методические рекомендации по теме «кредитование»

Контракт № FEFLP/FGI-5-2-02

Подготовлено по заказу Министерства финансов Российской Федерации в ходе реализации совместного Проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в рамках «Конкурсной поддержки инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей»

# Логика преподавания темы

Тема 2.2 «Кредитование» входит в Модуль 2 «Использование финансовых инструментов». Предполагается, что обучаемые уже знакомы с Темой 2.1 «Сбережения и инвестиции», при изучении которой они получили общее представление о банковских услугах и взаимодействии банков и потребителей финансовых услуг.

**Цель изучения темы «Кредитование»** — формирование компетенций, необходимых для грамотного пользования заимствованиями.

**Ключевая проблема темы:** Иногда денег на важные покупки не хватает, и возникает желание взять в долг. Одни люди спокойно живут с долгами, жизнь других разрушается с первым же кредитом (займом)[[1]](#footnote-1). Как использовать кредиты себе на пользу, а не во вред?

Практико-ориентированность этой проблемы требует ее преподавания иначе, чем это обычно делается в курсе обществознания или экономики. Кредитование должно рассматриваться как форма заимствований, необходимых для устранения разрывов в семейном бюджете. Поэтому отправной точкой в логике преподавания темы является не финансовая организация (банк, МФО и др.), а семейный бюджет.

Для решения ключевой проблемы темы требуется ее детализация до уровня более узких задач (при решении каждой из них также необходимо отталкиваться от последствий для семейного бюджета):

1. Как понять, сколько денег следует занимать и на что?
2. Как выбрать наиболее подходящий способ заимствования?
3. Как выплачивать кредит, чтобы он не стал проблемой?
4. Что делать, если изменились обстоятельства, и кредит стал проблемой?

Последовательность рассмотрения задач соответствует основным этапам использования кредита (оценка целесообразности, выбор кредита, выплата кредита, решение проблемных ситуаций), а формулировка задач помещает Учащегося в ситуацию выбора, соответствующего каждому из этапов.

Решение каждой из задач описывается как последовательность шагов (анализ). Успешное выполнение шагов решения по всем задачам, обеспечивает решение ключевой проблемы темы (синтез). Содержание и структура теоретических и практических материалов по задаче соответствует последовательности шагов.

**Задача 1 «Как понять, сколько денег следует занимать и на что?»**

**Расшифровка задачи 1:** Заем позволяет использовать больше денег сегодня, но меньше завтра. Как понять, что выгоднее: воспользоваться заемными средствами или обойтись без них?

**Шаги решения задачи 1:**

1. Понимать общие принципы заимствования денег.
2. Принимать решение о возможности и целесообразности заимствования (полезность блага, выгода от блага, убыток от займа), сравнив его с другими способами достижения цели (например, накопление).
3. Знать основные формы заимствований и распознавать/выявлять скрытые кредитные предложения.
4. Определять цели получения займа.
5. Определять, какая сумма заимствований приемлема для семейного бюджета.
6. Определить, какой график платежей по займам оптимален для семейного бюджета.

Таким образом, решение о целесообразности заимствования принимается, когда есть важные потребности, на которые не хватает собственных средств, и в то же время семейный бюджет позволяет финансировать выплату процентов по кредиту.

**Ключевые понятия задачи 1:** заем, платность, возвратность, срочность, срок займа, платеж по займу, план погашения займа.

**Задача 2 «Как выбрать наиболее подходящий способ заимствования?»**

**Расшифровка задачи 2**: Существует большое количество инструментов заимствования с разными условиями, и на порядок больше конкретных предложений от разных организаций. Как выбрать среди них вариант, наилучшим образом соответствующий цели займа?

**Шаги решения задачи 2:**

1. Знать основные юридические формы заимствований (в т.ч. банковский кредит) и понимать их особенности и риски.
2. Знать основные характеристики кредита и виды кредитов.
3. Разумно оценивать собственные возможности по получению того или иного вида кредита.
4. Обеспечивать себя максимально полной и достоверной информацией об условиях кредита, перепроверенной по разным источникам.
5. Выбирать конкретное кредитное предложение с учетом его условий и своих жизненных обстоятельств.

Таким образом, за исключением краткосрочных мелких бытовых займов, предпочтительной формой заимствования является банковский кредит, а среди его разновидностей — целевые кредиты с условиями, в наибольшей степени соответствующими целям заемщика.

**Ключевые понятия задачи 2:** кредит, ипотека, автокредит, залог, целевой кредит, сумма кредита, процент по кредиту, срок кредита, первоначальный взнос, полная стоимость кредита, ежемесячный платеж.

**Задача 3 «Как выплачивать кредит, чтобы он не стал проблемой?»**

**Расшифровка задачи 3**: Очень часто люди берут заем, который вполне соответствует их финансовым возможностям, но из-за бытовой небрежности (просроченных по невнимательности платежей и т.п.) он разрастается до неподъемных размеров. Как отличить законные требования и санкции банка от злоупотреблений, и не попасться в ловушку бесконечных штрафов?

**Шаги решения задачи 3:**

1. Знать обязанности заемщика, понимать последствия их нарушения и осознавать отличия правовых отношений по кредиту от неформальных практик мелких бытовых займов.
2. Понимать возможные меры со стороны займодателя в случае нарушения заемщиком обязательств.
3. Понимать объективные и субъективные риски, влияющие на соблюдение платежной дисциплины, и минимизировать их (в том числе, быть готовым к задержке доходов, задержкам проведения платежей в праздники и т.д.).
4. Осознавать, что быстрое устранение нарушения позволяет предотвратить накопление санкций.

Таким образом, залогом успешного использования кредита является добросовестное соблюдение кредитной дисциплины и своевременное уведомление банка о любых возникающих проблемах.

**Ключевые понятия задачи 3:** кредитная дисциплина, штраф, пени, просрочка.

**Задача 4 «Что делать, если изменились обстоятельства, и кредит стал проблемой?»**

**Расшифровка задачи 4:** Условия кредита прописываются в договоре и потому кажутся неизменными. Однако жизненные обстоятельства часто меняются, и удобные условия превращаются в неприемлемые. Такое может случиться как с заемщиком, так и с кредитором. Что делать заемщику, чтобы уменьшить негативные последствия?

**Шаги решения задачи 4:**

1. Понимать общие принципы пересмотра договора (взаимное информированное согласие, заинтересованность обеих сторон в исполнении договора).
2. Выявлять в договоре пункты, предполагающие изменение существенных условий автоматически или по решению банка.
3. Понимать, какие действия должен предпринять заемщик, чтобы пересмотреть условия договора.
4. Понимать, что может и что не имеет права делать банк.
5. Определять/оценивать необходимость в изменении условий договора:

* отсрочки и рефинансирования кредита;
* досрочной выплаты кредита;
* реструктуризации и изменения условий кредита.

1. Формулировать переговорную позицию, наилучшим образом отражающую интересы заемщика, и вести переговоры с банком.

Таким образом, к кредиту нужно относиться как к взаимовыгодному сотрудничеству и искать выход из проблемных ситуаций понимая, что и банк, и заемщик могут пойти на взаимные уступки или пересмотр договора, только если это будет соответствовать интересам каждой из сторон.

**Ключевые понятия задачи 4:** изменение условий договора, изменение условий кредита, реструктуризация кредита, рефинансирование кредита, отсрочка, досрочное погашение кредита.

Таким образом, **решение ключевой проблемы (ключевые выводы) темы** «Как использовать кредиты себе на пользу, а не во вред?» состоит в сознательном использовании юридически оформленных займов, предпочтительно банковских кредитов, при внимательном отслеживании всех условий договора, соблюдении кредитной дисциплины и активном решении проблем на этапе выплаты кредита, в том числе путем переговоров с банком о пересмотре условий.

# Методика преподавания темы

Каждая образовательная организация использует собственные подходы, форму организации обучения, программы преподавания финансовой грамотности с различной структурой и выделенным объемом учебных часов, поэтому порядок изучения тем, заданный Программой и Планом обучения данного Интерактивного курса, не может считаться универсальной базой для изучения темы с Учащимися. Тем не менее, при преподавании темы по разработанным материалам рекомендуется придерживаться заданной выше логики изложения темы (последовательности материалов), за исключением случаев, прямо оговоренных в рекомендациях к отдельным материалам.

Преподавание финансовой грамотности в значительной степени связано с коррекцией общераспространенных, но ошибочных представлений и стереотипов, установок, убеждений и ценностей. Поскольку для их коррекции необходим диалог и дискуссия с Учащимися (пассивного чтения материала недостаточно), основной акцент в данных методических рекомендациях сделан именно на работе с установками.

При работе с установками важно соблюдать корректность по отношению к личному опыту людей, не обесценивая его, а расширяя и дополняя, показывая его неполноту. В связи с этим рекомендуется соблюдать несколько простых общих правил, упорядочивающих процесс преподавания.

Во-первых, следует избегать апелляции к личному опыту. Вместо этого предпочтительно использовать близких Учащимся по социальному статусу вымышленных героев, с которыми им легко себя отождествить.

Во-вторых, любые теоретические положения и практические рекомендации, противоречащие бытовому опыту Учащихся, следует вводить лишь после того, как на конкретном примере (герое) убедительно показан противоположный вариант развития событий.

В-третьих, по возможности следует представлять ошибочные, нерациональные мнения не как заведомо неверные, а как частный случай более широкого взгляда на проблему.

## Рекомендации по преподаванию темы Учащимся

1. **Начать изучение темы с основ бюджетирования** (т.е. у Учащихся должно быть сформировано понимание, что расходы должны соответствовать доходам), поскольку мы рассматриваем займы как инструмент устранения разрывов в бюджете. Доходы поступают неравномерно, расходы тоже неравномерны, и может возникнуть разрыв в бюджете. Если по какой-либо причине нет достаточных сбережений (или ими невозможно воспользоваться прямо сейчас), то для покрытия расходов требуется привлекать дополнительные средства. Очень важно объяснить разницу между разрывом в бюджете и несбалансированным бюджетом: если расходы глобально превышают доходы, то займы (в силу платности и возвратности) только усугубят ситуацию.
2. Если (как это обычно бывает, в том числе, в общей логике данного Интерактивного курса) кредитование изучается до долгосрочного финансового планирования, то следует **уделить особое внимание возрастным аспектам этого вопроса**. Доходы на протяжении жизни человека поступают неравномерно, и Учащиеся должны осознать, что получение кредита более оправдано на тех этапах жизни, когда в будущем ожидается рост доходов (например, в начале карьеры), а не в период их снижения (в старшем возрасте). Поскольку в возрасте 20-30 лет происходит стремительный рост доходов (появляются собственные источники заработка), то кредиты на цели развития и имущество, сберегающее время и силы, наиболее актуальны именно в этом возрасте.
3. **Использование термина «заем», а не «кредит»** (даже когда речь фактически идет о кредите) до того момента, пока у Учащегося не сформируется убеждение о предпочтительности банковских кредитов (кроме случаев, когда можно обойтись мелким бытовым займом у друзей/родственников). В логике Интерактивного курса переход осуществляется в задаче 2, однако при использовании его отдельных материалов это может происходить иначе. Если установка о предпочтительности кредитов еще не сформирована, то термин «заем» следует использовать в широком смысле, имея в виду и кредиты, и все другие формы временного возмездного получения денег. В этом случае может быть целесообразно изменить терминологию используемых материалов.
4. **Знания, установки, убеждения и ценности, касающиеся работы банков и других финансовых организаций, в этой теме носят вспомогательный характер**. Организацию работы банка Учащиеся должны понимать на уровне того, что банк — это не благотворительная организация. Обучаемым достаточно понимать, что никто не заинтересован отдавать свои деньги просто так, и уплата процентов — единственный способ получить доступ к заемным средствам (не считая мелких бытовых займов).
5. **Не следует затрагивать внутренние процессы работы финансовых организаций** (методики расчета банками финансовых показателей, направления банковской деятельности, история развития банковской системы и т.п.). Их можно рассматривать, если материал используется в рамках одного из школьных предметов, где эти вопросы изучаются (например, Экономика, Обществознание, Право), но содержания финансовой грамотности они не несут.

## Базовые установки Учащихся и их коррекция

В данном разделе выделены установки, носящие наиболее общий характер, и влияющие на восприятие Учащимися всей темы. Их необходимо контролировать и корректировать буквально на каждом занятии, даже если предполагается последовательно пройти с Учащимися несколько материалов. Более того, существование сильных, широко распространенных предубеждений, нежелательных установок и стереотипов ведет к тому, что добиться правильного отношения к кредитованию можно, только многократно отрабатывая одни и те же идеи. Более специфические установки, формируемые в рамках конкретных задач и/или шагов их решения, приведены в разделе 2.3.

Может показаться, что тема кредитов в гораздо большей степени актуальна для взрослых, чем для Учащихся. В действительности это не так. В развитых странах школьники принимают очень важные решения, касающиеся получения образовательных кредитов. В России же очень остро стоит проблема потребительского кредитования старшеклассников и студентов. Она проистекает из желания купить то, на что нет денег и /или не одобряют родители, и доступности розничных (особенно скрытых) кредитов, типа рассрочки.

Нежелательные установки в отношении кредитования, требующие корректировки:

1. «Займы — зло, банки наживаются на простых людях», «брать займы нельзя ни у кого и никогда», «заем — это подарок, банки раздают людям займы по поручения государства, чтобы помочь им».

У большинства людей есть либо несерьезное, либо резко негативное отношение к заимствованиям, вызванное непониманием их фундаментальных основ. Следует исходить из того, что бытовое отношение к займам уже сформировано, и оно нерациональное. Необходимо очень осторожно «рационализировать» тему в глазах Учащихся, избегая крайностей. При очной форме обучения следует обращать внимание на то, какая из установок преобладает в конкретной учебной аудитории, смещая акценты в противоположную сторону.

Важный и эффективный прием, нормализующий тему с позиций справедливости — перенесение проблемы с банков на других людей. Если кто-то не платит по кредиту, то банку, чтобы не разориться, придется взимать все большие проценты. То есть получится, что за «принципиальных неплательщиков» платит не банк, а другие (честные) люди, и это, конечно же, несправедливо. Самое главное, что должен понять Учащийся: плата за заем — это не «грабеж», а необходимость, и что сама по себе она вполне справедлива.

Рациональное же отношение состоит в том, что займы — это возможность, которой можно воспользоваться в случае необходимости. Но, поскольку кредиты и другие займы — это деньги, полученные в долг, необходимо осознавать, что человек берет на себя ответственность и обязуется выплатить долг вместе с процентами. Учащиеся должны понять (это не очевидно из бытового опыта), что привлечение заемных средств принципиально увеличивает расходы в будущем, причем приходится не только возвращать деньги, но и платить за сегодняшнюю возможность пользоваться ими. То есть сам по себе заем снижает уровень жизни, уменьшая общее количество доступных человеку денег. Это может потребовать отказа от многих привычных благ. Значит, заем нужно брать только тогда, когда это уменьшение оправдано какими-то очень важными соображениями. И уж точно не нужно брать заем, если денег у человека достаточно.

В большинстве случаев тех же полезных результатов можно достичь, отказавшись от кредита и выбрав стратегию сбережения, но это потребует времени. Соответственно, перед получением займа нужно проверить две вещи: не наносит ли заем ущерб устойчивости бюджета; и стоит ли цель займа дополнительных расходов ради более раннего ее достижения, или же стратегия сбережения лучше? Рациональное решение должно приниматься с учетом всех обстоятельств в конкретный момент времени, а не базироваться на предубеждении.

1. Распространение на займы у финансовых организаций бытовых практик отношения с родственниками: «когда-нибудь отдам», «заем — это деньги сейчас, а возврат — это где-то в будущем».

Данная группа установок возникает из-за отсутствия привычки к долгосрочному планированию. То есть люди на самом деле не склонны видеть причинно-следственную связь между займом и платежами по нему, а также планировать свои финансы на будущее. Как частный случай этой проблемы, можно встретить резко негативное отношение к банкам, которые, по мнению многих людей, «наживаются на чужом горе». Люди действительно не осознают, что возврат добровольно взятых займов (кредитов) есть условие выживания финансовой организации.

Эту установку сложно корректировать при работе с Учащимися, в силу возраста имеющими ограниченный временной горизонт. Поэтому проблему предпочтительно разбирать на примере графика платежей — начиная с займов с аннуитетными платежами, которые влияют на семейный бюджет одинаково, начиная с первого месяца. Формы с дифференцированным платежом и тем более отсрочкой платежа гораздо сложнее использовать для формирования правильных установок. Их следует рассматривать лишь тогда, когда принцип возвратности уже понятен Учащимся.

1. Легкомысленное отношение к займам: «Если денег нет, то всегда можно взять на это кредит».

Даже понимая принципиально, что заем наносит удар по семейному бюджету, Учащиеся могут неверно оценивать ту пользу, которую приносит приобретаемое в кредит благо. Как показывает российская практика, люди в целом склонны приобретать на заемные средства блага, повышающие их социальный статус (взрослые берут кредит на свадьбы, подростки — рассрочку на мобильные телефоны престижных марок и т.п.). Поэтому важно подчеркивать, что потребности, удовлетворяемые на заемные средства, должны значимо и долгосрочно повышать качество жизни и/или доходы.

Займы наиболее оправданы, если это мера, например, для устранения временного разрыва в бюджете, или они способствуют развитию, увеличению дохода в будущем (например, образование). Следует отметить как цель займа — приобретение товаров длительного пользования. В этом вопросе основное противоречие связано с тем, что люди часто не вполне понимают, за что именно они платят. Так, например, покупка в кредит дорого мобильного телефона обычно нецелесообразна, так как есть достаточно возможностей приобрести более дешевый продукт с теми же потребительскими свойствами. Но если речь идет о покупке рационально дорогой техники, которая сможет сэкономить время человека, то такое решение может быть разумным (проще всего привязать логику принятия этого решения к стоимости рабочего времени человека; особенно если уже освоены положения Модуля 1 в части основных ресурсов, которыми располагает человек).

1. Безразличное или неприязненное отношение к письменным договорам: «договор — это бесполезная бумажка», «все равно интерпретируют как нужно банку».

Сложный юридический язык, которым написаны договоры, создает у людей ощущение, что договор защищает только интересы финансовой организации. Оно во многом следует из того, что именно финансовая организация предлагает клиенту проект договора. Поэтому в его глазах договор выглядит как инициатива организации.

Прежде всего, следует напомнить, что именно человеку нужны заемные деньги, поэтому инициатива в получении займа и выборе его условий происходит именно от заемщика. С другой стороны, существует государственное регулирование, не позволяющее финансовым организациям устанавливать правила, выгодные только им. Конкуренция между организациями также мешает им диктовать свои условия.

Поэтому любой договор устанавливает как права, так и обязанности обеих сторон, и важно понимать все его положения, в том числе и те, которые защищают интересы заемщика - на них можно будет ссылаться при обсуждении проблемных ситуаций с банком или в суде.

1. Поиск простых путей: «чем меньше бумаг оформлять, тем лучше», «если договор сложный, то в нем есть подвох».

Если договор действительно хорошо защищает интересы организации (снижает риски невозврата денег), то это выгодно и заемщику (предполагает более низкую ставку). Не понимая механику банковского бизнеса, люди склонны возмущаться высокими требованиями, предъявляемыми для получения кредита (не задумываясь о том, кому бы лично они согласились одолжить свои деньги), и сложностью юридического оформления.

Существенная часть рекламы займов и кредитов построена именно вокруг тезиса о том, что «деньги получить просто», что людьми воспринимается как «даром». Достаточно просто (но это важно) объяснить, что логика строго обратная: чем сложнее получить деньги, тем меньше риски для займодателя, а значит, тем выгоднее условия займа. Это ключевой тезис с точки зрения обоснования выгодности банковских кредитов по сравнению с другими инструментами (заем в МФО или кредитном кооперативе, ссуда в ломбарде).

Таким образом, рациональный подход к договорам состоит в том, чтобы не бояться их сложности. Внимательно изучая сложные договоры, можно найти для себя намного более выгодные условия. Если юридической подготовки для этого не хватает, всегда можно обратиться за консультацией к специалисту.

## Рекомендации по использованию материалов теоретической и практической направленности в работе с Учащимися

Включенные в Интерактивный курс материалы теоретической и практической направленности (презентации и практикумы) могут быть использованы для подготовки занятий с Учащимися с учетом приведенных в этом разделе уточнений и ограничений.

**Презентация «Как понять, сколько денег можно занять и на что?»**

Презентация соответствует задаче 1 «Как понять, сколько денег следует занимать и на что?». Ее рекомендуется изучать в качестве первого материала по задаче. После этой презентации в рамках этой же задачи следует изучать практикум «Как рассчитать, сколько денег можно занять и на что?», отрабатывающий применение положений презентации. При работе с Учащимися может быть целесообразно объединить эти два материала в единый урок, используя положения презентации как теоретические пояснения к практикуму.

Материал предполагает наличие у Учащихся базовых представлений об учете доходов и расходов (в том объеме, в котором они могли быть получены ранее при изучении Модуля 1: см. задачу 4 Темы 1.1 «Потребности и расходы» и задачу 1 Темы 1.2 «Доходы»), но не требует специальной подготовки в области ведения бюджета (которая будет дана в Модуле 4, Теме 4.1 «Финансовые цели и финансовое планирование»).

При подготовке занятий с Учащимися нужно обратить внимание на следующие идеи:

1. Получение кредитов на удовлетворение потребностей подростка ложится бременем на всю семью.

Школьники и даже студенты младших курсов не вполне самостоятельны в плане бюджета. Соответственно, все цели кредитования (устранение разрывов в бюджете, крупные покупки, развитие) могут рационально анализироваться ими лишь в контексте общесемейного бюджета. Соответствующие примеры (в том числе имеющиеся в данном учебном материале), для их соотнесения с личным опытом школьников, нужно переделать так, чтобы субъектом принятия решений была семья из 3 человек (два родителя и подросток; при работе со специфическими Учащимися семья может быть иной).

Так как большинство подростков, скорее всего, имеют опыт мелких бытовых займов у друзей (например, «забыл кошелек дома и попросил деньги на завтрак до завтра»), которые никак не связаны с бюджетом семьи, в понимании Учащихся их нужно принципиально обособить от крупных займов, масштаб которых потребовал бы согласования решения всей семьей.

1. Если кто-то (кроме членов семьи и других близких людей) одолжил тебе деньги, то нужно быть готовым к тому, что их придется возвращать.

Или отрабатывать. И если сразу непонятно, сколько понадобится возвращать или как отрабатывать (в том числе если говорят, что отдавать не надо или «отдашь когда захочешь») — то брать категорически нельзя. В силу привычки детей безвозмездно получать деньги от родителей эта простая идея возвратности совершенно не кажется очевидной, нуждается в объяснении, примерах, доказательствах.

1. Любая сделка, по которой ты «платишь потом», выгодна другой стороне, только если она является займом.

Далеко не все займы и кредиты люди способны идентифицировать. Например, получившие сегодня большое распространение «карты рассрочки» и предложения «получи сегодня, плати потом» не воспринимаются людьми как кредиты. Необходимо исправить это заблуждение.

1. Принимая решение о займе на цели развития, нужно быть уверенным, что благо принесет пользу/доход.

Например, заем на третье высшее образование явно не рационален; если ты работаешь в Макдоналдсе с дипломом менеджера, на которого учился в кредит, то что-то пошло не так. Нет общих правил, нужно в каждом конкретном случае рассчитывать выгоды и издержки. Например, люди обычно думают, что автомобиль сэкономит им деньги, но в реальности для большинства он становится и источником расходов (а кому-то, наоборот, позволяет экономить на общественном транспорте).

Изучение данного материала направлено на достижение следующих образовательных результатов:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ пп.** | **Знания и представления** | **Умения и навыки** | **Ценности и установки** |
| 1 | Понимать, что такое заимствование денежных средств, понимать принципы заимствования: возвратность, платность, срочность | Уметь выявлять временную нехватку средств в семейном бюджете | Прежде чем брать кредит\заем, подумать, стоит ли его цель дополнительных затрат |
| 2 | Понимать обстоятельства, при которых может возникнуть необходимость в заимствовании | Уметь сравнивать выгоды от приобретаемого в кредит блага с его стоимостью | Не рассматривать новые кредиты\займы как способ погашения старых, за исключением официальной процедуры рефинансирования |
| 3 | Понимать, что использование заемных средств возможно только при наличии источников дохода для возврата долга | Уметь выявлять скрытые кредитные предложения и содержащиеся в них обязательства | Критически относиться к скрытым кредитным продуктам, осознавая последствия их использования |
| 4 | Понимать, что формула "Купи сейчас - плати потом" является описанием кредита как такового |  | Не выступать поручителем за человека, в котором нет уверенности, что он сможет вернуть кредит\заем |
| 5 | Понимать, как работает рассрочка |  | Критически относиться к небанковским формам заимствований, осознавая последствия обращения к ним |
| 6 | Понимать особенности заимствования в МФО |  |  |
| 7 | Понимать особенности заимствования в ломбардах |  |  |

**Практикум «Как рассчитать, сколько денег можно занять и на что?»**

Практикум соответствует задаче 1 «Как понять, сколько денег следует занимать и на что?». Его рекомендуется изучать после презентации «Как понять, сколько денег можно занять и на что?», разъясняющей теоретические основы заимствования. При работе с Учащимися может быть целесообразно объединить эти два материала в единый урок, используя положения презентации как теоретические пояснения к практикуму.

Материал предполагает наличие у Учащихся базовых представлений об учете доходов и расходов (в том объеме, в котором они могли быть получены ранее при изучении Модуля 1: см. задачу 4 Темы 1.1 «Потребности и расходы» и задачу 1 Темы 1.2 «Доходы»), но не требует специальной подготовки в области ведения бюджета (которая будет дана в Модуле 4, теме 4.1 «Финансовые цели и финансовое планирование»).

При подготовке занятий с Учащимися может потребоваться корректировка сумм и состава целей заимствования (какие конкретно товары можно себе позволить приобрести взаймы: исходя из принципа не более 30% бюджета на выплаты по кредитам) в соответствии с финансовой ситуацией в регионе. Не соответствующие ситуации цели и суммы могут существенно снизить реалистичность материала в глазах Учащихся.

Изучение данного материала направлено на достижение следующих образовательных результатов:

| **№ пп.** | **Знания и представления** | **Умения и навыки** | **Ценности и установки** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 |  | Уметь сравнивать выгоды и потери от приобретения кредита по отношению к стратегии накопления | Не брать кредит\заем в отсутствие располагаемого дохода |
| 2 |  | Уметь реалистично оценивать динамику своих доходов в будущем и рассчитывать комфортный объем и срок кредита\займа | Не брать кредит на инвестиционные цели (не будучи профессиональным инвестором) и азартные игры |
| 3 |  | Уметь составлять план погашения кредита\займа |  |
| 4 |  | Уметь оценивать достаточность резервов для оплаты кредита\займа на случай потери источника дохода |  |
| 5 |  | Уметь сравнивать выгоды и потери от приобретения кредита по отношению к стратегии накопления |  |

**Презентация «Как выбрать наиболее подходящий способ займа?»**

Презентация соответствует задаче 2 «Как выбрать наиболее подходящий способ заимствования?». Ее рекомендуется изучать в качестве первого материала задачи. Предполагается, что Учащиеся уже решили задачу 1 и понимают условия целесообразности заимствований. После этой презентации в рамках задачи 2 следует изучать практикум «Как выбрать наиболее подходящий кредит?». При работе с Учащимися может быть целесообразно объединить эти два материала в единый урок, используя положения презентации как теоретические пояснения к практикуму.

Материал предполагает наличие базовых представлений о банковских услугах и взаимодействии банков и потребителей (в том объеме, в котором они могли быть получены ранее при изучении модуля Темы 2.1 «Сбережения и инвестиции»).

При подготовке занятий с Учащимися нужно обратить внимание на следующие идеи:

1. В рамках этой задачи происходит постепенная замена общего термина «заем» на его частный случай «кредит».

Эта замена должна быть логически объяснена Учащимся как следствие того, что именно кредиты являются предпочтительной формой заимствований. Доказывать это рекомендуется через общий принцип «чем сложнее оформить, тем выгоднее ставка».

1. Подача правовых форм займов и кредитов зависит от класса/возраста учащихся.

При подготовке занятий со школьниками младше 11 класса следует помнить, что они не имеют юридических возможностей пользоваться подавляющим большинством видов займов.

С Учащимися 11 класса о юридически оформленных займах следует говорить как о принципиальной возможности, которая только теперь появляется в их жизни, и предостеречь от непродуманного использования займов.

Изучение данного материала направлено на достижение следующих образовательных результатов:

| **№ пп.** | **Знания и представления** | **Умения и навыки** | **Ценности и установки** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Понимать, что существуют разные источники заемных средств и формы заимствования (кредит в банке, заем в МФО, ссуда в кредитном кооперативе, заем в ломбарде, ссуда от физических лиц) | Уметь получать достоверную информацию о финансовых организациях, предоставляющих кредит\займ | Брать кредит\заем только в валюте дохода |
| 2 | Понимать, что такое банковский кредит и знать основные термины и понятия, с ним связанные | Уметь находить в договоре принципиальные пункты прямо и косвенно влияющие на стоимость платы за кредит\заем |  |
| 3 | Знать основные виды банковского кредита, понимать их соответствие различным целям кредитования |  |  |
| 4 | Понимать особенности потребительского кредитования на покупку товаров |  |  |
| 5 | Понимать особенности и условия автокредитования |  |  |
| 6 | Понимать особенности и условия ипотечного кредитования |  |  |
| 7 | Понимать условия заимствования при пользовании банковскими картами |  |  |
| 8 | Понимать, как возраст и иные социальные характеристики заемщика влияют на готовность банка предоставить ему кредит |  |  |
| 9 | Понимать, как обеспечение возврата кредита влияет на готовность банка предоставить кредит, и какие риски это создает для заемщика |  |  |

**Практикум «Как выбрать наиболее подходящий кредит?»**

Практикум соответствует задаче 1 «Как выбрать наиболее подходящий способ займа?». Его рекомендуется изучать после презентации «Как выбрать наиболее подходящий способ займа?», разъясняющей особенности различных форм займов и кредитов. При работе с Учащимися может быть целесообразно объединить эти два материала, используя положения презентации как теоретические пояснения к практикуму. Однако сам по себе данный практикум не может быть освоен Учащимися за один академический час (урок). При необходимости он может быть разделен на серию последовательных домашних заданий и/или преобразован в мини-проект.

При подготовке занятий с Учащимися рекомендуется предусмотреть наглядную демонстрацию шагов практикума с помощью интернета.

Демонстрация учебного примера может быть усилена заданием на самостоятельную работу Учащихся в интернете по актуальным данным региона. Однако следует учесть специфику региона: в депрессивных регионах, сельской местности и т.д. может не быть доступно достаточное количество кредитных предложений.

Преподаватель должен быть готов пояснить все шаги и ответить на вопросы, которые, вероятно, возникнут, т.к. реальные кредитные предложения могут содержать много специфических условий. Важно обратить внимание Учащихся на простые рекомендации, подходящие к любой спорной ситуации: при прочих равных лучше брать кредит на меньший срок, но в то же время нужно оставлять запас прочности бюджета на случай непредвиденных проблем.

Изучение данного материала направлено на достижение следующих образовательных результатов:

| **№ пп.** | **Знания и представления** | **Умения и навыки** | **Ценности и установки** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Понимать, как процентная ставка, тип платежа и срок кредита влияют на его стоимость | Уметь оценивать условия и выгоды от конкретных кредитных продуктов для достижения конкретных финансовых целей |  |
| 2 | Понимать, как страховые взносы, предусмотренные законом, и дополнительные комиссии влияют на стоимость кредита | Уметь определять ключевые характеристики схожих кредитных продуктов и сравнивать их в разных кредитных организациях |  |
| 3 |  | Уметь пользоваться кредитными калькуляторами |  |

**Практикум «Как выплачивать кредит, чтобы он не стал проблемой?»**

Практикум соответствует задаче 3 «Как выплачивать кредит, чтобы он не стал проблемой?». Предполагается, что Учащиеся уже решили задачу 2 и понимают условия получения кредита. Это единственный материал по данной задаче. Он включает не только практику, но и всю необходимую теорию.

Учащимся гораздо сложнее представить себе выполнение обязательств по кредиту, нежели его получение. Это крайне отдаленное событие, которое большинству из них кажется не имеющим отношения к их жизни. Обсуждать тему на примере опыта родителей также нежелательно, т.к. это нарушает границы приватности. Поэтому рекомендуется обсуждать эту задачу с Учащимися с общевоспитательных позиций, активно задействуя знакомые школьникам из других предметов этические принципы (добросовестность, дисциплина, справедливость, честность и т.д.).

При подготовке занятий с Учащимися нужно обратить внимание на следующие идеи:

1. Банк работает по формальным правилам и не может ничего «прощать».

Многие считают, что банк может «простить» мелкое нарушение (например, просрочку платежа или платеж не в полном объеме). Это ощущение создается из-за «бытового» отношения к кредитам — по аналогии с мелкими займами у родственников. Важно не только донести до Учащихся понимание того, что важно следовать установленным формальным процедурам, но и объяснить причины, по которым эти процедуры установлены.

Главный акцент следует сделать на том, что пренебрежение со стороны банка даже мелкими нарушениями (неаккуратного) заемщика легко может быть использовано злоумышленниками и в конечном счете будет стоить всем заемщикам повышения ставки. Например, если банк не будет сразу реагировать на нарушение графика, то у мошенника (недобросовестного заемщика, не желающего отдавать кредит) будет больше времени, чтобы сбежать с деньгами. Не говоря уже о том, что за каждый день пользования деньгами вкладчиков банк должен им заплатить. Банк рискует не своими деньгами, а деньгами вкладчиков, поэтому именно их он защищает от убытков.

1. Множество жизненных обстоятельств могут помешать соблюдению обязанностей заемщика, и все они (за исключением стихийных бедствий и т.п.) не снимают с человека ответственности.

К сожалению, в школе часто приучают Учащихся думать в категориях «не допускайте ошибок», что к реальной жизни неприменимо. Из-за этого часто возникает неправильная установка «просто нужно быть аккуратным». К сожалению, никакая сверхаккуратность не защищает от технических ошибок. Например, задержка платежа может возникнуть из-за множества мелких неприятностей, не зависящих от воли человека. Правильный подход к непредвиденным обстоятельствам состоит в том, чтобы считать нормальным возникновение проблем и ошибок, делать все заранее (чтобы было время среагировать на любую проблему), и перепроверять, все ли сделано правильно.

1. Дисциплина подразумевает не только послушание, но и активные действия. Бездействие ведет к усугублению проблем (например, росту задолженности перед банком).

Необходимо показать Учащимся, что дисциплина (в данном случае, кредитная) требует не только и не столько послушания, но и четкого понимания границ своей ответственности, собственных возможных действий, предвидения вариантов развития событий и инициативного подхода к решению возникающих проблем. Иными словами, соблюдение дисциплины не исключает защиты своих интересов.

1. Испорченная кредитная история влечет далеко идущие последствия.

Банки обмениваются информацией, поэтому «плохая» репутация в одном банке неизбежно ухудшит репутацию в других. Более того, даже если человек решит никогда больше не брать кредиты, это его не спасет: испорченная репутация скажется и при открытии вкладов, и при совершении платежей, и особенно при решении любых спорных/конфликтных ситуаций.

Изучение данного материала направлено на достижение следующих образовательных результатов:

| **№ пп.** | **Знания и представления** | **Умения и навыки** | **Ценности и установки** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Знать действия, которые должен предпринять заемщик при невозможности исполнять обязательства по договору кредита, и понимать, что даже краткосрочное нарушений условий может повлечь за собой серьезные санкции | Уметь находить информацию о процедурах обслуживания кредита и завершения обязательств по договору кредита | Соблюдать кредитную дисциплину, осознавая неприменимость неформальных бытовых практик во взаимодействии с финансовыми организациями |
| 2 | Знать действия, которые в соответствии с договором может предпринять банк, при неисполнении обязанностей заемщиком |  | Предпринимать все доступные шаги по своевременному закрытию кредита |
| 3 | Понимать, какие штрафы и наказания могут быть наложены на заемщика в случае судебного взыскания долга: принудительное взыскание, арест имущества, ограничение передвижения, уголовная ответственность и т.д. |  |  |

**Презентация «Что делать, если кредит стал проблемой?»**

Практикум соответствует задаче 4 «Что делать, если изменились обстоятельства, и кредит стал проблемой?». Предполагается, что Учащиеся уже решили задачу 3 и понимают, как действовать при возникновении частных проблем с соблюдением обязательств по кредиту. Эта задача, наоборот, рассматривает ситуации, когда проблемой является сам кредит. Это единственный материал по данной задаче. Он включает не только практику, но и всю необходимую теорию.

При подготовке занятий с Учащимися нужно обратить внимание на следующие идеи:

1. В интересах человека как можно активнее действовать во всех проблемных ситуациях.

Во всех спорных ситуациях, особенно тех, когда человек подсознательно чувствует, что допустил ошибку/нарушение, он склонен оттягивать до последнего момент «выяснения отношений». Чтобы развеять страх, важно объяснить, что банк все же предпочтет работать с добросовестным клиентом, а не с нарушителем. Нужно добиться понимания того, что и у заемщика, и у банка есть интерес друг в друге, а уход к другому банку/заемщику связан с издержками. Поэтому обе стороны объективно заинтересованы в том, чтобы идти друг другу на уступки. С другой стороны, важно добиться понимания, что любого рода уступки (как банка, так и заемщика) должны быть продиктованы собственным интересом, а не симпатией к противоположной стороне или неумением отказывать.

1. Любые договоренности должны документироваться.

Если друзья и родственники могут договориться «на словах» (а потом «забыть» про договоренность), то с банком это невозможно: каждый шаг документируется. Это, в частности, означает, что любые обещания сотрудников ничего не значат, как и обещания клиента. Юридическую силу имеет только подписанная бумага (или официальное электронное письмо).

Изучение данного материала направлено на достижение следующих образовательных результатов:

| **№ пп.** | **Знания и представления** | **Умения и навыки** | **Ценности и установки** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Понимать, что изменение условий кредита возможно только по соглашению сторон | Уметь оценивать последствия объединения нескольких кредитов в один | Использовать возможности для оптимизации условий кредита |
| 2 | Понимать, что условия кредита могут содержать положения, предусматривающие автоматическое изменение условий | Уметь оценивать последствия рефинансирования кредита | Демонстрировать свое желание и готовность отвечать по обязательствам |
| 3 | Понимать, какие действия может предпринять заемщик, чтобы снизить бремя кредита | Уметь оценивать последствия отсрочки погашения кредита |  |
| 4 | Понимать, какие действия может предпринять заемщик для досрочного погашения кредита при исчезновении необходимости в заемных средствах, и понимать, что досрочное погашение кредита не всегда выгодно | Уметь оценивать последствия досрочного погашения кредита |  |

## Рекомендации по использованию материалов прикладной направленности

Материалы прикладной направленности представляют собой подборку материалов из числа ранее созданных в рамках проекта Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности и развития финансового образования в Российской Федерации». Эти материалы доступны для свободного использования в соответствии с позицией Министерства финансов, которому принадлежат права на их использование. Они могут быть использованы при проведений занятий с Учащимися для углубления образовательных результатов, достигнутых с помощью материалов теоретической и практической направленности.

Материалы прикладной направленности разделены на основные (которые рекомендуется использовать в первую очередь) и дополнительные - их использование в работе с Учащимися целесообразно с учетом выделенного Образовательной программой учебного заведения времени и/или ее специализации.

Некоторые из представленных материалов носят обобщающий характер, одновременно затрагивая несколько задач в рамках темы. Такие материалы рекомендуется (если в комментариях к материалу прямо не указано иное) использовать уже после того, как все соответствующие задачи освоены Учащимися.

## Основные материалы

1. **Игра «Как взять кредит и не разориться?»**

**Задача 1:** Как понять, сколько денег можно занять и на что?

**Задача 2:** Как выбрать наиболее подходящий способ заимствования?

**Задача 3:** Как выплачивать кредит, чтобы он не стал проблемой?

**Краткое описание:**

Игра состоит из 4 этапов, каждый из них начинается со знакомства с определенной жизненной ситуацией, для которой предусмотрены разные задания: определить, верно ли герой оценил необходимость в кредите, подобрать для конкретной ситуации подходящие параметры кредита и выгодные условия кредитования, оценить грамотность поведения заемщика при обслуживании кредита.

**Образовательная цель** - сформировать знания о сущности и видах кредитов, развить умение разбираться в условиях кредита, оценивать стоимость кредита и собственную кредитоспособность.

**Образовательные результаты:**

* Понимать, что использование заемных средств возможно только при наличии источников дохода для возврата долга.
* Уметь сравнивать выгоды и потери от приобретения кредита по отношению к стратегии накопления.
* Не выступать поручителем за человека, в котором нет уверенности, что он сможет вернуть кредит/заем.
* Уметь оценивать условия и выгоды от конкретных кредитных продуктов для достижения конкретных финансовых целей.
* Брать кредит/заем только в валюте дохода.
* Уметь определять ключевые характеристики схожих кредитных продуктов и
* Соблюдать кредитную дисциплину, осознавая неприменимость неформальных бытовых практик во взаимодействии с финансовыми организациями.

**Контракт и автор материала:**

Контракт № FEFLP/FGI-2-1-15 «Финансовая грамотность: играя – учимся, играя – познаем!», автор Ю. В. Брехова, кандидат экономических наук, доцент Волгоградского филиала РАНХиГС.

**Длительность мероприятия:** 90 мин.

**Комментарий:**

Мероприятие рекомендуется проводить полностью - для обобщения и повторения всей темы "кредитование" или отдельно каждый/несколько этапов в рамках изучения соответствующей задачи темы (структура мероприятия это позволяет).

1. **Урок «Банковский кредит»**

**Задача 2:** Как выбрать наиболее подходящий способ заимствования?

**Краткое описание:**

Урок проводится в форме интерактивной лекции с вопросами к аудитории и небольшими демонстрационными заданиями.

**Образовательная цель** - разъяснить ситуации, в которых заём может быть необходим, как оценить способность принять долговую нагрузку, какие существуют формы заимствования.

**Образовательные результаты:**

* Понимать принцип заимствования денежных средств и его формы.
* Знать виды и формы банковских кредитов как основной формы заимствования и понимать их особенности.
* Понимать факторы, определяющие полную стоимость кредита (общий размер выплат по кредиту).
* Понимать особенности небанковских форм займов.
* Знать последствия невыполнения обязательств по кредиту.
* Трезво оценивать свои возможности по выплате кредита и осознавать недопустимость их превышения.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/QCBS-4.4 «Мероприятия, обеспечивающие информирование общественности о различных аспектах защиты прав потребителей финансовых услуг», АО «ПАКК».

**Длительность мероприятия:** 45 мин.

## Материалы для самостоятельной работы

1. **Практикум «Консультационное сопровождение автокредитования»**

**Задача 1:** Как понять, сколько денег можно занять и на что?

**Задача 2:** Как выбрать наиболее подходящий способ заимствования?

**Краткое описание:**

Учащемуся предстоит выступить в роли консультанта, который должен проанализировать бюджет семьи, оценить, какие корректировки внесутся в бюджет в связи с расходами, связанными с владением автомобилем, оценить потенциал бюджета принять на себя долговую нагрузку, обосновать целесообразность сотрудничества с тем или иным банком.

**Образовательная цель** - продемонстрировать алгоритм принятия решения о покупке автомобиля в кредит, на основе анализа доходов и расходов (в том числе будущих, связанных с покупкой и использованием автомобиля) и выбора кредитного предложения.

**Образовательные результаты:**

* Понимать особенности и условия автокредитования (каско, залог, первоначальный взнос и т.д.).
* Уметь оценивать условия и выгоды от конкретных кредитных продуктов для достижения конкретных финансовых целей.
* Уметь реалистично оценивать динамику своих доходов в будущем и рассчитывать комфортный объем и срок кредита\займа.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/QCBS-2.4 «Создание институциональной базы для поддержки реализации и развития программ по финансовой грамотности для взрослого населения на федеральном и региональном уровнях», ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

**Длительность мероприятия:** 45-60 мин.

**Комментарий:**

Практикум может быть полезен для демонстрации и освоения общего алгоритма принятия решения о получении кредита. Вопросы расчета стоимости кредита для разных предложений детально не рассматриваются.

В практикуме акцентируется внимание учеников на том, что использование автомобиля сопряжено с регулярными дополнительными тратами: топливо, техническое обслуживание, страховка и т.д. Эти траты становятся ощутимой дополнительной нагрузкой на бюджет, поэтому оценивать их крайне важно наряду с нагрузкой от самого кредита.

Также в практикуме затрагиваются вопросы оценки финансовых рисков, страхования и налогообложения. Структура практикума позволяет опустить эту часть, что крайне рекомендуется в случае, если участники еще не знакомы с этими темами. Это позволит не перегружать участников информацией и сосредоточить их внимание на центральной теме мероприятия. Для расчета расходов на автомобиль страхование как статья расходов задано по умолчанию, что не влияет на усвоение школьниками темы кредитования и потому допустимо.

1. **Практикум «Консультационное сопровождение ипотечного кредитования»**

**Задача 1:** Как понять, сколько денег можно занять и на что?

**Задача 2:** Как выбрать наиболее подходящий способ заимствования?

**Краткое описание:**

Учащемуся предстоит выступить в роли консультанта, который должен проанализировать бюджет семьи и расходы, связанные с приобретение квартиры в ипотеку, обосновать целесообразность сотрудничества с тем или иным банком, определить размер займа, исходя из возможностей бюджета, определить необходимый размер первоначального взноса.

**Образовательная цель** - продемонстрировать алгоритм принятия решение об оформлении ипотеки с учетом доходов и расходов семьи и выбора кредитного предложения.

**Образовательные результаты:**

* Понимать особенности и условия ипотечного кредитования (срок, первоначальный взнос, залог, страхование и т.д.).
* Уметь оценивать условия и выгоды от конкретных кредитных продуктов для достижения конкретных финансовых целей.
* Уметь реалистично оценивать динамику своих доходов в будущем и рассчитывать комфортный объем и срок кредита/займа.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/QCBS-2.4 «Создание институциональной базы для поддержки реализации и развития программ по финансовой грамотности для взрослого населения на федеральном и региональном уровнях», ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации».

**Длительность мероприятия:** 45-60 мин.

**Комментарий:**

Практикум может быть полезен для демонстрации и освоения общего алгоритма принятия решения о получении кредита. Вопросы расчета стоимости кредита для разных предложений детально не рассматриваются.

Ведущему следует акцентировать внимание учеников на том, что приобретение кредита на покупку жилья не сводится только к задаче оценки возможности осуществлять ежемесячные выплаты банку. Также важно оценивать устойчивость своего бюджета к непредвиденным расходам или снижению дохода.

Также в практикуме затрагиваются вопросы оценки финансовых рисков, страхования и налогообложения. Структура практикума позволяет опустить эту часть, что крайне рекомендуется в случае, если участники еще не знакомы с этими темами. Это позволит не перегружать участников информацией и сосредоточить их внимание на центральной теме мероприятия.

1. **Интерактивный практикум «Эффективность понимания договора с финансовыми организациями – практическая основа защиты своих интересов»**

**Задача 3:** Как выплачивать кредит, чтобы он не стал проблемой?

**Краткое описание:**

Интерактивный практикум позволяет изучить электронную версию договора кредита, получить подсказки по ключевым пунктам договора и проверить свои знания и внимательность. Помимо работы с договором практикум снабжен пояснительными материалами, методическими рекомендациями для преподавателя и глоссарием.

**Образовательная цель** - дать представление о форме, структуре и содержании кредитного договора, научить читать договор.

**Образовательные результаты:**

* Уметь находить в договоре принципиальные пункты прямо и косвенно влияющие на стоимость платы за кредит\заем.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/FGI-2-2-11 «Интерактивный практикум «Эффективность понимания договора с финансовыми организациями – практическая основа защиты своих интересов», Руководитель проекта Москаленко К.Л., ООО «АйТи Агентство ОС3».

**Длительность мероприятия:** 90 мин.

1. **Станционная игра «Побег из долговой ямы»**

**Задача 3:** Как выплачивать кредит, чтобы он не стал проблемой?

**Краткое описание:**

Игра поделена на несколько этапов. В течение каждого этапа игроки должны вносить минимальный платеж по кредиту, а для этого им необходимо получать доход, выполняя различные игровые задания на локациях. Если игроки пропускают оплату в конкретном этапе, на сумму их долга начисляются пени, а также при перемещениями между локациями, где игроки зарабатывают деньги, их может задерживать модератор в роли судебного пристава.

**Образовательная цель** - сформировать установку на ответственное отношение к кредиту и его погашению.

**Образовательные результаты:**

* Понимать, что использование заемных средств возможно только при наличии источников дохода для возврата долга.
* Соблюдать кредитную дисциплину, осознавая неприменимость неформальных бытовых практик во взаимодействии с финансовыми организациями.
* Предпринимать все доступные шаги по своевременному закрытию кредита\займа.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/FGI-3-2-19 «Подготовка и проведение просветительских мероприятий для старшеклассников в форме отборочного онлайн-конкурса и тематического учебного лагеря с последующим распространением опыта среди организаторов детского отдыха», АО «ПАКК».

**Длительность мероприятия:** 60 мин.

**Комментарий:**

После проведения игры ведущему рекомендуется обратить внимание детей на принцип очень быстрого накопления долга перед кредитором при недисциплинированном отношении к долговым обязательствам.

Если пропустить одну выплату, то через месяц придется заплатить не только двукратную сумму, но и штраф за просрочку выплаты.

Также следует сделать акцент на несостоятельности идеи о том, что при возникновении финансовых трудностей, их можно достаточно легко и быстро решить поиском подработки.

1. **Тренинг «Упражнение Джеффа»**

**Задача 1:** Как понять, сколько денег можно занять и на что?

**Краткое описание:**

В рамках тренинга участникам задается вопрос или утверждение по теме. Участники по очереди голосуют, перемещаясь в зону, обозначенную как "Да", "Нет", "Может быть", выражая таким образом свое отношение/мнение. Далее они аргументируют и защищают свою точку зрения. Ведущий выбирает представителя от каждой группы, придерживающейся определенной точки зрения, или дает возможность высказаться желающему.

**Образовательная цель** - выявить и скорректировать нежелательные потребительские представления и установки школьников в вопросе кредитных отношений, а также предоставить им возможность обменяться мнениями и аргументировать свою позицию.

**Образовательные результаты:**

* Прежде чем брать кредит/заем, подумать, стоит ли его цель дополнительных затрат (в том числе понимать, что кредиты/займы предпочтительнее брать на цели развития; что в долгосрочном периоде кредит сам по себе не повышает, а понижает уровень жизни).
* Не брать кредит/заем в отсутствие располагаемого дохода (в том числе брать кредит, только если ежемесячный платеж за пользование кредитом не превышает 30% от величины дохода).
* Критически относиться к небанковским формам заимствований, осознавая последствия обращения к ним (МФО, ломбард и т.п.).
* Брать кредит/заем только в валюте дохода.
* Критически относиться к скрытым кредитным продуктам (банковские карты, рассрочка и т.п.), осознавая последствия их использования.
* Соблюдать кредитную дисциплину, осознавая неприменимость неформальных бытовых практик во взаимодействии с финансовыми организациями.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/FGI-3-2-19 «Подготовка и проведение просветительских мероприятий для старшеклассников в форме отборочного онлайн-конкурса и тематического учебного лагеря с последующим распространением опыта среди организаторов детского отдыха», АО «ПАКК».

**Длительность мероприятия:** 60-120 мин.

**Комментарии:**

Мероприятием рекомендуется начинать изучение темы - для проблематизации и выявления существующих нежелательных/ошибочных установок и/или завершать - для закрепления скорректированных установок.

По завершении упражнения ведущему рекомендуется подвести учеников к идее, что к

кредиту следует относиться как к любому другому финансовому инструменту, с которыми мы взаимодействуем в повседневной жизни.

При грамотном использовании кредит способен улучшить качество жизни и помочь достичь поставленных финансовых целей. Необходимо лишь верно оценить как саму целесообразность использования этого инструмента, так и способность бюджета принять на себя временные долговые обязательства.

1. **Деловая игра «Кредитная история»**

**Задача 2:** Как выбрать наиболее подходящий способ заимствования?

**Краткое описание:**

В игре принимают участие несколько команд школьников, каждая из которых делится на две стороны финансовых отношений: банковских сотрудников и заемщиков. В ходе переговоров друг с другом школьники узнают о важных критериях выбора условий кредита, неправомерных действиях, которые могут совершать банки, и о том, почему важно читать договор.

**Образовательная цель** - сформировать установку на ответственное отношение к выбору и приобретению кредитных услуг, внимательному чтению договоров и закрепить знания о правах потребителей кредитных услуг.

**Образовательные результаты:**

* Уметь выявлять недействительные и ничтожные условия договора.
* Добиваться соблюдения своих прав как потребителя финансовых услуг.
* Уметь находить в договоре принципиальные пункты прямо и косвенно влияющие на стоимость платы за кредит/заем.
* Обращать внимание на дополнительные условия, оговорки и примечания, которые могут повлиять на конечную стоимость или другие существенные параметры продукта, работ или услуги.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/QCBS-4.4 «Мероприятия, обеспечивающие информирование общественности о различных аспектах защиты прав потребителей финансовых услуг», АО «ПАКК».

**Длительность мероприятия:** 60 мин.

1. **Инфографический материал «Как выбрать кредитную карту?»**

**Задача 2:** Как выбрать наиболее подходящий способ заимствования?

**Краткое описание:**

В материале внимание читателя акцентируется на ключевых характеристиках кредитной карты, таких как льготный период кредитования, размер процентной ставки, ежегодная плата за обслуживание, кредитный лимит, на значение которых необходимо основывать выбор кредитной карты, максимально удовлетворяющей потребностям потенциального владельца.

**Образовательная цель** - познакомить с ключевой информацией о критериях выбора кредитной карты.

**Образовательные результаты:**

* Понимать условия заимствования при пользовании банковскими картами (кредитная карта: предустановленный лимит, минимальный платеж, льготный период; дебетовая карта: овердрафт).

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/FGI-2-1-7 «Образовательно-просветительская кампания по профилактике финансовых рисков у подростков в трудной жизненной ситуации», АНО «Лаборатория социальной рекламы».

**Длительность мероприятия:** 10 мин.

1. **Открытый вопрос**

**Задача 2:** Как выбрать наиболее подходящий способ заимствования?

**Краткое описание:**

Вы хотели бы приобрести квартиру и уже нашли подходящий вариант. Цена квартиры — 2,5 млн руб. Вы сумели накопить 200тыс. р. Родители обещали добавить ещё 300 тыс. руб. Страховка составляет 45 тыс. руб., оформление и другие сборы — 80 тыс. руб. Какой размер ипотечного кредита вы будете запрашивать у банка? Обоснуйте свой ответ.

**Образовательная цель** - закрепить умение рассчитывать безопасный для личного бюджета размер кредита.

**Образовательные результаты:**

* Уметь реалистично оценивать динамику своих доходов в будущем и рассчитывать комфортный объем и срок кредита/займа.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/QCBS-3.1 «Разработка дополнительных образовательных программ по развитию финансовой грамотности обучающихся общеобразовательных учреждений и образовательных учреждений начального и среднего профессионального образования», Издательство ВИТА-ПРЕСС, автор Лавренова Екатерина.

**Длительность мероприятия:** 15 мин.

1. **Задача**

**Задача 2:** Как выбрать наиболее подходящий способ заимствования?

**Краткое описание:**

**Условие**

Задолженность гражданина Константинова по кредитной карте составляет 100 000

руб., процентная ставка по кредиту — 24 % годовых, размер минимального платежа 10%,

включая процентные выплаты. Гражданин К. выплачивает долг по кредитной карте

минимальными платежами. Какова будет сумма долга по прошествии двух месяцев?

(Месяц считать равным 30 дням, год – 360 дням.)

**Решение**

Сумма минимального платежа в первом месяце равна 100 000 руб. × 10 % = 10 000

руб. Из этой суммы 100 000 руб. × 2 % = 2000 руб. — процентные выплаты по кредиту, а

8000 руб. — уплата основного долга. Соответственно, в начале второго месяца сумма

задолженности по карте составит 92 000 руб. Минимальный платеж во втором месяце

составляет 92 000 руб. × 10 % = 9200 руб. Из этой суммы 92 000 руб. × 2 % = 1840 руб.

приходится на процентные выплаты по кредиту, а 9200 – 1840 = 7360 руб. выплачиваются

в счет основного долга. По прошествии двух месяцев сумма долга составит 92 000 – 7360

= 84 640 руб.

**Образовательная цель** - закрепить понимание механизма погашения займа и формирования остатка задолженности.

**Образовательные результаты:**

* Уметь составлять план погашения кредита/займа.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/QCBS-2.2 «Создание и обеспечение функционирования федерального сетевого методического центра для повышения квалификации преподавателей вузов и развития программ повышения финансовой грамотности студентов», Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова Экономический факультет.

**Длительность мероприятия:** 15 мин.

1. **Эссе на тему «Кредит: если нет возможности его оплатить»**

**Задача 4:** Что делать, если изменились обстоятельства, и кредит стал проблемой?

**Краткое описание:**

В редакцию одного из журналов в рубрику вопросов к юристу пришло письмо «Я взял кредит, но не могу платить. Как поступить? Банк выдал мне максимальный кредит, исходя из моей зарплаты. Однако через несколько месяцев я потерял работу, потому что фирма, где я трудился, разорилась. Кредит остался на мне, но платить по кредиту возможности у меня нет. Как быть в такой ситуации?». Составьте ответ для публикации в журнале.

**Образовательная цель** - закрепить знания о процедурах взаимодействия с кредитором в случаях, когда текущий доход не позволяет заемщику выполнять свои обязательства по кредиту.

**Образовательные результаты:**

* Знать действия, которые должен предпринять заемщик при невозможности исполнять обязательства по договору кредита, и понимать, что даже краткосрочное нарушений условий может повлечь за собой серьезные санкции.
* Знать действия, которые в соответствии с договором может предпринять банк при неисполнении обязанностей заемщиком (начислении пени, досрочное расторжение, взыскание долга с поручителей и т.д.).
* Понимать, что изменение условий кредита возможно только по соглашению сторон.
* Понимать, какие действия может предпринять заемщик, чтобы снизить бремя кредита (запросить кредитные каникулы, рефинансировать кредит и т.д.).
* Соблюдать кредитную дисциплину, осознавая неприменимость неформальных бытовых практик во взаимодействии с финансовыми организациями.
* Предпринимать все доступные шаги по своевременному закрытию кредита/займа.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/QCBS-2.2 «Создание и обеспечение функционирования федерального сетевого методического центра для повышения квалификации преподавателей вузов и развития программ повышения финансовой грамотности студентов», Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова Экономический факультет.

**Длительность мероприятия:** 45 мин.

1. **Задача**

**Задача 4:** Что делать, если изменились обстоятельства, и кредит стал проблемой?

**Краткое описание:**

Семья Звёздочкиных взяла 5 лет назад ипотечный кредит под 12 % на 15 лет. Сумма кредита составляла 4 млн р. За 5 лет ставки по ипотеке упали, и Звёздочкины хотят рефинансировать свой заём.

а) На какую сумму им надо будет взять новую ипотеку?

б) Сегодня банк предлагает им сумму из пункта (а) под 10 % годовых на 10 лет. При этом дополнительные взносы и комиссии составят 2 % от суммы кредита. Эти 2 % можно добавить к сумме кредита и тоже выплачивать постепенно. Каков будет выигрыш от рефинансирования?

в) Если Звёздочкины готовы делать такие же ежемесячные взносы, как и раньше, насколько они могут сократить срок нового кредита? Каков тогда будет выигрыш от рефинансирования?

**Образовательная цель** - закрепить понимание процедуры рефинансирования займа и умение оценки ее целесообразности.

**Образовательные результаты:**

* Уметь оценивать последствия рефинансирования кредита.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/QCBS-2.2 «Создание и обеспечение функционирования федерального сетевого методического центра для повышения квалификации преподавателей вузов и развития программ повышения финансовой грамотности студентов», Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова Экономический факультет.

**Длительность мероприятия:** 20 мин.

1. **Ситуационная задача**

**Задача 3:** Как выплачивать кредит, чтобы он не стал проблемой?

**Краткое описание:**

Кредит на машину: всем ли доступен автокредит?

Условие:

Андрей работает продавцом-консультантом в спортивном магазине рядом с домом. Его оклад составляет 10 тыс. р. плюс процент от продаж. В последние полгода его месячный доход составлял от 20 тыс. до 40 тыс. р. (после вычета налогов). В среднем он тратит около 30 тыс. р. в месяц: 10 тыс. – на оплату жилья (снимает квартиру вместе с двумя друзьями), 10 тыс. – на еду и повседневные нужды, 5 тыс. – на одежду и изредка покупку мелкой электроники и 5 тыс. – на развлечения. Андрей хочет купить машину в кредит. У него есть кое-какие сбережения – подарок родителей на 18-летие, и он может полностью потратить их на первоначальный взнос. Банк рассчитал, что сумма ежемесячного платежа по кредиту составит 15 тыс. р. Андрей рассуждает так: «Во-первых, я буду очень стараться на работе, чтобы каждый месяц делать максимум продаж и получать 40 тыс. р. Во-вторых, если я перестану тратить деньги на развлечения, у меня останется ровно 15 тыс. р. на погашение кредита. Значит, автомобиль мне по карману!» Прав ли Андрей?

**Решение:** Эта покупка не вписывается в его бюджет. Во-первых, нет никакой гарантии, что, если он будет сильно стараться на работе, то каждый месяц будет получать 40 тыс. р. Объём продаж может зависеть от других факторов (сезонности спроса, ценовой политики магазина и т. д.). Кроме того, Андрей может заболеть и пропустить часть рабочих дней, что сократит его продажи. Во-вторых, Андрей слишком оптимистично оценил свою способность полностью отказаться от развлечений. Логичнее было бы рассчитывать на отказ от какой-то части привычного набора развлечений. Машина не заменит ему хобби и общения с друзьями. Мы видим, что Андрей уже рискует не выполнить своих обязательств по кредиту. В-третьих, взяв кредит, Андрей будет еле-еле сводить концы с концами. Если возникнут непредвиденные расходы (потребуются лекарства, сломается холодильник, украдут телефон), он окажется в безвыходной ситуации. В-четвёртых, Андрей не заложил в бюджет дополнительные траты на бензин и обслуживание автомобиля.

**Ответ:** Андрей неправ. этот кредит ему не «по карману».

**Образовательная цель** - закрепить умение оценивать способность выплачивать кредит и сформировать установку на то, что кредит допустимо брать только под гарантированный доход.

**Образовательные результаты:**

* Уметь реалистично оценивать динамику своих доходов в будущем и рассчитывать комфортный объем и срок кредита/займа.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/QCBS-2.2 «Создание и обеспечение функционирования федерального сетевого методического центра для повышения квалификации преподавателей вузов и развития программ повышения финансовой грамотности студентов», Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова Экономический факультет.

**Длительность мероприятия:** 15 мин.

1. **Задача**

**Задача 2:** Как выбрать наиболее подходящий способ заимствований?

**Краткое описание:**

Три банка рекламируют потребительский кредит: первый – под 20 % годовых, второй – под 2 % в месяц, третий – под 0,1 % в день. Какая процентная ставка выгоднее для вас?

Решение: Для сравнения процентную ставку надо привести к единой базе, выразить в процентах годовых. Первый банк предоставляет кредит под 20 % годовых. Второй – под 2 % × 12 месяцев = 24 % годовых, а третий – под 0,1 % × 365 дней = 36,5 % годовых.

Ответ: для заёмщика выгоднее процентная ставка первого банка.

**Образовательная цель** - закрепить умение оценки условий кредитных предложений.

**Образовательные результаты:**

* Уметь определять ключевые характеристики схожих кредитных продуктов и сравнивать их в разных кредитных организациях.
* Уметь самостоятельно рассчитать стоимость использования заемных средств.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/QCBS-2.2 «Создание и обеспечение функционирования федерального сетевого методического центра для повышения квалификации преподавателей вузов и развития программ повышения финансовой грамотности студентов», Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова Экономический факультет.

**Длительность мероприятия:** 10 мин.

1. **Задача**

**Задача 3:** Как выплачивать кредит, чтобы он не стал проблемой?

**Краткое описание:**

Мария Васильевна 1 ноября с помощью кредитной карты сделала несколько покупок в кредит на сумму 25 000 рублей. По условиям банка, если Мария Васильевна погасит кредит по карте до 15 декабря (до окончания льготного периода), ей не нужно платить проценты.

Но если она не выплатит долг целиком, то должна будет заплатить проценты за все время пользования кредитом по стандартной ставке 30% годовых от суммы долга на 15 декабря. Кроме того, не позднее 15 декабря она должна будет внести обязательный платеж, составляющий 10% долга.

В случае задержки обязательного платежа проценты на эту сумму будут начисляться по повышенной ставке – 45% годовых, а на оставшуюся часть долга – по стандартной, и так до тех пор, пока не будет внесен обязательный платеж.

15 декабря Мария Васильевна приготовила 25 000 рублей для погашения кредита по карте, но, узнав, что в этот день заканчивается предпраздничная распродажа в ее любимом магазине одежды, она не удержалась и потратила всю сумму на товары, которые продавались с скидкой 3%. Задолженность по карте она погасила только 25 декабря, когда получила зарплату за декабрь.

Что было дешевле:

А. купить товары со скидкой;

Б. погасить кредит и купить их за полную стоимость после получения зарплаты? На сколько?

**Образовательная цель** - закрепить понимание процедуры льготного кредитования по кредитной карте и умение оценки последствий принимаемых финансовых решений.

**Образовательные результаты:**

* Соблюдать кредитную дисциплину, осознавая неприменимость неформальных бытовых практик во взаимодействии с финансовыми организациями.
* Уметь оценивать последствия отсрочки погашения кредита.
* Уметь самостоятельно рассчитать стоимость использования заемных средств.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/FGI-3-2-01 «Разработка, апробация и распространение учебно-методических материалов, нацеленных на повышение финансовой грамотности старшеклассников через решение практических задач по управлению личными финансами в рамках школьного курса математики и заданий ЕГЭ/ОГЭ», НОУ МНЦМО, АО «ПАКК».

**Длительность мероприятия:** 15 мин.

**Комментарий:**

Следует пояснить ученикам, что использование льготного периода - это возможность, а не обязанность заемщика. Если платеж по кредиту не внесен до истечения льготного периода, то это не является нарушением кредитной дисциплины. В свою очередь несвоевременное внесение обязательного платежа - уже нарушение, за которое клиент штрафуется увеличением процентной ставки.

Внимание учеников следует обратить также и на то, что любое финансовое решение (особенно связанное с долговыми обязательствами) должно приниматься ответственно, после оценки его последствий.

1. **Ситуационная задача**

**Задача 2:** Как выбрать наиболее подходящий способ заимствований?

**Краткое описание:**

Остапу Ибрагимовичу выплачивают зарплату равными частями дважды в месяц через равные промежутки времени. Остапу регулярно недостаёт денег, поэтому за 10 дней до каждой выплаты зарплаты он берёт заем в микрофинансовой организации «Утром деньги» на сумму 15 000 рублей и исправно возвращает его в день получения зарплаты. За пользование этим кредитом Остап Ибрагимович платит 2% от суммы кредита в день.

В начале этого года Ипполит Матвеевич предложил Остапу Ибрагимовичу в долг 15 000 рублей под 100% годовых с возвратом и долга, и процентов ровно через год.

Определите, что выгоднее Остапу Ибрагимовичу:

А. взять в долг у Ипполита Матвеевича по такой высокой ставке;

Б. продолжить пользоваться услугами МФО?

На сколько различается сумма платежей? В ответе укажите букву выбранного варианта и разницу между вариантами в рублях.

**Образовательная цель** - закрепить понимание условий кредитования в микрофинансовых организациях и умение оценки и выбора эффективной кредитной стратегии.

**Образовательные результаты:**

* Уметь определять ключевые характеристики схожих кредитных продуктов и сравнивать их в разных кредитных организациях.
* Уметь самостоятельно рассчитать стоимость использования заемных средств.

**Контракт и автор материала:**

Контракт №FEFLP/FGI-3-2-01 «Разработка, апробация и распространение учебно-методических материалов, нацеленных на повышение финансовой грамотности старшеклассников через решение практических задач по управлению личными финансами в рамках школьного курса математики и заданий ЕГЭ/ОГЭ», НОУ МНЦМО, АО «ПАКК».

**Длительность мероприятия:** 20 мин.

**Комментарий:**

Рекомендуется задать ученикам вопрос для обсуждения - есть ли у Остапа Ибрагимовича иная возможность решить свои финансовые трудности. И подвести учеников к выводу, что герой мог бы временно урезать часть расходов или перераспределить их в течение месяца таким образом, чтобы высвободить средства, которые он и так комфортно платит в МФО за пользование займом. Из этих средств он может сформировать "подушку безопасности" и за счет нее "кредитовать" самого себя.

1. Небанковские формы займов (такие, как МФО) имеют серьезные объективные недостатки для потребителя по сравнению с банковскими кредитами. Поэтому их рассмотрение должно быть минимизировано с акцентом на нежелательность их использования (именно такой подход заложен в Интерактивном курсе). [↑](#footnote-ref-1)