Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна
Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского федерального университета
Дата подписания: 13.06.2024 17:44:07
Уникальный программный ключ:
d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a1c8ef96f

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

УТВЕРЖДАЮ
Директор Пятигорского института
(филиал) СКФУ
Шебзухова Т.А.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

СГ.05 ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Специальности СПО
СПО 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

2024 г.

Методические указания для практических занятий по дисциплине: СГ.05 Основы финансовой грамотности составлены в соответствии с требованиями ФГОС к подготовке выпуска для получения квалификации делопроизводитель. Предназначен для студентов, обучающихся по профессии 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Пояснительная записка

Данные методические указания предназначены для закрепления теоретических знаний и приобретения необходимых практических навыков и умений по программе дисциплины СГ.05 Основы финансовой грамотности по профессии 38.02.08 ТОРГОВОЕ ДЕЛО. Практические занятия составлены в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта.

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

– структуры семейного бюджета и экономики семьи банковской системы и предлагаемых ею продуктов: кредит и депозит, инвестирование.

– рассчетно-кассовых операций, дистанционных форм банковского обслуживания.

– 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. основы предпринимательства.

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

– применять знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях, профессиональной деятельности и организации предпринимательской деятельности, для планирования и развития собственного профессионального и личностного развития

– составлять семейный бюджет и разрабатывать финансовый план, рассчитывать сроки осуществления финансовых планов.

– производить оплату с применением различных видов платежных средств. определять выгодность использования различных продуктов банков для различных целей.

– выбирать продукты страхования; оформлять налоговую декларацию;

– оформлять документы для получения налогового вычета, рассчитывать его размер.

– нормативные основания по защите прав потребителей;

– выявлять и пресекать случаи мошенничества на финансовом рынке.

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. Преподаватель 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, подведя 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: аккумулирование, 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 понадобиться 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 (неосязаемость, 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 poskредиты – 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 процентах ставок по вкладам.
4. Характеристика и назначение кредитов для населения.
5. Основные условия кредитования населения.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ № 5

Тема 5. Рассчетно-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 границей. 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 именной 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 изучайть 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 кошелека:

- 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 (от1года 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 страхование 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 облуживание. 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:

- Объема 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 временн м 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 зарплаты 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 растет, 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.

Информационное обеспечение обучения.

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).