 10.2 Методы защиты населения от мошеннических действий на финансовом рынке

Цель – способы защиты от мошенничества

Должен знать: способы защиты от мошенничества

Методические рекомендации

Наиболее часто мошенничества имеют вид СМС-сообщений, реже – телефонных звонков.

Перечислим наиболее известные из них:

- к вам приходит СМС с незнакомых номеров с неожиданной информацией, требующей отправки ответного СМС-сообщения либо перечисления незначительной суммы средств (например, информация о вашем выигрыше: поездки, дорогой иномарки, суммы денег); отправка ответного СМС оказывается платным и не по тарифам телефонной компании, а существенно выше, например, 500 рублей за СМС; аналогично – сообщение может содержать предложение позвонить на указанный номер, этот номер оказывается платным, если вы перезваниваете, с вами очень долго разговаривают, а потом вы получаете огромный счет за телефон;

- с незнакомого номера к вам приходит СМС-сообщение с какой-то рекламой и предложением ответным СМС отказаться от рассылки; как и в предыдущем случае, ответное СМС с отказом от рассылки оказывается гораздо дороже, чем вы

этого можете ожидать, при этом никакого отказа от рассылки в действительности не происходит;

- к вам приходит СМС-сообщение с незнакомого номера от якобы вашего знакомого или ближайшего родственника с просьбой о деньгах («Мама! Срочно положи мне на этот номер 1000. Потом все расскажу»); на самом деле сообщение отправлено мошенником, а ваш ребенок со своим телефоном находится где-то совсем в другом месте и в ваших деньгах не нуждается;

- с незнакомого номера вам звонит якобы ваш плачущий «сын», начинает что-то невнятно говорить, потом якобы «полицейский» выхватывает у него трубку и объясняет, что он только что сбил человека на пешеходном переходе и его могут посадить в тюрьму, если срочно ни привезти / перевести куда-то крупную сумму денег, пока майор /полковник/ генерал не узнал о случившемся (на самом деле вся ситуация инсценирована, с вами разговаривали мошенники, надо перезванивать своему сыну на его реальный телефонный номер и выяснять, что с ним на самом деле произошло – вполне вероятно, у него все в порядке);

- на улице вас останавливает человек, под каким-то весьма убедительным предлогом (жена в роддоме, умирает бабушка, потерялся ребенок и т.п.) просит у вас «на минуточку» телефон, затем разговаривает по нему очень долго, оказывается, номер, по которому он звонил – платный, и с вас списывают за звонок крупную сумму денег;

- с незнакомого номера к вам приходит СМС-сообщение, содержащее ссылку для дальнейшего перехода, ведущую на «фишинговый» сайт, который скачивает с вашего телефона всю конфиденциальную информацию о вас, которая там находится; аналогичным способом могут рассылать письма со ссылками по электронной почте, поэтому данный совет актуален и здесь – не переходите по ссылкам, если отправитель письма вам неизвестен;

- к вам приходит СМС-сообщение, что у вас не погашен кредит, с требованием срочно перезвонить на указанный номер телефона; вы перезваниваете (даже если у вас не было кредита) – и попадает не к сотрудникам банка, а к мошенникам; в ходе разговора они получают у вас большое количество личной информации (например, проверяя информацию о вас якобы в какой-нибудь базе данных, они могут попросить сведения о номерах банковских карт, паспортные данные и т.п.).

Будьте осторожными с СМС-сообщениями, приходящими с незнакомых или неизвестных номеров, не отвечайте на них, не переходите по ссылкам из таких сообщений. А чтобы избежать вала рекламных СМС, в числе которых легко могут оказаться мошеннические, старайтесь как можно реже оставлять информацию о номере своего телефона.

Даже если вы решили перезвонить на незнакомый вам телефонный номер (например, вы пропустили звонок и беспокоитесь, что это что-то важное), и понимаете, что вас втягивают в длинный разговор, не поддавайтесь, прощайтесь и прекращайте беседу.

4. Те, у кого есть электронная почта, наверное, замечают большое количество разных сообщений рекламного характера, которые иногда просто тучами оказываются в вашем ящике.

Среди них и встречаются т.н. «письма счастья», обещающие какие-то невероятные блага и возможности, например:

- если вы в действительности ищете работу, к вам может прийти письмо о том, что ваша анкета рассмотрена и вы практически приняты,;

- к вам обращается иностранец (могут приводиться вымышленные названия компаний и имена людей), у них по каким-то причинам возникли сложности с переводом в Россию крупной суммы средств (уволился, умер и т.п. их агент в России), если вы поможете с этим (дадите провести средства через свой счет), вам дадут немаленький процент от переводимой суммы; как;

- вы что-то выиграли, но чтобы получить нужно сначала заплатить небольшую сумму (за доставку, прохождение таможи, на взятку (но об этом ни слова!) и т.д.).

Не верьте таким письмам, не отвечайте на них и даже не вчитывайтесь внимательно – сразу удаляйте!

5. В банковской сфере также могут иметь место мошеннические действия в вашем отношении. Чаще это бывает связано с получением на ваше имя кредита с использованием вашего потерянного паспорта либо копии вашего паспорта со штампом «копия верна».

Иногда к таким действиям бывают причастны сами сотрудники банка, имеющие доступ к ксерокопии вашего паспорта.

Особенно неприятным в этой истории может стать истребование с вас кредита, который вы не получали, с привлечением коллекторского агентства.

Под коллекторскими агентствами (или коллекторами) понимают негосударственные организации, занимающиеся возвратом задолженности.

В настоящее время существуют два варианта работы коллекторских агентств. Первый предусматривает взыскание просроченной задолженности на основании агентского договора: агентство получает от кредитора доверенность, по которой имеет право представлять его интересы и вести с должником переговоры от его имени. Второй вариант - заключение договора цессии (покупка у кредитной организации, предприятия или физического лица просроченной задолженности), при совершении которого право требования по кредиту переходит к коллекторскому агентству.

Чаще коллекторы работают с задолженностью от 25 тыс.рублей до 200-300 тыс.рублей, образовавшейся по потребительским кредитам, по которым не было оформлено поручительство. Им удается заставить почти половину должников заплатить по долгам.

Более крупные суммы банки взыскивают в судебном порядке.

Генеральная прокуратура, Федеральная служба судебных приставов, Роспотребнадзор довольно негативно оценивают деятельность коллекторских агентств, особенно в случаях, когда кредиторы переуступают агентствам права требования по кредитным договорам. Основными формальными причинами недовольства являются:

- разглашение банковской тайны;

- неравнозначность замены банка (лицензированной кредитной организации) на коллекторское агентство и необходимость согласия на это со стороны должника.

Суды расходятся в позициях относительно работы коллекторских агентств, однако на практике могут признать договоры уступки прав требования ничтожными, равно как отказать коллектору во взыскании средств с должника на основании отсутствия согласия должников на уступку прав требования, а также отсутствия у коллектора лицензии на осуществление банковской деятельности. Таким образом, на самом деле можно попытаться совершенно законно оспорить правомерность обращения к вам коллекторского агентства, и суд будет, вероятнее всего, на стороне должника.

Недовольство граждан коллекторами связано с жесткими методами их работы, включая:

- запугивание – заемщик из-за страха находит средства для погашения долга (не всегда законным путем/зачастую незаконным путем);
- психологическое давление;
- угрозы, в том числе в отношении членов семьи
- физическое насилие.

На самом деле в обязанности коллекторских агентств входит:

- информирование должника о необходимости погашения долга (по рабочим дням, с 6.00 до 22.00)
- телефонные звонки заемщику с целью напоминания о невыплаченном кредите (часто, пользуясь таким правом, коллекторы звонят почти каждый час);
- посещение гражданина, причем при посещении представители коллекторского агентства должны предъявить удостоверение личности и соглашение о сотрудничестве с банком (должник самостоятельно решает – пускать их к себе в дом или нет);
- письменное требование погашения долга.

При этом с учетом положений, в том числе уголовного законодательства, оскорбление, насилие или иные меры принуждения к должникам применять недопустимо.

Для того, чтобы перевести взаимодействие с коллектором в цивилизованное русло, надо постараться самим вести себя более цивилизованно и не провоцировать конфликт.

Стоит выяснить, на каком основании коллектор беспокоит должника, агентству переданы права требования либо оно выполняет функции агента по взысканию долга. В качестве подтверждения правомерности работы коллектора вам может быть представлен договор, заключенный между банком и агентством либо документальное подтверждение передачи долга коллектора. Необходимо узнать ФИО пришедшего к вам специалиста, сведения о коллекторском агентстве (название, адрес, телефон, сайт в Интернете), точную сумму долга вместе с процентами и неустойками, реквизиты для внесения средств.

Кроме того, необходимо обратиться к банку, выдавшему кредит, чтобы удостовериться, что коллекторское агентство не мошенничает, и возврат средств теперь действительно следует производить именно ему, а не банку-кредитору.

Лучше получить не только устное, но и официальное письменное подтверждение этому.

Цель коллекторских агентств – вернуть деньги. В то же время добросовестные агентства понимают, что могут сложиться разные жизненные ситуации. В этой связи разумнее попытаться выстроить конструктивный диалог с коллектором и совместно договориться о графике платежей (возможно, это будет именно график, растянутый во времени, а не выплата всего долга одной суммой). Если скрываться от коллекторов, последствия могут оказаться худшими, чем если попытаться договориться с ними.

Не производите оплату коллекторским агентствам, в следующих случаях:

- они используют в своей деятельности угрозы, меры физического принуждения и т.д.;
- скрывают данные о себе (под тем или иным предлогом отказываются сообщить название агентства, не представляются полностью, не показывают документов);
- банк-кредитор не подтверждает перевод вашего долга коллекторскому агентству;
- это вообще не ваш долг (тогда стоит обращаться в правоохранительные органы).

Если работа коллекторского агентства вас не устраивает, направляйте жалобу в Управление Роспотребнадзора по краю.

Для наказания мошенников можно обратиться в правоохранительные органы (ближайшее к вам отделение полиции, прокуратуру) с соответствующим заявлением.

Если вы стали жертвой мошенников в Интернет-сфере, можно обращаться в управление/отделение МВД России, которые занимаются преступлениями в сфере компьютерной информации, включая:

- выявление и пресечение фактов неправомерного доступа к компьютерной информации;
- борьба с изготовлением, распространением и использованием вредоносных программ для ЭВМ;
- противодействие мошенническим действиям с использованием возможностей электронных платежных систем, информационно-телекоммуникационных сетей, включая сеть Интернет и др.

Если вы стали жертвой финансовой пирамиды, обратитесь также в Федеральный общественно-государственный фонд по защите прав вкладчиков и акционеров (www.fedfond.ru). Возможно, через фонд вам удастся получить некоторую материальную компенсацию ваших потерь (максимальные размеры выплат в зависимости от категории обратившегося от 25-100 тыс.рублей).

Вопросы для самоконтроля

1. Ваши действия во время атак мошенников
2. Действия во время коллекторских атак

Тема 11. Создание собственного бизнеса

Цель – изучение построения бизнес-плана

Должен знать: виды бизнес-планов и стартап

Методические рекомендации

Любой старт требует приложения огромных усилий, затрат большого количества времени, труда и, что немаловажно, эмоций. Помимо этого, бизнес всегда сопряжен с рисками. Особую важность имеет психологический и эмоциональный настрой. Начиная собственное дело, нужно быть готовым к тому, что возможно придется жертвовать налаженными семейными отношениями, финансовой стабильностью от получаемой заработной платы, дружескими контактами и личными связями.

Но в то же время, нужно быть уверенным в удачном результате и дать себе четкие ответы на следующие вопросы: *компетентен ли я в той области, где намереваюсь создать собственное дело? насколько хорошо мне известны правила рынка и законы? способен ли пойти на риск? хорошо ли я умею ладить с людьми? тверд ли я в принятии решений? достаточно ли у меня физических сил и эмоционального потенциала для успешного ведения дела? хорошо ли я планирую и организую свои дела? насколько я уверен в успехе?*

Конечно, едва ли возможно с полной уверенностью дать положительные и аргументированные ответы на все эти вопросы, но необходимо стремиться к тому, чтобы не было решительно отрицательных ответов.

Бизнес начинается с бизнес-идеи, которая требует ответа на вопрос – какой вид бизнеса следует выбрать? И в этом вопросе много сложностей.

Предпринимательская идея – это потенциальная возможность и необходимость самореализации человека для решения собственных целей путем удовлетворения потребностей других.

Зачастую предприниматели берут готовую, работающую идею, просто оглянувшись вокруг, затем улучшают ее, устраняя недочеты. Да действительно, это относительно надежно, ведь на сформированный рынок зайти проще, чем формировать его самостоятельно. Однако то, что сегодня выгодно, доходно и кажется перспективным, уже завтра может потерять актуальность. Более того, порой в одной и той же нише и в очень схожих условиях у одних людей дело получается прибыльным и развивающимся, а другие разоряются. Все дело в компетенциях. Будущий предприниматель должен разбираться в той области деятельности, где собирается организовывать свое дело.

Лучший вид бизнеса это тот, в котором будущий предприниматель особенным образом заинтересован, а также тот, для ведения которого уже сформированы определенные навыки.

После выработки идеи переходят к составлению бизнес-плана. Бизнес-план – это аналитический документ, который должен содержать в себе следующую информацию:

- характеристика продукции или услуг (оценка их достоинств и недостатков); оценка рынка;
- прогноз объемов производства, реализации товаров и услуг;
- потребность в оборудовании, сырье, персонале, финансировании;

- маркетинговая стратегия;
- организационная структура предприятия;
- финансовая политика, прогнозы расходов и доходов;
- анализ рисков.

Грамотный план не только существенно облегчит реализацию процесса по запуску бизнеса, но и поможет привлечь финансовую поддержку от кредиторов и инвесторов, поскольку он позволяет произвести оценку перспективности компании.

Задачи бизнес-плана

- **определить конкретные направления деятельности,** перспективные рынки сбыта и место фирмы на этих рынках;
- **оценить затраты,** необходимые для изготовления и сбыта продукции, соизмерить их с ценами, по которым будут продаваться товары, чтобы определить потенциальную прибыльность проекта;
- **выявить соответствие кадров** фирмы и условий для мотивации их труда требованиям по достижению поставленных целей;
- **проанализировать материальное и финансовое положение** фирмы и определить, соответствуют ли материальные и финансовые ресурсы достижению намеченных целей;
- **просчитать риски** и предусмотреть трудности, которые могут помешать выполнению бизнес-плана.

Таким образом, предпринимательская деятельность, как процесс, начинается с идеи, которая реализуется при определенных условиях в конкретный предпринимательский проект. Базисом подобного проекта всегда служит принцип: найти у других потребность и удовлетворить ее.

Оценка рынка

Одно из главных условий, соблюдение которого необходимо для успешного старта бизнеса, это доскональный анализ ниши и предлагаемого к продаже продукта.

В ходе принятия решения о начале предпринимательской деятельности следует учитывать потенциальные возможности различных видов бизнеса в зависимости от территориальной привязки. Выбрав нишу, необходимо провести анализ рынка и понять, нужен ли людям ваш продукт, оценить конкуренцию и найти в себе отличительные преимущества. Не лишним будет получить консультации на этот счет в службах поддержки предпринимательства. Соответствие квалификации бизнеса возможностям местного рынка, значительным образом повышает шансы на успех.

Перед началом оценки рынка, необходимо ответить на ряд вопросов:

- для кого предприниматель будет производить свой продукт, выполнять работу или оказывать услуги;
- какие конкретно производить товары или оказывать услуги он собирается, и есть ли у него для этого условия;

- какова будет техническая и технологическая основа производства продукции или оказания услуг, с какими издержками и уровнем конкурентоспособности.

При ответе на эти вопросы следует руководствоваться важнейшими рыночными принципами, среди которых можно отметить следующие:

Предпринимательская деятельность направлена на удовлетворение чужих потребностей, необходимо найти потребности, выявить возможность и способ удовлетворения.

При заполненности рынка, необходимо производить товары с более низкими издержками относительно конкурентов, иначе рынок может не признать товары, предприниматель их не реализует и не получит прибыль.

При выставлении цены, необходимо учитывать поведение конкурентов, спрос покупателей и уровень насыщения рынка.

В ходе исследования рынка необходимо:

- установить объем рынка и его целевой аудитории (сформировать портрет потребителя: возраст, пол, профессия, социальное и материальное положение);
- определить местоположение потенциального клиента;
- установить данные по объемам предложений и реализации товаров компаниями-конкурентами. Изучить структуру и методы работы сети сбыта, которые применяются на данном рынке;
- провести анализ внешних факторов, отражающихся на структуре рынка (например, экономических).

В результате оценки рынка следует четко определить вид деятельности, месторасположения организации и территориальные границы бизнеса.



Чаще всего предприниматели открывают свое дело в той области, где они имеют определенный опыт и знания, а иногда создают совершенно новый товар или услугу. Но в какой бы области новая организация не создавалась, самое главное – это быть уверенным, что она коммерчески жизнеспособна, и что

найдется достаточное количество заинтересованных людей, которые будут готовы платить за производимые товары или услуги установленную цену.

Привлечение ресурсов

Для начала предпринимательской деятельности необходима определенная сумма средств. Порог входа в бизнес может разниться как от вида планируемой к организации деятельности, так и от способа ее реализации. Учреждение собственного дела требует существенных денег на приобретение сырья, оборудования, аренду помещения, найма сотрудников и т.д.

При расположении внушительными средствами всегда уместно подумать над приобретением функционирующего предприятия. Покупка действующей организации избавляет от множества проблем. Все необходимые ресурсы будут уже собраны, деятельность компании налажена и, что немаловажно, приобретается «репутация фирмы».

Также разумно рассмотреть возможность ведения бизнеса с помощью франчайзинга. Франчайзинг – это форма организации бизнеса, в которой владелец продукта (*франчайзер*) лицензирует или продает свою торговую марку, ноу-хау и производственную систему независимому предпринимателю (*франчайзи*). А франчайзи оплачивает владельцу первоначальный взнос и сервисную плату (*роялти*) за право на бизнес.



Франчайзинг позволяет быстро открыть свое дело по готовым схемам, а поддержка со стороны франчайзера помогает избегать и преодолевать проблемы, часто возникающие на начальном этапе создания бизнеса.

Источником средств для запуска бизнеса могут являться:

- личные накопления;
- банковские займы;
- средства, субсидированные государством;
- займы в лицензируемых финансовых организациях.

Для законного функционирования бизнеса потребуется его регистрация, которая предполагает выбор определенной организационно-правовой формы предпринимательской деятельности.

Выбор правовой формы бизнеса является важным решением, поскольку от него зависит процедура регистрации, уплата налогов и ряд других сопутствующих моментов. Наиболее распространенными организационно-правовыми формам являются ИП и ООО.



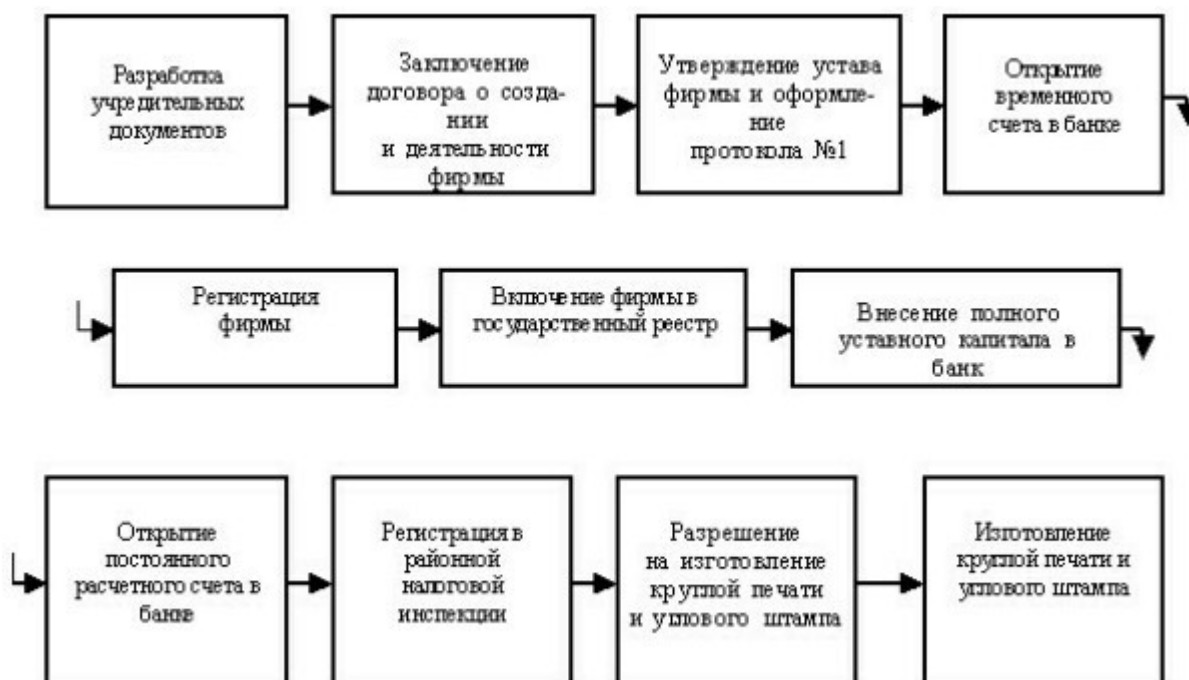
Определение состава учредителей

В ходе подбора учредителей следует учитывать их платежеспособность, деловые качества, порядочность и взаимное доверие. Нередко бывает, что учредители, едва начав бизнес, расходятся.

При создании юридического лица на учредителей возлагается имущественная и уголовная ответственность за надлежащее проведение процесса учреждения, выработку и представление учредительных документов, формирование капитала, организацию, регистрацию фирмы органов управления.

Регистрация компании

Большинство предпринимателей пользуются услугами специализированных фирм, которые занимаются регистрацией компаний и особенных проблем в этой связи не возникает. Однако полезно будет понимать порядок регистрации, основные этапы которого выглядят следующим образом:



Основные этапы регистрации бизнеса

Создание собственного дела в той или иной организационно-правовой форме предполагает следующие предпосылки:

1. Наличие бизнес-идеи.
2. Наличие имущества для формирования первоначального капитала.
3. Наличие определенного объема финансовых средств, который необходим для формирования минимального размера уставного капитала. В случае если создается ИП, то уставной капитал не требуется.
4. Наличие возможностей для аренды нежилых помещений или непосредственно нежилые помещения, необходимые для размещения офиса будущей организации и осуществления намеченных видов деятельности.
5. Предварительный анализ предполагаемого рынка, на котором планируется осуществление предпринимательской деятельности.
6. Формирование команды квалифицированных учредителей, хорошо знающих технологию осуществления определенных видов деятельности, ведение бухгалтерского и налогового учета и др.

Если данные условия выполнены или представляются выполнимыми, а также присутствует вера в успех, то самое время начинать свой бизнес.

Вопросы для самоконтроля

1. Виды бизнес-планов.
2. Что такое стартап?

Рекомендуемая литература

Основная литература:

1. Дмитриева, И. Е. Финансы, денежное обращение и кредит : учебное пособие для СПО / И. Е. Дмитриева. — Саратов, Москва : Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 190 с. — ISBN 978-5-4488-0850-0, 978-5-4497-0595-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/95600.html> (дата обращения: 23.09.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

2. Яковлева, И. В. Организация финансовой работы на предприятии : учебное пособие для СПО / И. В. Яковлева. — Саратов : Профобразование, 2020. — 146 с. — ISBN 978-5-4488-0576-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/92132.html>

3. Финансы организаций : учебное пособие / В. В. Позняков, Л. Г. Колпина, В. К. Ханкевич, В. М. Марочкина ; под редакцией В. В. Познякова. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 331 с. — ISBN 978-985-503-912-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/93402.html> (дата обращения: 23.09.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Дополнительная литература:

1. Богдашевский, А. Основы финансовой грамотности: Краткий курс / А. Богдашевский. — Москва: Альпина Паблишер, 2018. — 304 с. — ISBN 978-5-

9614-6626-3. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82629.html> (дата обращения: 28.09.2020). — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Интернет-ресурсы:

1. Минэкономразвития РФ (economy.gov.ru).
2. Министерство финансов РФ (<http://www1.minfin.ru>).
3. Министерство регионального развития РФ (minregion.ru).