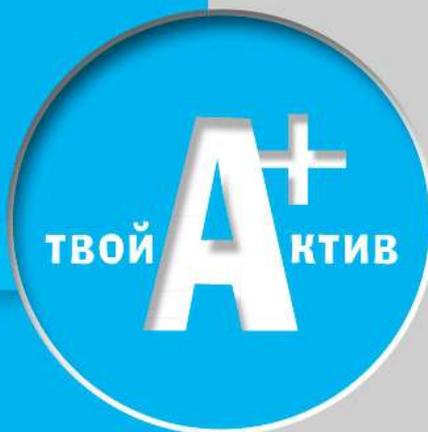


10

КЛАСС

11

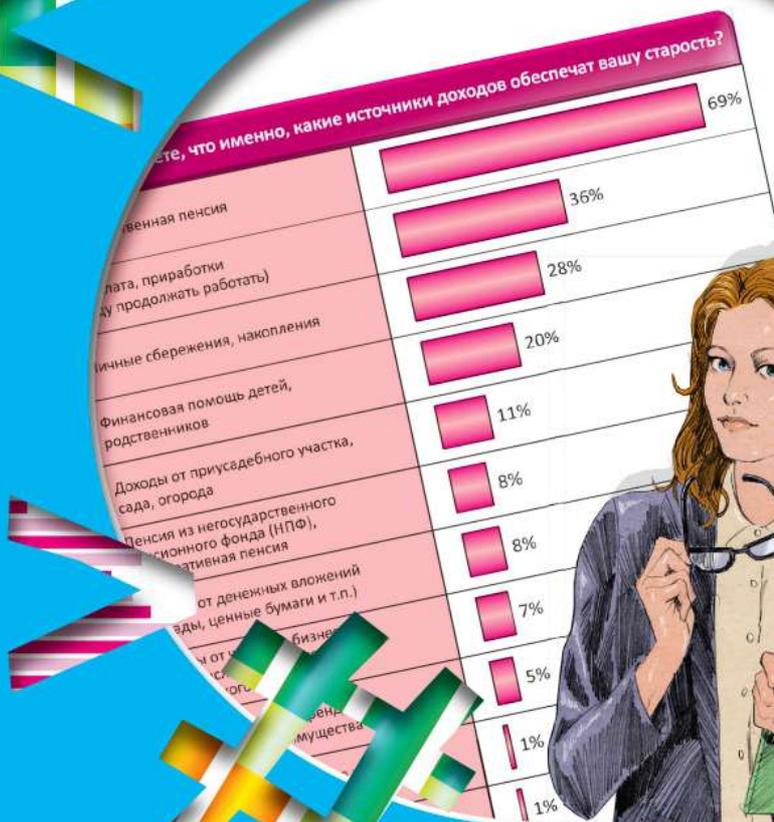
КЛАСС



Учимся разумному финансовому поведению

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ РОДИТЕЛЕЙ



СЕТЕВАЯ АКАДЕМИЯ

ИЗДАНИЕ ПОДГОТОВЛЕНО В РАМКАХ СОВМЕСТНОГО ПРОЕКТА
МИНИСТЕРСТВА ФИНАНСОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ВСЕМИРНОГО БАНКА
«СОДЕЙСТВИЕ ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ
И РАЗВИТИЮ ФИНАНСОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»



Учись разумному финансовому поведению



ЮЛИЯ БРЕХОВА
АЛЕКСАНДР АЛМОСОВ
ДМИТРИЙ ЗАВЬЯЛОВ

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ



МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ РОДИТЕЛЕЙ

УДК 373.167.1:33+336
ББК 74.266.5
Б87

Издание допущено к использованию в образовательном процессе
на основании приказа Министерства образования и науки Российской Федерации от 09.06.2016 № 699.

«Финансовая грамотность» — целостная система учебных курсов для общеобразовательных организаций, впервые разработанная в России. Для каждого курса создан учебно-методический комплект, включающий учебную программу, методические рекомендации для учителя, учебные материалы для учащихся, рабочую тетрадь и материалы для родителей.

Предлагаемые материалы содержат значительный объём информации, что позволяет использовать их не только в образовательном процессе, но и во внеурочной деятельности, для самообразования обучающихся, реализации их индивидуальной образовательной траектории, совместной работы с родителями и др.

Авторы:

Юлия Брехова, кандидат экономических наук, доцент
Александр Алмосов, кандидат экономических наук, доцент
Дмитрий Завьялов, кандидат юридических наук, доцент

Брехова Ю.В., Алмосов А.П., Завьялов Д.Ю.

Б87 Финансовая грамотность: материалы для родителей. 10–11 классы общеобразоват. орг. — М.: ВАКО, 2018. — 104 с. — (Учимся разумному финансовому поведению).

ISBN 978-5-408-04064-3

Разработанный комплекс материалов для родителей позволит сфокусировать внимание взрослых на проблемных темах курса «Финансовая грамотность», который старшеклассники изучают в школе, и поможет сформировать у молодых людей навыки рационального финансового поведения.

Издание предназначено для совместных занятий родителей и детей.

УДК 373.167.1:33+336
ББК 74.266.5

ISBN 978-5-408-04064-3

© Министерство финансов
Российской Федерации, 2018
© ООО «ВАКО», 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	4
Модуль 1. Банки: чем они могут быть вам полезны в жизни	6
Модуль 2. Фондовый рынок: как его использовать для роста доходов	22
Модуль 3. Налоги: почему их надо платить	32
Модуль 4. Страхование: что и как надо страховать, чтобы не попасть в беду	49
Модуль 5. Собственный бизнес: как создать и не потерять	76
Модуль 6. Финансовые мошенничества: как распознать и не стать жертвой	93
Модуль 7. Обеспеченная старость: возможности пенсионного накопления	100
Для заметок	103

● Предисловие

Каждый родитель мечтает о том, чтобы его ребёнок ещё на этапе взросления освоил навыки рационального управления личными финансами. Что для этого нужно? Конечно же, хорошая школа, компетентный в области финансовой грамотности педагог, актуальные, интересные и нескучные учебные пособия: учебники, рабочие тетради, учебно-методические комплексы для педагогов. Однако и сами родители не должны оставаться в стороне, тем более что первичные навыки обращения с денежными средствами дети получают именно от них.

Разработанный комплекс материалов для родителей позволит сфокусировать ваше внимание на основных проблемных темах в области повышения финансовой грамотности и поможет подростку познать основы управления личными финансами в процессе семейного доверительного общения.

Цель данного пособия: 1) акцентировать внимание родителей на наиболее важных моментах материалов для учащихся (чем вызваны некоторые аналогии с текстом данных материалов); 2) представить родителям более широкое видение исследуемого вопроса (чем вызвано включение в текст пособия вопросов, не раскрытых в материалах для учащихся); 3) активизировать совместную деятельность родителей и детей в целях формирования ответственного финансового поведения ребёнка, основанного на анализе опыта взрослых в вопросах управления личными финансами; 4) объединить детей и родителей для оптимально взвешенного, грамотного решения финансовых вопросов семьи.

В процессе изучения каждого модуля материалов для учащихся родителям необходимо сосредоточиться на трёх основных направлениях работы с детьми: 1) оказывать консультативную помощь в выполнении практических домашних заданий; 2) проводить опрос по материалу, представленному в материалах для учащихся; 3) выносить на обсуждение вопросы, которые помогут подростку более глубоко освоить изученный материал.

В методических рекомендациях предлагаются следующие виды совместной работы:

1. Консультативная помощь подростку при выполнении домашнего задания. В процессе совместного поиска ответов на зада-

ния ребёнок учится понимать мотивацию принятия родителями тех или иных решений, а также предлагать и обосновывать своё видение обсуждаемой проблемы с учётом знаний, которые он получил в школе.

2. Совместный разбор смоделированной ситуации в игровой форме. Целью данного вида деятельности является имитация деловой игры в домашних условиях. При этом на родителей возлагается как роль модераторов игры, так и её участников. Моделируя и проживая ситуацию в игре, подросток глубже постигает изучаемый процесс, понимает мотивацию поведения его участников, получает представление об определённых правилах и процедурах, т. е. его восприятие какой-либо проблемы становится целостным.

3. Совместное решение головоломок, ребусов и кроссвордов. Цель данного вида деятельности – совместный поиск информации по вопросам задания. Родители и обучающиеся в процессе решения заданий актуализируют имеющиеся знания, а также осуществляют обмен ими, поиск новых сведений по заданной тематике.

4. Проверка самостоятельной работы ребёнка по одной из совместно выбранных тем. Цель выполнения задания – обучение подростка навыкам самостоятельного поиска информации по актуальным вопросам, связанным с повышением финансовой грамотности. В рамках данного блока родителям предлагается на выбор несколько тем (вопросов) с краткими ответами. Задача родителей – выбрать темы, которые, по их мнению, являются наиболее актуальными для семьи, и помочь в формировании экспертного мнения по заданной теме. Оценку правильности ответа родители проводят по ответам, которые представлены в данном пособии.

5. Совместный практикум – решение практических задач, сопряжённых с реальными жизненными условиями семьи, различными финансовыми ситуациями, с которыми сталкивались её члены.

Коллектив авторов



МОДУЛЬ

БАНКИ: ЧЕМ ОНИ МОГУТ БЫТЬ ВАМ ПОЛЕЗНЫ В ЖИЗНИ

Практические задания для совместного выполнения

Банки занимают особое место в нашей жизни, поскольку именно данные кредитные организации позволяют нам проводить расчёты за приобретаемые товары и услуги, хранить деньги во вкладах, привлекать кредиты и выполнять множество прочих финансовых операций. В связи с этим перед родителями стоит важная задача: адаптировать своего ребёнка к будущему взаимодействию с данным типом финансовых посредников. Для её реализации предлагается использовать материалы данного модуля.

Важным элементом обучающего процесса является закрепление материала, пройденного на занятиях с преподавателем, в семейном кругу. Цель совместного выполнения заданий – объяснить подростку причины принятия тех или иных финансовых решений родителями, а также совместный поиск оптимального варианта их разрешения. Следует обратить внимание на рекомендации по времени проведения занятий: в рамках какой темы и по какому принципу.

По завершении **занятия 2. Как сберечь накопления с помощью депозитов** рекомендуется совместно с ребёнком выполнить задание 2 материалов для учащихся. Предлагаемая таблица заполняется всеми членами семьи по отдельности. Такое разделение в

процессе выполнения заданий позволит каждому члену семьи сформулировать цели, которые, на его взгляд, важны в настоящий момент и будут актуальны в дальнейшем. Последующее обсуждение заполненных таблиц, с приведением аргументов «за» и «против», позволит обобщить мнение и родителей, и детей.

После того как ребёнок и родители перечислили цели формирования накоплений, рекомендуется обсудить перечень финансовых активов, в которых такие накопления могут формироваться (банковские вклады, пенсионные накопления, ценные бумаги, акции, инвестиции и т. д.), и также поочерёдно обосновать свою точку зрения. Желательно сначала дать высказаться ребёнку. Затем своё мнение излагают родители. Это позволит, с одной стороны, исключить вариант пассивного участия в обсуждении, с другой стороны, поможет подростку лучше осознать свои ошибки (если они были допущены).

После освоения материала **занятия 3. Проценты по вкладу: большие и маленькие** рекомендуется выполнить задание, обобщающее материалы занятий 1–3. Для этого можно посчитать совместно с ребёнком ежемесячный семейный бюджет с помощью таблицы 1.

Таблица 1

БЮДЖЕТ СЕМЬИ

Доходы		Расходы	
Вид дохода	Сумма, руб.	Вид расхода (укрупнённая группа)	Сумма, руб.

При расчёте объёма накоплений, который должна сформировать семья на случай наступления неблагоприятных событий, ребёнок

ку могут потребоваться помощь и советы членов семьи. После того как определена искомая сумма, рекомендуется попросить подростка найти информацию о банке, в котором следует разместить депозит (в этом ему поможет задание 2 материалов для учащихся на с. 19), и подобрать тот вариант, который наилучшим образом соответствует семейным целям. Родители могут предложить ребёнку собственное решение и обсудить с ним преимущества и недостатки его варианта и вариантов других членов семьи.

Занятие 4. Банки и золото: как сохранить сбережения в драгоценных металлах завершает блок Модуля 1, посвящённого размещению сбережений в банках. По завершении данного занятия предлагается вернуться к выполненному заданию 2 из занятия 2 материалов для учащихся. Заполненную таблицу предлагается дополнить следующими колонками из таблицы 2.

Таблица 2

ЦЕЛИ СЕМЬИ И ЕЁ СБЕРЕЖЕНИЯ

Личные цели	Вид финансового актива, обеспечивающий реализацию цели	Текущая сумма сбережений на данную цель, руб.	Объём сбережений, направленных на достижение цели, %

По результатам изучения таблицы 2 попросите ребёнка сформулировать свои предложения по возможному изменению вида актива, избранного для хранения семейных сбережений. После того как подросток аргументирует своё мнение, родители его оценивают, какими предложениями можно воспользоваться, а какими нет и почему.

Для закрепления материала, изложенного в **занятии 5. Кредит: зачем он нужен и где его получить**, родители совместно с ребёнком могут заполнить таблицу 3.

Таблица 3

**ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ПЛАТЕЖИ ПО КРЕДИТАМ
И ОБЩИЕ ДОХОДЫ СЕМЬИ В ТЕЧЕНИЕ 6 МЕСЯЦЕВ**

Месяц	Сумма ежемесячного платежа по кредиту, руб.	Общий семейный доход, руб.	Доля ежемесячного платежа по кредиту к общему семейному доходу, %
1			
2			
3			
4			
5			
6			
Всего			

По результатам заполнения таблицы 3 ребёнку необходимо определить уровень кредитной нагрузки на семейный бюджет в соответствии с «термометром» соотношения ежемесячных платежей по задолженности к регулярным доходам. После расчёта искомого значения рекомендуется вернуться к таблице 1, которая была заполнена семьёй после изучения материала занятия 3. Ребёнок может предложить родителям варианты снижения долговой нагрузки (если таковая имеется), после чего их совместно обсудить.

Для закрепления материала, изученного в рамках **занятия 6. Какой кредит выбрать и какие условия кредитования предпочтительнее**, необходимо связать цели семьи, которые были определены совместно при выполнении задания, с возможностями использования кредитных ресурсов коммерческих банков. Для этого предлагается продолжить выполнение указанного задания с дополнениями, соответствующими таблице 4.

Таблица 4

**СООТНЕСЕНИЕ ЦЕЛЕЙ СЕМЬИ
С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ**

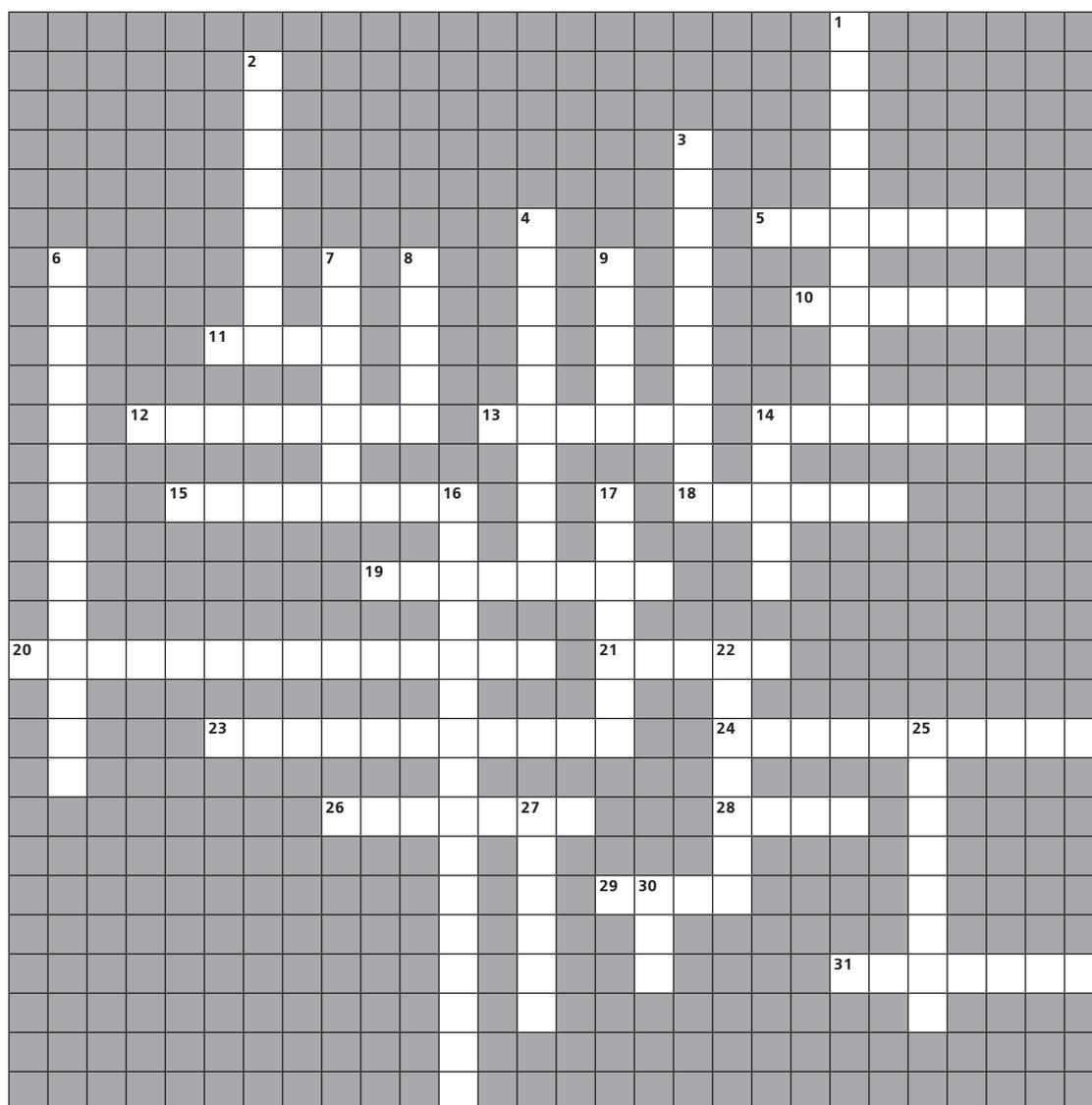
Личные цели	Объём накоплений, обеспечивающих реализацию цели, руб.	Объём недостающих средств для реализации цели, руб.	Наиболее подходящие условия кредитования	Объём ежемесячных платежей, руб.	Доля ежемесячных платежей в доходах семьи, %

При заполнении таблицы 4 подростку необходимо подготовиться и предложить наиболее выгодные условия кредитования для реализации своих целей. В процессе обсуждения в семье информации, которая содержится в таблице 4, рекомендуем акцентировать внимание ребёнка на следующих вопросах:

- Каковы плюсы от получения ссуды для реализации цели?
- Каковы минусы оформления ссуды для реализации цели?
- Как получение ссуды может сказаться на благосостоянии семьи?

После завершения изучения материала Модуля 1 родителям предлагается закрепить информацию, которая была освоена их детьми в течение семи занятий. Для этого можно выполнить два типа заданий: совместное решение кроссворда и проверку остаточных знаний по вопросам, выбранным родителями и являющимся наиболее актуальными для данной семьи.

К совместному решению предлагается следующий кроссворд



По горизонтали: 5. Плата за использование заёмных средств; термин используется также для обозначения доли чего-либо по отношению к целому. **10.** Свод доходов и расходов, активов и пассивов при составлении финансовых отчётов, статистики. **11.** Финансово-кредитная организация, производящая разнообразные виды операций с деньгами и ценными бумагами и оказывающая различные финансовые услуги. **12.** Суммы, взимаемые банком со счёта клиента за обслуживание счёта или за другие банковские услуги.

13. Экономические отношения по поводу передачи ценностей (товар, деньги и т. д.) во временное пользование на условиях возвратности, срочности, платности. **14.** Физическое или юридическое лицо, которое в рамках договора (соглашения) получает деньги в долг и обязуется возвратить их в указанный срок и на оговорённых в договоре условиях. **15.** Физическое или юридическое лицо, владеющее одной или несколькими акциями в капитале акционерного общества и имеющее право на получение прибыли – дивидендов. **18.** Денежная единица государства, а также денежные знаки иностранного государства, используемые в международных расчётах, по отношению к денежным знакам какой-либо страны. **19.** Повышение общего уровня цен на товары и услуги. **20.** Комплекс мер, принимаемых государственными органами власти в целях контроля над уровнем инфляции в стране. **21.** Передача денег, вещей и другого имущества во временное пользование лицу с последующим возвратом прежнему владельцу. **23.** Полное обесценивание денег. **24.** Лицо, которое приняло на себя равную с заёмщиком или дополнительную ответственность за исполнение заёмщиком денежных обязательств перед кредитором. **26.** Совокупность имущества, финансовых и интеллектуальных средств, используемых для получения прибыли. **28.** Договор, по которому одна сторона передаёт другой стороне в собственность определённую сумму денег или вещи известного рода и количества, с обязательством их возврата через определённое время, т. е. взятие в долг с обязательством возвратить. **29.** Банковский вклад, имеющий определённый идентификационный номер и позволяющий проводить безналичные расчёты с ним. **31.** Письменное денежное обязательство, наделяющее его владельца правом требовать уплаты обозначенной в данном документе суммы в указанный срок.

По вертикали: **1.** Защита имущественных интересов за счёт денежных фондов в случае наступления определённых событий, т. е. компенсация при наступлении каких-либо заранее оговорённых ситуаций (например, угон автомобиля, порча имущества). **2.** Денежный знак, выпускаемый в обращение Центральным банком РФ, основной вид бумажных денег. **3.** Специальный счёт, открываемый в банке, на котором можно зарезервировать денежные средства при проведении сделок по продаже товаров или при предоставлении услуг. **4.** Официальное сообщение государственным органам данных о доходах, количестве производимого товара или имуществе, необхо-

димых для установления величины налогов, пошлин. **6.** Процесс приумножения собственных средств и накопления активов, способных приносить прибыль, т. е. вложение средств для получения прибыли. **7.** Банковская операция, по которой банк по поручению и за счёт своего клиента осуществляет действия по получению от должника денежных сумм или согласия на платёж. **8.** Ценная бумага, подтверждающая право её владельца на участие в управлении акционерным обществом и на получение прибыли в форме дивидендов. **9.** Денежные средства, внесённые физическим или юридическим лицом в финансовое учреждение (в кредитное учреждение, прежде всего в банк) либо в предприятие на хранение, в рост или для участия в получении прибыли. **14.** Обеспечение получаемой ссуды путём передачи кредитору какого-либо имущества или какой-либо ценности. **16.** Получение нового займа для полного или частичного погашения предыдущего, т. е. перекредитование. **17.** Выпуск денег в обращение, ведущий к увеличению денежной массы. **22.** Вложение денег, ценных бумаг в банк под проценты. **25.** Выраженные в денежной форме затраты, обусловленные расходом разных видов экономических ресурсов в процессе производства и обращения продукции, товаров. **27.** Согласие на оплату или гарантирование оплаты денежных, расчётных, товарных документов либо товара. **30.** Ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение банку произвести платёж указанной в ней суммы.

Ответы

По горизонтали: **5.** Процент. **10.** Баланс. **11.** Банк. **12.** Комиссия. **13.** Кредит. **14.** Заёмщик. **15.** Акционер. **18.** Валюта. **19.** Инфляция. **20.** Таргетирование. **21.** Ссуда. **23.** Деноминация. **24.** Поручитель. **26.** Капитал. **28.** Заём. **29.** Счёт. **31.** Вексель.

По вертикали: **1.** Страхование. **2.** Банкнота. **3.** Аккредитив. **4.** Декларация. **6.** Инвестирование. **7.** Инкассо. **8.** Акция. **9.** Вклад. **14.** Залог. **16.** Рефинансирование. **17.** Эмиссия. **22.** Депозит. **25.** Издержки. **27.** Акцепт. **30.** Чек.

Темы (вопросы) для совместного обсуждения

1. Что такое депозит и вклад и зачем они нужны

Депозит — это размещение активов в банке с целью их хранения и получения дохода. В отличие от вклада на депозит можно положить не только деньги, но и ценные бумаги, драгоценности. Су-

существует несколько способов размещения денежных средств, однако депозит и вклад — одни из самых безопасных. Связано это как с тем, что банк зарабатывает сразу на нескольких видах доходных операций, а следовательно, и риск потерять сразу все деньги у него очень низкий, так и с тем, что в России действует система банковского страхования. Гарантированная сумма возврата вкладов и депозитов в настоящее время составляет 100%, но не более 1,4 млн руб.

2. На что влияет срок вклада (депозита)

Продолжительность хранения вклада в банке влияет на процент, который получит клиент по истечении срока действия договора. Чем срок меньше, тем и процент будет ниже. Депозиты и вклады подразделяются на срочные и до востребования.

Депозит до востребования можно снять в любой момент, правда, и процент по нему будет минимальным. Такой вид размещения средств точно не подойдёт тем, кто хочет приумножить свои средства. Зато и проблем со снятием денег не возникнет.

Если вы открыли срочный вклад, то лучше всего дождаться срока окончания договора и только потом снять деньги, ведь в ином случае вы можете очень сильно потерять на процентах. Полный процент выплачивается банком только при условии хранения денег в течение всего срока, обусловленного депозитным договором. Разница в процентах может быть очень существенной. Так, один из крупнейших банков страны по вкладам до востребования предлагает процентную ставку 0,01% годовых (на 100 000 руб. вы за год получите 10 руб.), а по срочным — до 8% годовых (на 100 000 руб. вы за год получите 8000 руб.).

3. Как выбрать процентную ставку

Банки предлагают различные варианты начисления и выплаты процентов. Основными видами начислений на вклады являются простые (без капитализации) и сложные (с капитализацией) проценты. Простая процентная ставка предполагает начисление и выплату процентов на одну и ту же сумму вклада, т. е. если вы вложили 25 000 руб. под 1% в месяц, то вам ежемесячно будут начислять 250 руб. и ни копейкой больше или меньше. Сложная процентная ставка предполагает, что начисление каждый раз идёт на сумму вклада с учётом ранее начисленных процентов, т. е. если вы вложили 25 000 руб. под 1% годовых в месяц, то в первый месяц вам начислят 250 руб., во

второй – 252 руб. 50 коп., в третий – уже 255 руб. и т. д. Так, путём несложных подсчётов становится очевидно, что сумма к получению по истечении срока депозита по вкладу с капитализацией окажется выше, нежели при начислении простых процентов.

4. Выгодно ли инвестировать в ювелирные украшения?

Самым очевидным для большинства и самым неудачным на практике способом инвестирования является покупка золотых ювелирных изделий. Даже если приобретать самые простые по технологии производства кольца без камней, цепочки, нужно приготовиться пойти на дополнительные расходы. Удорожание металла из-за работы и НДС составит не менее 25%. Иногда цена ювелирного изделия способна в несколько раз превысить стоимость металла, из которого оно изготовлено. Кроме того, такие изделия не слишком ликвидны, поскольку ломбарды и уличные перекупщики скупают их по цене лома. Следовательно, с инвестиционной точки зрения ювелирные украшения явно проигрывают другим методам «золотых» вложений.

5. Для чего нужны обезличенные металлические счёта

Обезличенные металлические счёта (ОМС) – это счёта, привязанные к стоимости металла. Например, вы можете купить как минимум 50 г золота по текущим котировкам какого-либо банка, но при этом металл физически вам не выдаётся, затраты на его хранение отсутствуют, так же как и риск обесценивания актива из-за плохого состояния (как это происходит со слитками или монетами).

ОМС принято считать наиболее удобным способом инвестирования в драгметаллы, ведь налог на добавленную стоимость (НДС) при операциях не начисляется, нет издержек на хранение, а ликвидность (способность быть быстро проданными по рыночной цене) довольно высока. Разница между ценой покупки и ценой продажи металлов для ОМС обычно меньше, чем для слитков и монет, но операции со счётом (открытие, закрытие) возможны только в рамках одного банка. Однако важно помнить, что ОМС не входят в государственную программу страхования вкладов.

Аналогично банковским вкладам, ОМС могут быть двух видов: срочными и до востребования. Обезличенные металлические счёта до востребования позволяют инвестору получить доход от изменения стоимости металлов на мировых рынках и не ограничивают срок действия счёта. Открывая срочный ОМС, инвестор обязуется не

изымать деньги из банка в течение определённого срока; взамен на счёт начисляются проценты, которые измеряются в граммах драгоценного металла. Таким образом, при срочном ОМС инвестор получает доход не только от роста котировок, но и в виде процентов по вкладу.

6. Что такое инвестиционные монеты

Одним из интересных вариантов вложения средств является покупка монет. При этом следует помнить, что инвестирование возможно в инвестиционные и памятные (коллекционные) монеты. Инвестиционные монеты по своей сути недалеко ушли от обыкновенных слитков. Однако, в отличие от слитков, они не облагаются НДС. Отсутствие необходимости уплаты НДС приближает стоимость монет к стоимости драгоценного металла, который в них содержится. На рисунке в материалах для учащихся представлены инвестиционные монеты, реализуемые Центральным банком РФ. Отпускная цена на инвестиционные монеты устанавливается Центральным банком РФ каждый рабочий день.

Выделяют две группы инвестиционных монет: пруфф и анциркулейтед. Монеты высшего качества чеканки (пруфф) имеют зеркальную поверхность поля и контрастирующее матовое рельефное изображение с хорошо различимыми деталями. У инвестиционных монет категории анциркулейтед поля и рисунки матовые.

Для защиты продаваемых монет используются прозрачные герметичные капсулы, которые нельзя вскрывать во избежание попадания различных микрочастиц на поверхность монеты. Так, при попадании влаги поверхность начнёт портиться и покрываться пятнами. Такую монету продать за приемлемую цену вряд ли удастся.

7. Что делать, если банк перестал отвечать по своим обязательствам

На сегодняшний день участие в системе страхования вкладов обязательно для всех банков, поэтому в случае, если банк перестал отвечать по своим обязательствам, часть денег вам гарантированно вернут. Система страхования обеспечивает возврат вкладов физическим лицам – владельцам счетов при наступлении страховых случаев, к которым относятся: 1) отзыв у банка лицензии Банка России на осуществление банковских операций; 2) введение Банком России моратория на удовлетворение требований кредиторов банка.

8. Как достичь хорошей доходности своих сбережений

В личную стратегию размещения денежных средств должны входить три основных принципа:

1. Хранить деньги лучше в нескольких банках, которые обладают привлекательной линейкой вкладов.

2. При размещении средств необходимо иметь чёткие цели сбережений и комбинировать сроки и ставки в соответствии с этими целями.

3. Подбирать вклады по различным срокам размещения — это позволит оперативно управлять доходностью депозитного портфеля.

9. Может ли банк снижать процентную ставку по вкладу?

Согласно Гражданскому кодексу РФ банк вправе изменять размер процентов, выплачиваемых на вклады до востребования. Об изменении (снижении) процентной ставки банк обязан уведомить вкладчика за месяц. По срочным банковским вкладам установленный договором процент не может быть односторонне уменьшен банком, он будет действовать до истечения срока договора.

10. На что обратить внимание при открытии вклада

В случае если вы выбрали вклад и банк, в котором хотели бы его открыть, обратите внимание на следующие параметры депозитного договора: 1) сумма, срок и валюта вклада; 2) величина процентной ставки; 3) механизм возврата денег по окончании действия депозитного договора; 4) процедура автоматической пролонгации вклада; 5) штрафы в случае досрочного изъятия депозита и период, через который депозит будет возвращён при досрочном расторжении договора.

11. Что делать вкладчику, если отделение банка в населённом пункте закрывается

В случае если руководство банка решает закрыть своё представительство, отделение или филиал в населённом пункте, в котором живёт и работает вкладчик, у последнего есть два варианта выхода из сложившейся ситуации:

1. Вкладчик приходит в банк и расторгает депозитный договор. Подобное закрытие депозита не считается «досрочным разрывом договора по инициативе клиента», т. е. проценты выплачиваются именно те, которые клиент получил бы при плановом закрытии счёта, с поправкой на реальный период действия вклада.

2. Вкладчик передаёт в банк реквизиты своего счёта в другой кредитной организации. После окончания срока договора вся основная сумма депозита и причитающиеся по ней проценты будут перечислены на указанный счёт.

12. Возмещается ли Агентством по страхованию вкладов только сумма вклада или процентные платежи тоже?

При наступлении страхового случая возмещению подлежит сумма депозита и процентные выплаты, рассчитанные исходя из фактического периода нахождения средств во вкладе. Существует, правда, одно ограничение. Сумма вклада и процентных выплат в общей сложности не должна превышать 1,4 млн руб. Если сумма превышена, то на такой остаток можно претендовать в ходе конкурсного производства (ликвидации банка).

13. Как можно сэкономить на ипотечном кредите с помощью способа выплат

Банки используют два способа погашения кредита: аннуитетный и проценты на остаток основной суммы. Если в первом случае заёмщик возвращает задолженность равными частями (доля процентов в регулярном платеже постоянно уменьшается, а доля основного долга увеличивается), то во втором случае равными долями выплачивается только основная часть долга (сумма регулярного платежа постоянно уменьшается). Предположим, заёмщик обладает суммой, достаточной для уплаты первого взноса и равной 200 000 руб. Жильё, которое хочет приобрести заёмщик, стоит 1 млн руб. Срок кредитования, который он выбрал, равен 20 годам, процентная ставка 12% годовых. Какой способ выплаты процентов и кредита выбрать?

Калькулятор Сбербанка показал следующее.

Кредит 800 000 руб. на 240 месяцев под 12% годовых.

Аннуитетный способ погашения кредита: размер ежемесячного платежа – 8808,69 руб.; общая сумма выплат – 2 114 085,60 руб. Таким образом, переплата за кредит составит 1 314 085,60 руб., или 164,26% от суммы кредита.

Дифференцированный способ погашения кредита: размер ежемесячного платежа – от 3366,67 до 11 333,33 руб.; общая сумма выплат – 1 764 000 руб. Таким образом, переплата за кредит составит 964 000 руб., или 120,5% от суммы кредита, т. е. заёмщик экономит около 350 000 руб.

С одной стороны, равные суммы выплат очень удобны, однако при таком варианте платежей клиент банка переплачивает значительную сумму.

С другой стороны, сумма, которую заёмщик переплачивает, приходится на более поздние периоды, а следовательно, под воздействием инфляции её реальная стоимость значительно снижается. Поэтому при выборе способа платежа следует учитывать как отмеченные плюсы, так и минусы каждого варианта.

14. Что делать, если банк-кредитор обанкротился

Банкротство банка-кредитора не означает, что у заёмщика прекращаются обязательства по выплате основного долга и процентов. Любые займы – это активы, которые реализуются другим банкам, поэтому при банкротстве вашего банка изменяется только получатель платежа.

Согласно закону, ликвидатор обязан письменно уведомить заёмщика (т. е. вас) о переходе прав требования к другому кредитору. Новый кредитор обязан дать вам указания (также в письменном виде) о порядке и способе погашения кредита. Таким образом, сумма, срок и процентная ставка могут остаться прежними, а могут и несколько измениться. В последнем случае новый кредитор должен их обязательно согласовать с заёмщиком.

15. Что такое кредитные каникулы

Кредитные каникулы, которые может предоставить банк, бывают двух видов: полная и частичная отсрочка. В первом случае клиент получает возможность временно не осуществлять никаких выплат по кредиту – ни по основной сумме долга, ни по процентам. Такой вид каникул банки предпочитают предоставлять клиентам, которые находятся в экстренной ситуации. Второй вариант отсрочки предполагает выплату только процентов в течение определённого срока, выплаты по основному долгу приостанавливаются.

16. Что делать заёмщику, который попал в трудное финансовое положение

Помимо кредитных каникул, для клиентов может быть приемлем ещё один вариант управления задолженностью – рефинансирование. Данный инструмент предполагает получение кредита на более выгодных условиях в этом же или в другом банке. Некоторые банки могут пойти и на реструктуризацию кредита, т. е. изменение условий действующего кредитного договора: 1) увеличение срока

кредита; 2) отсрочка уплаты долга; 3) уменьшение процентов по кредиту; 4) замена валюты и т. д. Доля реструктуризированных кредитов в портфелях российских банков в настоящее время достигает 30%.

Для начала переговоров о возможных изменениях в условиях кредитования, как правило, необходимо предоставление одного из следующих документов: справка с места работы о задержке зарплаты, трудовая книжка с записью об увольнении, свидетельство о рождении ребёнка, медицинская справка о болезни. Ухудшение платёжеспособности удаётся обосновать не всегда, поэтому кредитные каникулы предоставляются нечасто.

17. Что означает испорченная кредитная история

Испорченная кредитная история – термин, используемый банками, который означает, что клиент в прошлом проявил себя в качестве неблагонадёжного заёмщика. Неблагонадёжность определяется, как правило, следующими основными свойствами: 1) заёмщик ежемесячно погашает платежи по кредиту суммами меньшими, чем предусмотрено договором; 2) заёмщик либо вовсе не погашает кредит, либо делает это в течение продолжительного периода времени (просрочка больше двух месяцев).

18. Чем грозит испорченная кредитная история

Испорченная кредитная история грозит следующим:

1. На долгосрочные кредиты все банки наложат строгое табу.
2. Краткосрочные кредиты на небольшие суммы будут согласны выдавать только отдельные банки.
3. В случае если заёмщик с испорченной кредитной историей найдёт банк, который будет готов его прокредитовать, с него потребуют дополнительный пакет документов.
4. В случае кредитования такому заёмщику потребуются залог и поручители.

19. Что делать, если в качестве условия получения кредита выдвигается обязательность страхования жизни и здоровья заёмщика

Кредитование и страхование – это две различные услуги, которые ни в коем случае не обуславливают друг друга. Поэтому если кредитный менеджер требует заключить договор страхования для получения кредита, то таким образом он нарушает ваши права. Подобная ситуация, если она принесла дополнительные затраты заёмщику, может быть рассмотрена в суде.

20. Как минимизировать риски при привлечении ипотечного кредита

Для минимизации рисков в процессе ипотечного кредитования необходимо учесть следующее:

1. Брать заём в той валюте, в которой вы получаете заработную плату. Если основной доход заёмщик получает в рублях, то и выбирать кредит на долгосрочный период ему тоже следует в рублях. В случае если кредит берётся в иной валюте, заёмщик начинает, помимо кредитных рисков, нести ещё и валютные. Так в 2008 и 2014 годах после обвала рубля обслуживание долларовых кредитов стало непосильным бременем для большинства долларовых заёмщиков.

2. Адекватно оценивать свои возможности по обслуживанию кредита. Не следует получать кредит, обслуживание которого превысит 30% семейного бюджета. Хотя в нашей стране многие готовы нести бремя и в 50, и даже в 70% от дохода, что нередко приводит к финансовым трудностям и просрочкам.

3. Жилищные условия с использованием кредита следует улучшать поэтапно. Не стоит переезжать сразу из однокомнатной квартиры в шикарные апартаменты, взвалив на себя непосильную ношу. Лучше увеличивать квадратные метры постепенно: однокомнатная — двухкомнатная и т. д. Со временем ситуация с доходами может измениться, и условия ипотечного кредитования улучшатся.

4. Необходимо изучить все условия договора кредитования. Особо следует обратить внимание на дополнительные выплаты, из-за которых заёмщик может попасть в сложную ситуацию.

5. Не допускать завышения стоимости объекта недвижимости. Стоимость недвижимости может не только увеличиваться, но и уменьшаться, а следовательно, необходима консультация со специалистами на предмет возможности снижения цены приобретаемого жилья.

6. Своевременно выполнять все обязательства перед банком. Для действующего заёмщика платёжная дисциплина является одной из ключевых характеристик. Платежи лучше вносить за 2–3 рабочих дня до установленной даты.

7. Создать подушку безопасности. Лучше всего, если в наличии будет сумма, равная полугодовому потоку платежей.

МОДУЛЬ 2

ФОНДОВЫЙ РЫНОК: КАК ЕГО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДЛЯ РОСТА ДОХОДОВ

Практические задания для совместного выполнения

Фондовый рынок — место соприкосновения множества интересов. Для одних групп он является источником привлечения капиталов, для других — возможностью для их размещения. Третьи используют рынок, чтобы заработать на удовлетворении потребностей двух первых групп. Реклама, средства массовой информации, научно-популярная литература акцентируют внимание населения на данном виде инвестиций. В связи с этим родителям следует обратить особое внимание на осознание ребёнком особой рискованности работы фондового рынка и на необходимость понимания механизма его функционирования. Для выполнения данной задачи авторами предлагается несколько видов совместной работы учащихся и их родителей.

После изучения материала **занятия 9. Что такое ценные бумаги и какие они бывают** важно развить у ребёнка понимание того, что фондовый рынок предлагает одни из самых рискованных инструментов сохранения семейных сбережений. Это понимание необходимо формировать на протяжении всего времени изучения материала Модуля 2. Для выполнения указанной задачи по завершении изучения материала занятия 9 рекомендуется вместе с ребёнком заполнить таблицу 5. При этом следует воспользоваться данными, содержащимися в таблице 2 (см. с. 8).

Таблица 5

**ИЗМЕНЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ОБЪЁМА СБЕРЕЖЕНИЙ
В ТЕЧЕНИЕ ГОДА**

Вид финансового актива	Объём сбережений в данном активе	Доходность финансового актива за год, руб.

Для расчёта объёма доходности финансового актива за год используется следующая формула:

$$Д = \frac{\Phi A_{\text{к.г.}} - \Phi A_{\text{н.г.}}}{\Phi A_{\text{н.г.}}} \cdot 100\%,$$

где Д – доходность, %;

$\Phi A_{\text{н.г.}}$, $\Phi A_{\text{к.г.}}$ – стоимость финансового актива на начало и конец года.

По результатам заполнения таблицы 5 членам семьи можно будет сравнить доходность различных видов финансовых активов и ещё раз объяснить подростку целесообразность вложения сбережений в финансовые активы с различной доходностью.

По результатам изучения материала **занятия 10. Граждане на рынке ценных бумаг** предлагаем расширить задание 4 из данного занятия и оценить изменение стоимости каждой из перечисленных ценных бумаг по состоянию на конец месяца в течение прошедших 6 месяцев. Для каждой даты следует указать доходность, рассчитанную по сравнению со стоимостью ценной бумаги в начале анализа. Новая таблица будет выглядеть аналогично таблице 6.

Таблица 6

ИЗМЕНЕНИЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕННОЙ БУМАГИ В ТЕЧЕНИЕ 6 МЕСЯЦЕВ

Вид и эмитент ценной бумаги	Доходность ценной бумаги с начала исследуемого периода, руб.					
	1	2	3	4	5	6
Акция ПАО «Сбербанк»						
Акция ПАО «Газпром»						
Акция ПАО «Лукойл»						
Государственная облигация ОФЗ 26207						
Государственная облигация ОФЗ 26218						
Государственная облигация ОФЗ 29006						

Значения таблицы 6 рассчитывают по формуле расчёта доходности ценной бумаги из раздела «Проверьте себя» в занятии 9. После расчёта указанных значений сравните с ребёнком изменение стоимости каждой ценной бумаги и выясните с ним – для реализации какой из семейных целей он бы использовал ценные бумаги как инструмент сохранения сбережений. Выскажите свои собственные аргументы в поддержку позиции ребёнка или против неё.

Для закрепления знаний, полученных на **занятии 11. Зачем нужны паевые инвестиционные фонды**, и развития формируемых компетенций рекомендуется модернизировать таблицу 6 и провести аналогичные расчёты, но по отношению к стоимости паёв паевых инвестиционных фондов (ПИФов). Перечень ПИФов ребёнку следует сформировать самостоятельно согласно условиям задания 3 раздела «Проверьте себя» к материалам для учащихся. Полученные сведения необходимо внести в таблицу 7.

Таблица 7

ИЗМЕНЕНИЕ ДОХОДНОСТИ ПАЁВ ПИФА В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ 6 МЕСЯЦЕВ

Наименование ПИФа	Доходность паёв ПИФа с начала исследуемого периода, руб.					
	1	2	3	4	5	6

Все расчёты в таблице 7 производятся аналогично расчётам таблицы 6. После того как вы вместе с ребёнком рассчитали и заполнили ячейки таблиц 5–7, вернитесь к таблице 2 и решите, хотели бы вы изменить в ней вид финансового актива, который направлен на реализацию той или иной семейной цели.

После завершения изучения материалов Модуля 2 рекомендуется закрепить информацию, которая была освоена детьми в течение четырёх занятий. Для этого можно выполнить два типа заданий: совместное решение чайнворда и проверку остаточных знаний по темам (вопросам), выбранным родителями и являющимся наиболее актуальными для данной семьи.

К совместному решению предлагается следующий чайнворд (с. 26): последняя буква каждого слова является первой буквой предыдущего.

1. Владелец долевой ценной бумаги. **2.** Комплексная оценка кредитоспособности заёмщика с отнесением к определённой группе. **3.** Деловая репутация фирмы. **4.** Специальное разрешение на занятия определённым видом деятельности. **5.** Периодический съезд производителей, продавцов и покупателей, проводимый в определённое время в определённом месте для демонстрации товаров и заключения контрактов. **6.** Выплаты вознаграждения, уплата основной части долга (кредита) и процентов по нему периодически равными суммами через одинаковые промежутки времени. **7.** Односторонняя передача на безвозмездной и безвозвратной основе денежных средств,

1							2						3
9				10								11	
	17				18						19		
		24								25			
			29						30				
8	16	23		33				34					
					37							12	4
					36			35					
				32						31			
			28					27			26		
		22								21		20	
	15				14							13	
7							6						5

материальных ценностей в порядке оказания помощи и предоставления компенсации (например, переводные платежи от государства в виде пособий). **8.** Часть выпуска ценных бумаг, размещаемая в любую дату в течение периода обращения, кроме даты размещения первой части выпуска. **9.** Наказание в виде взыскания денежной суммы. **10.** Финансирование под уступку дебиторской задолженности. **11.** Лицо, несущее солидарную ответственность по обязательству и обязанное уплатить предусмотренную договором сумму, даже если основное обязательство было аннулировано. **12.** Участник биржевой торговли. **13.** Получатель денег по переводному векселю. **14.** Основ-

ная тенденция изменения цен в техническом анализе. **15.** Доля прибыли, выплачиваемая владельцу долевой ценной бумаги. **16.** Сумма обязательства. **17.** Целевое безвозмездное финансирование на конкурсной основе. **18.** Плательщик по переводному векселю. **19.** Экономическая операция, в том числе сделка или перевод денежных средств с одного счёта на другой. **20.** Торговая площадка в операционном зале фондовой биржи. **21.** Специалист по финансовому рынку, способный дать рекомендации по осуществлению финансовых инвестиций. **22.** Совокупность ресурсов, авансированных в производство для извлечения прибыли. **23.** Единица сделок на бирже. **24.** Объект инновационной инфраструктуры. **25.** Лицо, предоставляющее денежные средства на условиях срочности, платности и возвратности. **26.** Благородное дело. **27.** Специальное помещение для хранения, приёма и выдачи денег. **28.** Равенство номинальной стоимости и рыночной цены. **29.** Проставление надписи на обороте ценной бумаги. **30.** Предложение заключить договор. **31.** Согласие заключить договор. **32.** Элемент системы снабжения населения товарами в условиях дефицита. **33.** Платёж, обеспечивающий деятельность государства и создание общественных благ. **34.** Предшественник ВТО. **35.** Один из факторов производства. **36.** Низшая точка в экономическом цикле. **37.** Письменное предписание о выдаче его предъявителю товара, груза, денег.

Ответы

1. Акционер. **2.** Рейтинг. **3.** Гудвилл. **4.** Лицензия. **5.** Ярмарка. **6.** Аннуитет. **7.** Трансферт. **8.** Транш. **9.** Штраф. **10.** Факторинг. **11.** Гарант. **12.** Трейдер. **13.** Ремитент. **14.** Тренд. **15.** Дивиденд. **16.** Долг. **17.** Грант. **18.** Трассат. **19.** Трансакция. **20.** Яма. **21.** Аналитик. **22.** Капитал. **23.** Лот. **24.** Технопарк. **25.** Кредитор. **26.** Риск. **27.** Касса. **28.** Альпари. **29.** Индоссо. **30.** Оферта. **31.** Акцепт. **32.** Талон. **33.** Налог. **34.** ГАТТ. **35.** Труд. **36.** Дно. **37.** Ордер.

Темы (вопросы) для совместного обсуждения

1. Кто такой эмитент ценных бумаг

Эмитент ценных бумаг – это юридическое лицо либо орган государственной власти или местного самоуправления, выпускающий ценные бумаги и несущий от своего имени обязательства по ним перед владельцами ценных бумаг. К примеру, эмитентом акций Сбербанка является Сбербанк.

2. Кто такой инвестор на рынке ценных бумаг

Инвестором на рынке ценных бумаг является физическое или юридическое лицо, приобретающее обращающиеся на нём ценные бумаги. К таким инвесторам, например, относятся пенсионные и страховые фонды.

3. Кто такой брокер

Брокер — это посредник при заключении различных сделок. Доход он получает в виде комиссионного вознаграждения. На рынке ценных бумаг деятельность брокера представляет собой посредничество между частными лицами, желающими инвестировать свой капитал в акции, и непосредственно биржей.

4. Что такое клиринг

В наше время термин «клиринг» применяют для обозначения любых взаимозачётов за оказанные услуги, реализованную продукцию или ценные бумаги.

5. Чем отличаются именные ценные бумаги от ценных бумаг на предъявителя

Именные ценные бумаги — это ценные бумаги, владелец которых обозначен на самой ценной бумаге, ему же принадлежат все права, обусловленные ею. Ценная бумага на предъявителя — это ценная бумага, владелец которой на самой бумаге не обозначен и все права по которой принадлежат её предъявителю.

6. Чем отличаются облигации с фиксированным доходом от облигаций с плавающим доходом

Облигации с фиксированным доходом дают право на получение фиксированных выплат (купонных платежей — выплат процентов по облигации) в течение определённого срока (срока её обращения). Облигации с плавающим доходом фиксированных процентных выплат не предполагают. Ставка купона у них привязана к какому-либо индикатору (например, к уровню инфляции, курсу доллара), и поэтому она все время меняется. Если она повышается, то растёт и получаемый инвестором доход, а её снижение приводит к падению доходности.

7. Что такое биржевая торговля

Биржевая торговля — это организованная торговля ценными бумагами, валютой, товарами при посредничестве бирж и по предложенным биржами правилам. Раньше участники биржевых торгов

обязательно присутствовали в зале торгов, а сама торговля велась с голоса. В настоящее время развиваются электронные биржи.

8. Что такое инвестиционный портфель и каким образом его формируют

Инвестиционный портфель – это совокупность активов, приобретенных инвестором в определённой пропорции для реализации собственной инвестиционной стратегии и достижения собственных инвестиционных целей. Это может быть набор различного рода ценных бумаг с разной степенью доходности, ликвидности и срока действия. В зависимости от методики управления ценными бумагами выделяют активное и пассивное управление инвестиционным портфелем. Инвесторы, которые выбрали активный подход к управлению капиталом, отслеживают и приобретают ценные бумаги с высоким уровнем дивидендов, максимально быстро избавляются от низкоэффективных активов и часто пересматривают структуру своего портфеля. Пассивные инвесторы нередко предоставляют управление капиталом третьему лицу.

Одной из ключевых задач формирования портфеля является его разумная диверсификация, а именно: распределение инвестируемых средств по нескольким активам (или, проще говоря, разложение яиц по нескольким корзинам), т. е. страхование рисков и обеспечение прибыли из различных источников. Пример диверсификации: вложение в абсолютно разные отрасли экономики, покупка различных активов (валюта, ценные бумаги, недвижимость, золото).

9. В чём суть ПИФа

ПИФ можно сравнить с копилкой, в которую положили деньги несколько человек, а потом отдали специалисту купить на эти деньги акции. Роль такого специалиста выполняет управляющая компания, именно она образует ПИФ, принимает от клиентов деньги и размещает их. Основная цель ПИФа – предложить клиентам в первую очередь профессиональное управление их деньгами на рынке ценных бумаг. Пай в ПИФе стал альтернативой банковскому вкладу: деньги можно снять в любой момент, но доходность при этом не ограничена практически ничем. Разумеется, есть и риски: никто не гарантирует не только дохода, но и возврата вложенных средств. Можно и разбогатеть, и обеднеть на очень существенную сумму.

10. Что такое открытые, закрытые и интервальные ПИФы

В России в настоящий момент выделяют три вида ПИФов: открытые, интервальные и закрытые. Самый распространённый и удобный из них – открытый ПИФ, из него свои деньги можно забрать в любой момент. В интервальном ПИФе существуют ограничения по срокам снятия денежных средств. Из закрытого вывести деньги невозможно до момента закрытия фонда.

11. Как функционирует ПИФ

Механизм функционирования ПИФа состоит в следующем. Управляющая компания ПИФа работает за процент от финансовых транзакций, осуществляемых при использовании капитала вкладчиков. Специалисты данной организации анализируют, куда можно разместить активы, что даст наибольшую прибыль, а также дают рекомендации вкладчикам. Вкладчики сами выбирают вид ценных бумаг и направления инвестиций из предложенных. Направления размещения средств могут быть самыми разными: акции металлургических компаний и коммерческих банков, облигации, золото – всё что угодно. В зависимости от изменения цен на активы, в которые вложены деньги, меняется и стоимость паёв. Здесь никто не даёт никаких гарантий. Если, скажем, инвестор вложил в фонд 50 000 руб., а через полгода стоимость вложения упала до 25 000 руб., то никто ничего компенсировать не будет, все убытки лягут исключительно на инвестора.

12. Существует ли возможность получения пая ПИФа на руки?

Пайщику не выдаются паи на руки, поскольку законодательством Российской Федерации предусмотрена только бездокументарная форма их выпуска. Для подтверждения владения паями пайщик получает выписку из реестра владельцев инвестиционных паёв.

13. Пропадут ли паи ПИФа, если пайщик потеряет выписку из реестра?

При потере выписки из реестра паи не пропадают, поскольку подтверждением того, что пайщик является их владельцем, служит запись в реестре. С такой записью случиться ничего не может.

14. Каковы гарантии при инвестировании средств в ПИФы

Ни ПИФ, ни государство не могут гарантировать доходность вложений в паи. Более того, нельзя поручиться даже за отсутствие убытков. Причина в том, что все активы ПИФа размещаются в ры-

ночные активы и стоимость пая полностью зависит от колебания рынка. Если рынок на подъёме, то и вероятность увеличения стоимости пая увеличивается; если рынок на спаде, то растёт и вероятность падения стоимости пая. Однако даже динамика рынка не гарантирует, что стоимость пая будет двигаться в том же направлении. Это зависит от того, в какой сектор вкладываются деньги, а также от качества управления активами фонда. Таким образом, риски, с которыми сталкивается ПИФ, полностью перекладываются на плечи пайщиков и не подлежат возмещению третьими лицами.

15. Могут ли приобрести паи лица моложе 18 лет?

Лица в возрасте до 18 лет имеют право стать пайщиками ПИФа. Однако сделать это они могут только при условии явки в пункт приобретения паёв со своими родителями (одним из родителей, опекунов, попечителей). Родители при себе должны иметь документы, удостоверяющие личность.

16. Каким образом пайщик может получить деньги при погашении паёв

Деньги, причитающиеся пайщику в результате погашения паёв, перечисляются на его счёт, который он указал при покупке паёв либо при подаче заявления на их погашение.

17. Когда пайщик может получить деньги, причитающиеся ему от погашения паёв

Сроки погашения паёв определяются законодательством Российской Федерации. Погашение пая производится на основании поданной вкладчиком заявки. Этот документ направляется в управляющую компанию, где на его рассмотрение отводится от двух до пяти дней. По законодательству управляющая компания имеет 10 рабочих дней на то, чтобы рассчитаться с пайщиком путём перечисления денег на расчётный счёт, указанный в заявке на погашение.

18. Какой налог уплачивается с дохода, полученного при инвестировании в ПИФы

Пайщики обязаны уплачивать налог на доходы физических лиц в случае, если разница между ценой продажи и ценой покупки пая является положительной. Доход облагается по ставке 13%. Налог управляющая компания удерживает самостоятельно и перечисляет его в бюджет. На руки пайщик получает средства, с которых налог на доходы физических лиц уже уплачен. При обмене одних паёв на другие налог не взимается.

МОДУЛЬ 3

НАЛОГИ: ПОЧЕМУ ИХ НАДО ПЛАТИТЬ

Практические задания для совместного выполнения

Каждый из нас пользуется благами, которые предоставляет и гарантирует государство. А основным источником доходов государства выступают налоги. Денежные средства необходимы ему для выполнения своих функций. Основными функциями государства являются оборона страны, обеспечение правопорядка, социальная защита населения. Все они подчинены единой цели – обеспечению социально-экономического развития страны и повышению качества и уровня жизни населения. Таким образом, если мы хотим жить в цивилизованном и экономически развитом обществе, мы должны не только участвовать частью своего дохода в финансировании деятельности государства, но и прививать детям культуру взаимодействия с налоговыми органами, способствовать пониманию того, какие права и обязанности имеет налогоплательщик и какими последствиями грозит неуплата налогов.

Для выполнения данной задачи родителям предлагается выполнить ряд заданий вместе с ребёнком.

Так, после изучения учебного материала **занятия 12. Что такое налоги** можно провести совместный анализ афоризмов, изречений и шуток о налогах и налогообложении.

Проанализируйте следующие высказывания известных людей о налогах и прокомментируйте их:

«Будет справедливо, если подданные оплатят то, чем обеспечивается их собственное благополучие». (Фома Аквинский (1225 или 1226–1274), философ, теолог.)

«К налогам следует прибегать только в исключительных случаях. Налоги – средство опасное, ссорящее короля с его подданными». (Жан Боден (1529 или 1530–1596), французский политик, экономист, философ, правовед.)

«Государственные доходы – это часть, выделяемая каждым гражданином из своего имущества для того, чтобы спокойно пользоваться остальным». (Шарль Луи Монтескье (1689–1755), французский просветитель, правовед, философ. Из книги «О духе законов» (1748).)

«Налоги для государства – то же, что паруса для корабля. Они служат тому, чтобы скорее ввести его в гавань, а не тому, чтобы завалить его своим бременем или держать всегда в открытом море и чтоб, наконец, потопить его». (Екатерина II Великая (1729–1796), российская императрица.)

«Требовать уничтожения налогов значило бы требовать уничтожения самого общества. Государство ничего не может сделать для граждан, если граждане ничего не сделают для государства». (Николай Иванович Тургенев (1789–1871), русский экономист, основоположник финансовой науки в России.)

«Мы платим правительству за его услуги. Это обмен одних ценностей на другие, правда, на особых основаниях. Хотя эта сделка не всегда является добровольной и справедливой, но всё же это обмен, и в конечном счёте обмен выгодный, ибо самое неспособное правительство дешевле и лучше охраняет подданных, чем если бы каждый из них защищал себя самостоятельно». (Иосиф Михайлович Кулишер (1878–1934), российский историк, экономист. Из книги «Очерки финансовой науки».)

После изучения материала **занятия 13. Виды налогов, уплачиваемые физическими лицами в России** предлагается подумать вместе с ребёнком о том, какой налог можно было бы ввести в вашем городе, чтобы улучшить жизнь людей. Для решения данной задачи заполните вместе таблицу 8.

Таблица 8

НОВЫЙ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫЙ НАЛОГ

Показатель	Описание
Название налога	
Налогоплательщики	
Объект налогообложения	
Налоговая база	
Налоговая ставка (определённая сумма или %)	
Налоговый период	
Срок уплаты	
Цели, на которые будет расходиться налог	
Рекламный призыв к уплате налога	

Затем иницируйте дискуссию с ребёнком на тему «Какой должна быть идеальная налоговая система» и обсудите этот вопрос в игровой форме. Пусть один из вас представляет интересы государства и пытается доказать важность налогов в формировании финансовых ресурсов страны, другой – представляет интересы налогоплательщика и старается обосновать необходимость снижения налоговой нагрузки. Ребёнку следует дать время придумать аргументы в защиту своей позиции.

После завершения изучения материала **занятия 14. Налоговые вычеты, или Как вернуть налоги в семейный бюджет** необходимо организовать совместный практикум. Рассчитайте величину налогов, которую предстоит уплатить вашей семье за текущий год. Подумайте, есть ли какие-нибудь основания у вашей семьи для уменьшения налогооблагаемой базы по различным налогам или для получения налоговых вычетов и льгот. Результаты выполненного задания занесите в таблицу 9.

Таблица 9

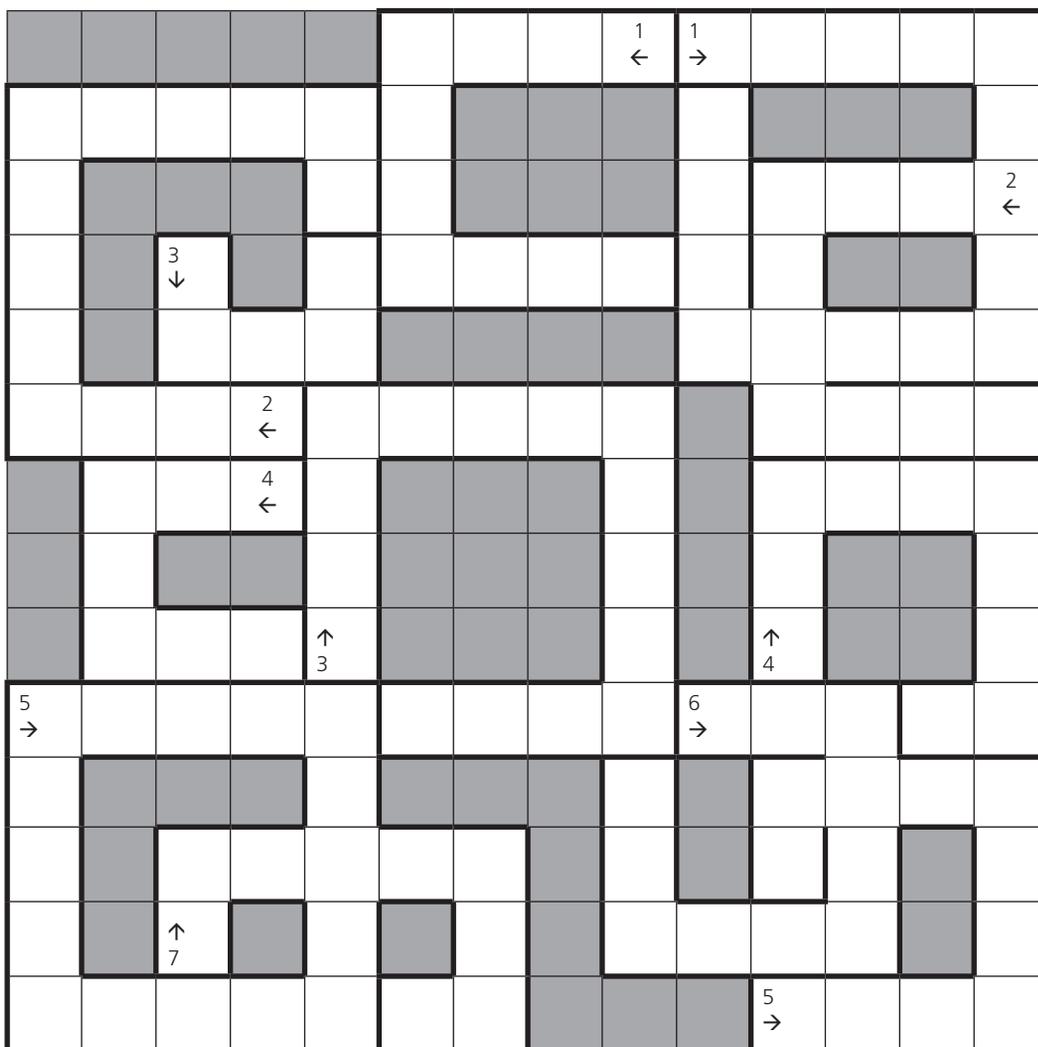
ОСНОВАНИЕ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ И ЛЬГОТ

Вид налога/ вычета	Расчёт	Величина налога/ вычета, руб.
Налог на доходы физических лиц		
Транспортный налог		
Налог на имущество		
Земельный налог		
Стандартный налоговый вычет		
Социальный налоговый вычет		
Профессиональный налоговый вычет		
Имущественный налоговый вычет		
Итого расходы, связанные с оплатой налогов		

После завершения изучения материала Модуля 3 родителям необходимо закрепить информацию, которая была освоена их детьми в течение трёх занятий. Для этого предлагается выполнить два типа заданий: совместное решение кроссворда-змейки и проверку остаточных знаний по вопросам, выбранным родителями и являющимся актуальными для данной семьи.

К совместному решению предлагается кроссворд-змейка «Налоговые завитки» (с. 36).

По часовой стрелке: **1.** Вычет из налога на доход в форме авторского вознаграждения в сумме подтверждённых расходов. **2.** Налоговый вычет при продаже автомобиля или квартиры, находившихся в собственности менее трёх лет. **3.** Законодательно закре-



плённая система установления и перечисления платежей в пользу государства. **4.** Обиходное название НДФЛ. **5.** Лицо, обязанное уплачивать налоги. **6.** Вычет, предоставляемый в период от месяца рождения ребёнка и до достижения им 18 лет, а на учащегося очной формы обучения – до 24 лет. **7.** Государственный орган налогового контроля.

Против часовой стрелки: **1.** Письменное заявление налогоплательщика, в котором обоснована сумма налога. **2.** Налоговый вычет в сумме оплаты за собственное обучение или обучение детей до 24 лет. **3.** Обязательный платёж в бюджет. **4.** Плата за совершение нотариальных действий. **5.** Документ, подтверждающий право на налоговый вычет.

Ответы

По часовой стрелке: 1. Профессиональный. 2. Имущественный. 3. Налогообложение. 4. Подоходный. 5. Налогоплательщик. 6. Стандартный. 7. Инспекция.

Против часовой стрелки: 1. Декларация. 2. Социальный. 3. Налог. 4. Пошлина. 5. Уведомление.

Темы (вопросы) для совместного обсуждения**1. Что такое налог**

В соответствии с Налоговым кодексом РФ (ст. 8) под налогом понимается «обязательный, индивидуально безвозмездный платёж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований». Проще говоря, налог — это платёж, носящий обязательный характер, который взимается государством с юридических и физических лиц по специальной законодательно установленной ставке для обеспечения государством своих функций.

2. Что такое налоговое уведомление

Налоговое уведомление — это документ с указанием расчёта налоговых обязательств гражданина, подготовленный налоговым органом, содержащий данные об объекте налогообложения, налоговой базе, налоговой ставке, сумме налогового платежа, величине налоговых льгот и сроке уплаты налога. В настоящее время налогоплательщик получает единое налоговое уведомление, которое позволяет в одном документе предоставить информацию по всем налоговым обязательствам и суммам налогов к уплате.

3. Каковы обязанности налогоплательщика

Налогоплательщик обязан: 1) платить своевременно и в полном объёме налоги; 2) учитывать в установленном порядке свои доходы и объекты налогообложения; 3) предоставлять документы и информацию, необходимую для исчисления налогов; 4) выполнять требования по устранению налоговых нарушений, оплачивать штрафы, пени.

Если налогоплательщик не выполняет своих обязанностей и нарушает налоговое законодательство, то в отношении его применяются установленные санкции. Физические лица привлекаются к

ответственности за совершение налогового правонарушения с 16-летнего возраста.

4. Какие основные налоги уплачивают граждане России

К основным видам налогов, которые платят граждане России, можно отнести: 1) налог на доходы физических лиц (НДФЛ), который ещё называют подоходным налогом; 2) транспортный налог; 3) земельный налог; 4) налог на имущество физических лиц.

Человек должен заплатить налог, если получает доход, имеет личное транспортное средство, является собственником земли или другого недвижимого имущества.

5. Что понимают под объектом налогообложения

Согласно Налоговому кодексу РФ «объект налогообложения – реализация товаров (работ, услуг), имущество, прибыль, доход, расход или иное обстоятельство, имеющее стоимостную, количественную или физическую характеристику, с наличием которого законодательство о налогах и сборах связывает возникновение у налогоплательщика обязанности по уплате налога». Примеры некоторых объектов налогообложения по отдельным налогам: НДФЛ – доход, полученный физическими лицами; налог на прибыль организаций – прибыль; транспортный налог – автомобили, мотоциклы, автобусы и другие транспортные средства.

6. Что такое налоговая база

Налоговая база характеризует объект налогообложения в денежном или физическом (техническом) выражении. Так, например, налог на доходы физических лиц исчисляется с денежного эквивалента полученного дохода, транспортный налог зависит от характеристики транспортного средства.

7. Что такое налоговый период

Налоговый период характеризует время, за которое необходимо заплатить налог. Это может быть календарный год или другой период времени, по итогам которого необходимо определить налоговую базу и рассчитать сумму налога к уплате. Для налогов, уплачиваемых физическими лицами, налоговый период равен календарному году.

8. Что понимают под налоговой ставкой

Налоговая ставка является одним из основных критериев подсчёта налога и представляет собой величину налоговых начислений на единицу налогооблагаемой базы. Ставка налога устанавливается

в относительных показателях (процентах) или абсолютных показателях (рублях).

9. Что понимают под сроком уплаты налога

Срок уплаты налога определяется конкретной календарной датой, определяющей крайний срок уплаты налога, или действием, после которого необходимо погасить налоговые обязательства. Например, налог на имущество физических лиц необходимо уплатить не позднее 1 декабря года, следующего за налоговым периодом, а налог на доходы физических лиц уплачивается при начислении заработной платы. За просрочку налоговых платежей, т. е. за нарушение налогового законодательства, предусмотрена ответственность.

10. Что является объектом налогообложения для НДФЛ

Объектом налогообложения для НДФЛ являются личные доходы, которые получает человек в виде денежных средств, в натуральной форме, в виде материальной выгоды. Это может быть заработная плата, вознаграждения, выигрыши, поступления от продажи или сдачи в аренду имущества, подарки от лиц, не являющихся близкими родственниками.

11. Какие доходы граждан не подлежат налогообложению

В соответствии с налоговым законодательством освобождаются от уплаты подоходного налога следующие виды доходов: 1) пенсии, стипендии и иные государственные выплаты; 2) различные компенсационные выплаты; 3) алименты; 4) поступления в виде благотворительной помощи; 5) доходы, получаемые от продажи продукции личного подсобного хозяйства, а также заготовленных для употребления в пищу грибов, ягод, орехов; 6) доходы от продажи недвижимости, если она была в собственности более трёх лет; 7) доходы, получаемые в порядке наследования, за исключением вознаграждения за авторские права; 8) призы, полученные спортсменами на соревнованиях, и другие установленные законом доходы физических лиц.

12. По какой ставке облагаются доходы граждан РФ

Законодательно в России установлены следующие ставки по подоходному налогу:

1. Ставка 13% применяется для большинства доходов, полученных резидентами РФ (зарплата, вознаграждения, поступления от продажи и аренды имущества и др.), трудовых доходов отдельных категорий нерезидентов (работающих по патенту, признанных высо-

коквалифицированными специалистами и в этом качестве приглашённых на работу в российские компании), а также для наших соотечественников, ранее проживавших за рубежом и являющихся участниками программы по добровольному переселению в Россию.

2. Ставка 15% применяется при получении нерезидентами дивидендов российских компаний.

3. Ставка 30% применяется при получении прочих доходов налогоплательщиками-нерезидентами (от трудовой деятельности, продажи имущества).

4. Ставка 35% применяется при получении дохода в виде выигрышей и призов стоимостью более 4000 руб., полученных в рекламных акциях, конкурсах, играх и в других подобных мероприятиях.

13. Какие налоги должен заплатить гражданин при сдаче внаём квартиры, находящейся у него в собственности

Если физическое лицо сдаёт внаём жильё, возникает обязанность уплаты подоходного налога. Для резидентов ставка налога составит 13% от полученного дохода, для нерезидентов — 30%. Для уплаты налога необходимо задекларировать полученный доход, т. е. указать его в налоговой декларации. В налоговой декларации также необходимо представить сумму налога к уплате. Подавать налоговую декларацию необходимо в налоговый орган по месту жительства каждый год до 30 апреля года, следующего за годом получения дохода. Заплатить налог следует до 15 июля года, следующего за годом получения дохода.

14. Кто является плательщиком транспортного налога

Плательщиками транспортного налога, в соответствии с российским законодательством, являются граждане, на которых зарегистрированы транспортные средства.

15. От чего зависит ставка транспортного налога

Ставку транспортного налога рассчитывают исходя из региона проживания владельца транспортного средства (для каждого она установлена отдельно), объёма и мощности двигателя, экологического класса, года выпуска и срока владения. Для автомашин стоимостью более 3 млн руб. введён повышающий коэффициент.

Не подлежат налогообложению маломощные машины (менее 100 л. с.), приобретённые при содействии органов социальной защиты населения, а также вёсельные лодки, сельскохозяйственная и военная техника.

16. Кто является налогоплательщиком земельного налога

Налогоплательщиками земельного налога прежде всего являются граждане, в собственности или постоянном пользовании которых находятся дачные и садоводческие земельные участки, участки земли под жилыми домами, гаражами и другими индивидуальными строениями.

17. Каковы ставки земельного налога

Ставки земельного налога устанавливаются каждым муниципальным образованием самостоятельно, но в пределах 0,3% от кадастровой стоимости для земель сельскохозяйственного назначения, занятых жилым фондом и используемых в целях личного подсобного хозяйства, и 1,5% — для прочих земель.

18. Кто является плательщиком налога на имущество

Плательщиками налога на имущество признаются собственники имущества, которое является объектом налогообложения. К объектам налогообложения относятся: дом, квартира, комната, дача, гараж и парковочное место, недостроенный недвижимый объект, любое жилое строение, возведённое на территории, выделенной под личное подсобное или дачное хозяйство, а также доля в указанном имуществе.

19. Кто устанавливает ставку налога на имущество

Ставка налога на имущество устанавливается местными органами власти в соответствующих нормативно-правовых актах. Ставка налога указывается в процентах в зависимости от кадастровой стоимости недвижимости. Размер налога определяется путём умножения ставки налога на кадастровую стоимость объекта.

20. Что представляют собой налоговые вычеты

Налоговые вычеты — сумма, на которую уменьшается налоговая база по подоходному налогу в определённых законом случаях. Претендовать на налоговые вычеты может гражданин РФ, если получает доходы, облагаемые по ставке 13%. Поэтому те лица, которые не платят подоходный налог (например, безработные), не могут получить и налоговый вычет. Посредством налоговых вычетов можно уменьшить размер взимаемого налога или частично вернуть ранее уплаченные налоги в семейный бюджет.

21. Какие виды налоговых вычетов бывают

(Примечание. Подросток называет основные виды налоговых вычетов, которые были рассмотрены в рамках занятия 14; задача родителей расширить этот перечень.)

Существует семь видов налоговых вычетов:

1. Налоговые вычеты, которые получает налогоплательщик, относящийся к льготной категории граждан и имеющий детей, — это так называемые стандартные налоговые вычеты.

2. Налоговые вычеты по расходам на обучение, лечение и другие социальные цели, которые называют социальными налоговыми вычетами (ст. 219 НК РФ).

3. Налоговые вычеты, оформляемые при купле-продаже имущества, или имущественные налоговые вычеты (ст. 220 НК РФ).

4. Вычеты, уменьшающие налоговую базу в соответствии с налоговым законодательством по доходам от научной и другой самостоятельной деятельности, или профессиональные налоговые вычеты (ст. 221 НК РФ).

5. Налоговые вычеты при переносе на будущие периоды убытков от операций с финансовыми инструментами (ст. 220.1 НК РФ).

6. Налоговые вычеты, предоставляемые участникам инвестиционного товарищества при получении убытков и переносе их на будущие периоды (ст. 220.2 НК РФ).

7. Инвестиционные налоговые вычеты, оформляемые при совершении операций с ценными бумагами (ст. 219.1 НК РФ).

22. Что такое стандартные налоговые вычеты

Стандартные налоговые вычеты применяются ежемесячно и не обусловлены наличием каких-либо расходов у физического лица в отличие от иных видов налоговых вычетов. Условно данный вид налоговых вычетов можно разделить на две группы:

1. Вычеты на налогоплательщика, которые предоставляются только двум льготным категориям физических лиц. В данном случае налоговая база может быть уменьшена на 3000 или на 500 руб. Максимальный вычет в размере 3000 руб. предоставляется «чернобыльцам», ветеранам войны и др. На 500 руб. уменьшается налоговая база по доходам инвалидам с детства, инвалидам I и II группы, родителям и супругам погибших военнослужащих, участникам боевых действий и др. Если гражданин имеет право на два стандартных вычета, то вычеты не суммируются, а предоставляется максимальный из них.

2. Вычеты на детей. По закону право на данный вычет имеют родители, усыновители, опекуны, т. е. лица, на обеспечении которых находится ребенок. Право на вычет ограничено возрастом ребенка и годовым доходом самого налогоплательщика. Налоговый вычет причитается на каждого ребенка до исполнения ему 18 лет, а также

на каждого учащегося очной формы обучения в возрасте до 24 лет. Вычет в течение года действует до месяца, в котором совокупный доход налогоплательщика превысит 350 000 руб. С начала следующего года вычет возобновляется. Размеры вычетов на первого ребёнка – 1400 руб.; на второго – 1400 руб.; на третьего и каждого последующего – 3000 руб.; на ребёнка-инвалида – 12 000 руб.

23. Когда нужно подавать заявление на предоставление стандартного налогового вычета и требуется ли ежегодно подтверждать право на вычет

Стандартный налоговый вычет, как правило, предоставляется на основании заявления налогоплательщика в письменной форме и документов, подтверждающих право на получение данного налогового вычета, например справки с места обучения ребёнка или свидетельства о его рождении. Российским налоговым законодательством не установлено требование о ежегодном подтверждении права на получение стандартного налогового вычета. Поэтому заявление необходимо подать работодателю один раз при трудоустройстве и в случае, если меняются права на получение вычета по налогу на доходы физических лиц. Таким образом, заявление налогоплательщика на получение стандартного налогового вычета, предоставленное при трудоустройстве, в течение нескольких лет является основанием для получения вычета.

24. Имеет ли право мать ребёнка получать стандартный налоговый вычет в двойном размере, если отец ребёнка юридически не установлен

Согласно п. 1 ст. 12 Налогового кодекса РФ вычет в двойном размере вправе получить единственный родитель (приёмный родитель), усыновитель, опекун, попечитель, а также родитель (приёмный родитель), если он предоставил заявление об отказе другого родителя (приёмного родителя) от получения вычета. Понятие «единственный родитель» в данном случае означает, что отцовство ребёнка юридически не установлено, в том числе если по желанию матери ребёнка сведения о его отце не внесены в запись акта о рождении ребёнка.

25. Что необходимо предпринять гражданину в случае, если работодатель не предоставил полагающийся ему стандартный налоговый вычет

Если гражданин не получал стандартный налоговый вычет у работодателя или этот вычет был предоставлен не в полном объёме,

то недостающие вычеты можно получить по окончании года, обратившись в налоговую инспекцию по месту жительства и предоставив налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ, заявление на имя начальника инспекции и копии документов, подтверждающих право на вычет.

26. В каких случаях государство предоставляет социальный налоговый вычет

Социальный вычет предоставляется на установленные законодательством и подтвержденные документально расходы на социальные цели. В соответствии с Налоговым кодексом РФ к таким расходам относятся: 1) расходы на благотворительность и пожертвования; 2) расходы на собственное обучение, обучение своих детей и братьев (сестёр); 3) расходы на собственное лечение, лечение своих близких (супруга, детей, родителей), а также на покупку определённых медикаментов; 4) расходы по добровольному пенсионному страхованию и негосударственному пенсионному обеспечению.

Социальный налоговый вычет можно получить только по доходам, полученным по итогам года и облагаемым ставкой 13%. Если вычет был использован не в полном объёме, оставшаяся его часть не может быть перенесена на следующий год. Максимальный размер социального вычета составляет 120 000 руб. в год, включая все виды социальных вычетов за год, за исключением вычетов на благотворительность. Это значит, что социальный налоговый вычет можно получить на совокупность расходов на обучение, лечение, пенсионное обеспечение, составляющих по итогам года не более 120 000 руб.

27. Как уменьшить подоходный налог при перечислении средств на благотворительность

Налогоплательщик может получить социальный налоговый вычет на благотворительность, если в течение календарного года им перечислялись: 1) денежные средства на благотворительные цели, в том числе образовательным, культурным, научным и другим организациям, в соответствии с законодательством; 2) пожертвования на уставные цели религиозным организациям.

Величина социального налогового вычета на благотворительность ограничена. Вычест из налогооблагаемой базы можно не более 25% дохода.

28. По каким расходам предоставляется социальный налоговый вычет на обучение

Социальный налоговый вычет на обучение позволяет уменьшить налоговую базу по доходам на сумму расходов на образование. Рассмотрим, какие расходы дают право на получение налогового вычета на обучение.

1. Налоговая база по подоходному налогу уменьшается на стоимость собственного обучения. Это может быть оплата образовательных услуг при обучении по очной и заочной форме, при получении профессионального или дополнительного образования в российских и иностранных образовательных организациях, имеющих лицензию на оказание образовательных услуг.

2. Получить вычет на обучение можно, оплачивая обучение своих детей (подопечных) по очной форме до достижения ими возраста 24 лет. В этом случае также требуется подтвердить, что учебное заведение имеет лицензию на оказание образовательных услуг.

3. Вычет на обучение можно получить также по расходам на обучение брата или сестры по очной форме, пока они не достигли возраста 24 лет.

Вычет на собственное обучение ограничен суммой 120 000 руб. по совокупной сумме социальных вычетов. Вычет на обучение ребёнка, брата (сестры) ограничен суммой 50 000 руб. на каждого, но не может быть более 120 000 руб. в совокупности. Кроме того, вычет на обучение ребёнка можно разделить между двумя родителями.

29. Какие документы необходимо представить для получения социального налогового вычета на обучение

Перечень документов на получение социального налогового вычета на обучение установлен Налоговым кодексом РФ. К ним относятся: 1) налоговая декларация по форме 3-НДФЛ; 2) документ, удостоверяющий личность; 3) справка о доходах по форме 2-НДФЛ; 4) заявление на получение вычета (возврат налога); 5) справка от образовательного учреждения, подтверждающая факт обучения и форму обучения; 6) договор на оказание образовательных услуг; 7) лицензия образовательного учреждения; 8) платёжные документы, подтверждающие сумму расходов на оплату обучения.

При оплате обучения детей или брата (сестры) необходимо также предоставить копию свидетельства о рождении ребёнка (брата/сестры), копию свидетельства о браке и др.

30. По каким расходам предоставляется социальный налоговый вычет на лечение

Налоговый вычет по расходам на оплату медицинских услуг и приобретение медикаментов предоставляется в случае: 1) оплаты собственного лечения, а также лечения супруга, родителей, детей в возрасте до 18 лет, назначенного и проведённого российскими медицинскими учреждениями; 2) оплаты стоимости медикаментов, назначенных врачом для собственного лечения, лечения супруга(и), детей, родителей; 3) уплаты страховых взносов по программам добровольного медицинского страхования.

Оказывать услуги должны учреждения здравоохранения и страховые компании, имеющие соответствующие лицензии.

Перечень лекарственных средств для налогового вычета утверждён Постановлением Правительства РФ от 19.03.2001 № 201 (с последующими изменениями).

Вычет на лечение ограничен суммой 120 000 руб. по совокупной сумме социальных вычетов.

31. Какие документы необходимо предоставить для получения социального налогового вычета на лечение

Для возврата налога в связи с оплатой медицинских услуг необходимо предоставить в налоговый орган следующие документы: 1) налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ; 2) справку о доходах от работодателя по установленной форме; 3) заявление на получение вычета; 4) договор на оказание медицинских услуг (либо выписку из карты); 5) платёжные документы, подтверждающие оплату лечения (медикаментов); 6) лицензию медицинского учреждения и др.

32. Что представляет собой профессиональный налоговый вычет

Профессиональный налоговый вычет – сумма, на которую уменьшается налоговая база по подоходному налогу на доходы, полученные физическими лицами от предпринимательской деятельности, по гражданско-правовым договорам, в качестве авторского вознаграждения.

Профессиональный налоговый вычет предоставляется по нормативам затрат и в размере фактически совершённых и официально подтверждённых расходов.

Данный вычет могут получить: 1) индивидуальные предприниматели по полученным доходам; 2) адвокаты и нотариусы, занима-

ющиеся частной практикой, по полученным доходам; 3) граждане по доходам, полученным на основании гражданско-правового договора; 4) авторы произведений науки, литературы и искусства, открытий, изобретений в части полученного вознаграждения.

Нормативы затрат установлены в размере 20–40% от суммы полученных доходов и определяются видом и результатом деятельности. Так, например, по доходам, полученным за создание художественно-графических произведений, фоторабот для печати, произведений архитектуры и дизайна, норматив установлен в размере 30% от суммы начисленного дохода.

33. Что такое имущественный налоговый вычет и в каких случаях он может быть предоставлен

Имущественный налоговый вычет — сумма, на которую уменьшается налоговая база по подоходному налогу, если налогоплательщик продал имущество (жильё, автомобиль), купил или осуществил строительство объекта недвижимости. Таким образом, право на имущественные налоговые вычеты налогоплательщик получает, если: 1) продал имущество (жильё, автомобиль и т. п.); 2) купил жильё (дом, квартиру, комнату и т. п.); 3) осуществляет строительство жилья или приобрёл для этого земельный участок.

Размер имущественных налоговых вычетов во много раз превышает другие налоговые вычеты. Например, максимальный размер имущественного налогового вычета составляет 2 млн руб.

34. Как определить размер имущественного налогового вычета

Согласно налоговому законодательству Российской Федерации налогоплательщик освобождается полностью от уплаты подоходного налога на доходы от продажи имущества, находившегося в его собственности более трёх или пяти лет (в зависимости от даты и способа приобретения имущества). Если гражданин продал имущество, собственником которого он был менее указанного периода, то сумма налогового вычета составит не более 1 млн руб. для недвижимости и не более 250 000 руб. для иного имущества. На выбор налогоплательщика размер налогового вычета можно также определить как сумму реально понесённых расходов на приобретение им этого имущества в прошлом.

В обратной ситуации, т. е. при покупке и строительстве жилья, налогоплательщик получает налоговый вычет в соответствии с раз-

мером понесённых расходов, но не более 2 млн руб. Если налогоплательщик взял кредит на покупку жилья, то налоговый вычет по расходам на уплату процентов может достигать 3 млн руб.

35. Куда обращаться за получением имущественного налогового вычета

Получить имущественный налоговый вычет можно двумя способами.

1. Обратиться к налоговому агенту с подтверждением своего права на вычет. Для получения данного подтверждения необходимо подать заявление в налоговый орган по месту регистрации, срок рассмотрения которого составляет один месяц с момента подачи. На основании данного документа работодатель будет уменьшать налогооблагаемую базу на сумму подтверждённого вычета. Отметим, что данное уменьшение начнётся только с момента предоставления ему уведомления о предоставлении вычета.

2. Заполнив налоговую декларацию по итогам налогового периода (налоговым периодом считается календарный год), можно вернуть уже уплаченный подоходный налог. Для этого нужно обратиться в налоговый орган и представить налоговую декларацию, заявление на предоставление имущественного вычета, а также документы, подтверждающие право на имущественный вычет. После проверки документов налоговыми органами налогоплательщик получает подтверждённую сумму на свой банковский счёт.

36. Сколько раз можно воспользоваться имущественным налоговым вычетом?

Имущественный налоговый вычет при продаже имущества может предоставляться ежегодно. Один раз в жизни предоставляется только имущественный налоговый вычет на покупку и строительство жилья.

МОДУЛЬ

4

СТРАХОВАНИЕ:
ЧТО И КАК НАДО
СТРАХОВАТЬ, ЧТОБЫ
НЕ ПОПАСТЬ
В БЕДУ

Практические задания для совместного выполнения

Каждый из нас стремится защитить свой семейный бюджет от непредвиденных расходов, которые могут быть вызваны теми или иными событиями в жизни. Важное место в данной ситуации занимает правильное применение продуктов, которые предлагает страховой рынок.

Страхование выполняет несколько функций, одна из которых социальная. Не зря большое внимание уделено ему со стороны государства: в настоящее время в нашей стране установлено несколько обязательных видов страхования, которые призваны защищать финансовое положение населения в различных ситуациях.

Таким образом, если мы хотим защитить наш семейный бюджет от дополнительных расходов, обусловленных непредвиденными событиями, нам необходимо развивать в детях навыки использования в этих целях института страхования, прививать им культуру взаимодействия со страховыми организациями по вопросам приобретения страховых продуктов и их применения.

В целях выполнения указанной задачи предлагается выполнить следующие задания.

По результатам освоения материала **занятия 15. Страховой рынок России: кратко о главном** рекомендуется разгадать представленную ниже криптограмму.

А	В	Я	Г	Е	И	Л	М	Н	О	П	Р	С	Т	Х	Ц



Ответ: Страховая премия – цена страхового полиса.

По результатам освоения материала **занятия 16. Страхование имущества: как защитить нажитое состояние** предложите ребёнку выбрать наиболее подходящий(ие) вашей семье (по его мнению) вид(ы) страхования, для чего вместе заполните таблицу 10.

Таблица 10

СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА СЕМЬИ

Имущество	Страховые риски	Вид страхования

Для полноты освоения материала **занятия 17. Здоровье и жизнь – высшие блага: поговорим о личном страховании** предложите ребёнку порассуждать на тему «Что выгоднее: накопительное страхование жизни или банковский депозит?». Ответ попросите подкрепить конкретными фактами.

В качестве проверки полученных знаний в результате освоения **занятия 19. Доверяй, но проверяй: несколько советов по выбору страховщика** предложите ребёнку по результатам освоения материала занятия 16 выбрать страховщика и определиться с видами страхования. Для наглядности заполните таблицу 11 вместе с подростком.

Таблица 11

УРОВЕНЬ НАДЁЖНОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Показатель для оценки*	Страховая компания 1	Страховая компания 2	Страховая компания 3

После завершения изучения материала Модуля 4 родителям необходимо помочь детям закрепить информацию, которая была получена в течение пяти занятий. Для этого предлагается совместно выполнить несколько типов заданий: разбор ситуаций в игровой форме, решение кроссворда и проверку остаточных знаний по вопросам, выбранным родителями и являющимся актуальными для данной семьи.

Игра «Как обезопасить личный бюджет посредством страхования?»

Цели:

- закрепить знания о страховых продуктах, способах минимизации финансовых рисков с помощью страхования;

* В качестве показателей могут выступать: наличие лицензии, перечень страховых рисков, размер страховой премии, удалённость отдела урегулирования убытков от постоянного места проживания страхователя (в данном случае страхователем выступает один из родителей), развитость филиальной сети, рейтинг надёжности, структура страхового портфеля, время работы на страховом рынке, соответствие условий страхования требованиям страхователя.

- развить умения принимать решения по выбору страховых услуг, взаимодействовать со страховыми компаниями с позиции защиты семейного бюджета.

Задачи:

- выявить сущность страховой защиты;
- закрепить знание основных терминов и понятий страхования;
- формировать навыки в области взаимодействия со страховщиками по вопросам заключения договора страхования и получения страховой выплаты;
- решать практические задачи на закрепление теоретических знаний.

Базовые понятия: страхование, страховая сумма, страховая стоимость, страховая премия, страховой случай, страховая выплата, страхователь, страховой портфель, выгодоприобретатель, страховщик, застрахованный, правила страхования, франшиза.

В результате прохождения игры учащиеся должны **знать:**

- виды страховых продуктов;
- способы экономии на стоимости страхового полиса;
- основные параметры обязательного страхования;
- правила выбора страховой компании;
- особенности личного, имущественного страхования и страхования ответственности;
- условия получения страховой выплаты.

В результате прохождения игры учащиеся должны **уметь:**

- правильно выбирать условия страхования;
- оценивать надёжность страховщика;
- рассчитывать размер страховой выплаты при различных условиях договора страхования;
- оценивать целесообразность экономии на стоимости страхового полиса;
- правильно использовать ресурсы сети Интернет для решения поставленных задач.

Материалы, необходимые для проведения игры: карточки с условиями задач, бланк учёта страховых выплат, бумага для записей, шариковые ручки.

Таблица 12

БЛАНК УЧЁТА СТРАХОВЫХ ВЫПЛАТ

Страховая услуга	Страховая сумма, руб.	Страховая премия, руб.	Страховые выплаты, руб.	Ущерб из-за отсутствия страхового полиса, руб.	Бонус*
1	2	3	4	5	6
Итого					

* Рассчитывается как разница трёх значений: столбец 4 – столбец 3 – столбец 5.

Инструкция: участники представляют интересы «молодой семьи», которой предстоит справиться с некоторыми жизненными ситуациями при помощи страхования.

Они получают карточку с определённой ситуацией, а также пояснения к ней, после чего моделируют решение поставленной задачи. Все финансовые показатели решений вносятся в бюллетень.

Ситуация 1

В январе 2016 года супруги приобрели в собственность квартиру, цена которой составила 2 млн руб., и решили застраховать её от рисков утраты и повреждения. Проанализировав предложения нескольких страховых компаний, семья составила список из трёх наиболее привлекательных для неё компаний. Теперь перед ней стоит задача рассчитать размер страховой премии и выбрать наиболее оптимальный вариант при следующих условиях (страховые риски в полисах одинаковые):

1) компания «А» предлагает тариф 0,1%, отдел урегулирования убытков находится в 50 км от места жительства семьи, полис можно приобрести только в офисе компании, которая также находится в 50 км от места жительства семьи;

2) компания «Б» предлагает тариф 0,12%, отдел урегулирования убытков находится в 10 км от места жительства семьи, полис можно приобрести через страхового агента, который доставит его в любое место проживания семьи в городе;

3) компания «В» предлагает тариф 0,11%, отдел урегулирования убытков находится в 25 км от места жительства семьи, полис можно приобрести только в офисе, который находится в 10 км от места жительства семьи.

При расчёте страховой премии применяется простая формула

$$СП = СС \cdot СТ,$$

где СП – размер страховой премии;

СС – размер страховой суммы;

СТ – страховой тариф.

Ответ

1. Расчёт страховой премии:

1) компания «А»: 2 000 000 руб. \cdot 0,1% = 2000 руб.;

2) компания «Б»: 2 000 000 руб. \cdot 0,12% = 2400 руб.;

3) компания «В»: 2 000 000 руб. \cdot 0,11% = 2200 руб.

2. В данной задаче допустимы все три ответа. Наиболее правильным будет второй, поскольку, несмотря на самый высокий тариф из представленных, компания имеет более удобное месторасположение.

Ситуация 2

Семья приехала в офис предварительно выбранной страховой компании для заключения договора страхования квартиры.

Перед заключением договора специалист по страхованию предложил застраховать помимо «конструктива» (т. е. конструктивные элементы – стены, перекрытия и т. д.) ещё отделку квартиры, однако предупредил, что это вызовет повышение тарифа на 0,1%, страховая сумма увеличится на 500 000 руб. (Размеры страховой суммы, тарифа и премии были представлены в Ситуации 1 текущей игры.)

Также им было предложено заключить договор страхования ответственности за нанесение вреда соседям. Условия договоров иму-

щественного страхования и страхования ответственности представлены в таблице 13.

Срок страхования – 1 год (12 мес.).

Таблица 13

РАЗМЕРЫ СТРАХОВОЙ СУММЫ И ПРЕМИИ

Страховая сумма, руб.	Страховая премия, руб.
100 000	200
300 000	600
500 000	1000

Пояснение

Помимо страхования имущества в последнее время получило распространение страхование гражданской ответственности владельцев жилых помещений. Суть его проста: если имущество можно застраховать, в качестве выгодоприобретателя указав себя, и при наступлении страхового случая получить выплату (тем самым защитив свой бюджет от дополнительных трат), то при страховании ответственности перед третьими лицами выплата будет осуществлена этим самым третьим лицам. Другими словами, если рассматриваемая семья нанесёт ущерб квартире соседей снизу вследствие, к примеру, аварии водопровода или пожара, то ей не придётся самостоятельно оплачивать ремонт соседям. За неё это сделает страховая компания.

Ответ

1. Участниками принимается решение о целесообразности, по их мнению, изменения объекта страхования. Если объект меняется на «конструктив и отделка», то необходимо произвести перерасчёт размера страховой премии, которая составит:

- 1) компания «А»: $2\,500\,000 \text{ руб.} \cdot (0,1 + 0,1\%) = 5000 \text{ руб.};$
- 2) компания «Б»: $2\,500\,000 \text{ руб.} \cdot (0,1 + 0,12\%) = 5500 \text{ руб.};$
- 3) компания «В»: $2\,500\,000 \text{ руб.} \cdot (0,1 + 0,11\%) = 5250 \text{ руб.}$

Объект страхования может остаться неизменным, тогда будут действовать условия, описанные в Ситуации 1.

2. Участниками делается выбор «за» или «против» договора страхования ответственности: они могут как заключить договор, так и отказаться от него.

Примечание. Зачастую, приобретая полис ОСАГО, страхователи отказываются от предлагаемого им страхования каско, поскольку считают это пустой тратой денег. Однако, когда происходит случай, который мог быть страховым в рамках договора каско (к примеру, повреждение автомобиля в результате падения на него какого-либо предмета), они меняют своё мнение, так как им приходится за свой счёт ремонтировать пострадавший автомобиль. Стоит напомнить, что это совершенно разные виды страхования: по ОСАГО страхуется ответственность за нанесение вреда третьим лицам, а по каско ущерб, нанесённый имуществу владельца. Так, если один участник ДТП, у которого имеется только полис ОСАГО, повредит автомобиль другого, то выплату получит этот самый «другой». А виновник ДТП свой автомобиль будет восстанавливать самостоятельно. Однако если у него имеется полис страхования каско, то расходы по восстановлению его автомобиля возьмёт на себя страховая компания.

Ситуация 3

В апреле 2016 года семья приобрела автомобиль за 750 000 руб., после чего перед ней встал вопрос о покупке полиса ОСАГО (ОСАГО – обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств). Семья обратилась в известную ей страховую компанию. Помимо полиса ОСАГО специалист по страхованию предложил приобрести полис каско, что даст дополнительную защиту имущественных интересов семьи. Отдельные условия договора каско приведены в таблице 14.

Срок страхования – 1 год (12 мес.).

Лица, допущенные к управлению: глава семьи, поскольку он один имеет водительское удостоверение.

Таблица 14

РАЗМЕРЫ СТРАХОВОЙ СУММЫ И ПРЕМИИ, А ТАКЖЕ ИСКЛЮЧЕНИЯ ИЗ СТРАХОВОГО ПОКРЫТИЯ

Исключения из страхового покрытия	Страховая сумма, руб.	Страховая премия, руб.
Повреждение шин, стёкол и зеркал	750 000	50 250
Повреждения отсутствуют	750 000	62 350

При изменении условий договора со стороны страхователя он обязан сообщить об этом в страховую компанию в течение 5 рабочих дней. Если изменение условий влечёт за собой увеличение риска для страховой компании в рамках договора страхования, то она имеет право повысить размер платы за услугу страхования.

Ответ

В данной ситуации участникам предлагается сделать самостоятельный выбор условий страхования.

Ситуация 4

Спустя два месяца после посещения страховой компании семья получает от неё письмо с выгодным предложением приобретения полиса Добровольного медицинского страхования (ДМС) с условиями, представленными в таблице 15. Необходимо выяснить целесообразность ДМС и затем определиться с условиями страхования.

Таблица 15

УСЛОВИЯ СТРАХОВАНИЯ, ПРЕДЛОЖЕННЫЕ СТРАХОВОЙ КОМПАНИЕЙ

Программа «Ваше здоровье»	Программа «Ваше здоровье +»
Консультации и лечение (полный спектр специалистов)	Консультации и лечение (полный спектр специалистов)
Лабораторные исследования (полный спектр)	Лабораторные исследования (полный спектр)
Основные инструментальные исследования: рентген, УЗИ, функциональная диагностика, эндоскопическая диагностика	Основные инструментальные исследования: рентген, УЗИ, функциональная диагностика, эндоскопическая диагностика
	Специальные инструментальные исследования: компьютерная томография, ядерно-магнитная резонансная томография
Физиотерапия, ЛФК, лечебный массаж, классическая иглорефлексотерапия – 2 курса в течение срока страхования	Физиотерапия, ЛФК, лечебный массаж, классическая иглорефлексотерапия, мануальная терапия без ограничений

Окончание таблицы

Программа «Ваше здоровье»	Программа «Ваше здоровье +»
Вызов врача на дом	Вызов врача на дом
Вызов скорой помощи	Вызов скорой помощи
Терапевтическая стоматология: пломбирование	Терапевтическая стоматология: пломбирование, а также курс снятия зубного налёта, все виды протезирования и подготовки к нему
Хирургическая стоматология	Хирургическая стоматология
	Стоматологические физиотерапевтические процедуры
Экстренная стационарная помощь	Экстренная стационарная помощь
Итого: 45 780 руб.	Итого: 77 850 руб.

Также в данном письме было представлено следующее краткое описание данного вида страхования.

Памятка для страхователя

Добровольное медицинское страхование (далее – ДМС) имеет следующие преимущества по сравнению с обязательным страхованием:

- предоставляет возможность получения большего количества медицинских услуг и лучшего качества;
- делает доступным дорогостоящее лечение или диагностику;
- позволяет пользоваться услугами нескольких лечебно-профилактических учреждений, у которых имеются необходимые лицензии, высококвалифицированные сотрудники и современное оборудование.

В основе добровольного медицинского страхования – наличие страхового полиса, который на протяжении всего срока его действия позволяет пользоваться высококачественным медицинским обслуживанием по выбранной вами программе.

В настоящее время в нашей стране ДМС в большей степени распространено как коллективный вид, но в некоторых страховых компаниях осуществляется продажа таких услуг в индивидуальном порядке.

Программа страхования может включать риски, набор которых зависит от выбранных условий договора. Такими рисками могут быть:

1. Амбулаторно-поликлиническая помощь.
2. Вызов врача, помощь на дому.
3. Стоматология.
4. Скорая медицинская помощь.
5. Стационарная помощь.
6. Восстановительное лечение.
7. Медикаментозное обеспечение.

Стоит отметить, что полис ДМС позволяет защитить семейный бюджет от дополнительных расходов. При заключении страхового договора вносится страховая премия, размер которой значительно ниже объёма финансовых средств, которые в случае необходимости может заплатить страховая компания за оказанные медицинским учреждением услуги. В качестве ещё одного преимущества данного вида страхования можно отметить защищённость застрахованного лица от роста цен на медицинские услуги, что может составить 10–20% ежегодно.

К примеру, Игорь А. заплатил за полис ДМС 50 000 руб. Согласно его условиям страховая сумма составляет 1 млн руб. За год цены на услуги в платных клиниках повысились на 20%. Если бы у Игоря А. не было полиса ДМС и он обратился к специалистам в платные клиники самостоятельно, то заплатил бы 125 000 руб. Таким образом, ему удалось сэкономить не только деньги, но и своё время.

Как же получить услуги по полису ДМС?

В упрощённой схеме порядок работы полиса ДМС можно представить следующим образом:

- у застрахованного лица возникает потребность в получении медицинских услуг (например, необходимы услуги врача-терапевта);
- он сообщает о данной потребности куратору, который назначается страховой компанией, или обращается напрямую в медицинское учреждение (перечень медицинских учреждений указывается в договоре страхования);
- посещение врача и получение медицинских услуг застрахованным;
- оплату полученных услуг осуществляет страховая компания.

Ответ

В данной ситуации участникам предлагается сделать самостоятельный выбор условий страхования.

Ситуация 5

По возвращении семьи из отпуска, в мае 2016 года, в квартире прорвало трубу, в результате чего был нанесён ущерб отделке квартиры семьи в размере 200 000 руб. и отделке квартиры соседей в размере 350 000 руб. Необходимо определить, из каких средств будет осуществлена оплата нанесённого ущерба.

Ответ

1. Если в качестве объектов в полисе страхования квартиры указаны «конструктив + отделка», то страховая выплата составит 200 000 руб.; если в качестве объекта – только «конструктив», то повреждение отделки не будет являться страховым случаем по заключённому договору страхования. В последнем случае на страховую выплату семья претендовать не сможет и ремонт придётся делать за счёт средств личного бюджета.

2. Если семья отказалась от полиса страхования ответственности за нанесение вреда соседям, то страховой выплаты не будет и придётся за счёт собственных средств оплачивать ремонт соседям. Если полис страхования ответственности заключён, то страховая выплата будет зависеть от условий договора (табл. 16).

Таблица 16

**РАЗМЕР СТРАХОВОЙ СУММЫ И ВЫПЛАТЫ
ПО ПОЛИСУ СТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

Страховая сумма по договору, руб.	Страховая выплата, руб.
100 000	100 000
300 000	300 000
500 000	350 000

Поскольку страховая выплата не может превышать размер страховой суммы, в первых двух случаях она будет равна страховой сумме.

Ситуация 6

В июле 2016 года автомобилю семьи, припаркованному около дома, был нанесён ущерб вследствие града: разбито лобовое стек-

ло, повреждён кузов. Общий размер ущерба составил 350 000 руб., из них повреждение стекла – на 150 000 руб., кузова – на 200 000 руб. Определите, какую выплату получит семья.

Ответ

1. В случае, если было выбрано страхование с исключением. Поскольку повреждение стёкол является исключением из страхового покрытия, то страховая выплата будет осуществлена только исходя из повреждения кузова – 200 000 руб.

2. В случае, если было выбрано страхование без исключения. Поскольку страховая сумма установлена в размере 750 000 руб., исключения из страхового покрытия отсутствуют, то выплата составит 350 000 руб.

Ситуация 7

В период с мая по декабрь 2016 года супруга была вынуждена обращаться за медицинской помощью. Определите, какие расходы понесла семья, если стоимость посещения врачей (установленная поликлиникой, в которую она обращалась) оказалась такой, как в таблице 17*.

Таблица 17

СТОИМОСТЬ ЛЕЧЕНИЯ

Медицинская услуга	Стоимость, руб.
Консультации и лечение врачей-специалистов	10 750
Лабораторные исследования	12 350
УЗИ, эндоскопическая диагностика	7500
Физиотерапия, лечебный массаж	6800
Терапевтическая стоматология	5870
Итого	43 270

Ответ

1. Если у супруги имеется полис ДМС (любой из предлагаемых страховой компанией продуктов), то бюджет семьи будет сохранён,

* Поликлиника включена в перечень медицинских учреждений, с которыми сотрудничает страховая компания.

поскольку все указанные услуги будут предоставлены в рамках договора с лечебно-профилактическим учреждением (ЛПУ), которые в нём предусмотрены.

2. Если полис ДМС отсутствует, то указанные суммы необходимо будет заплатить из семейного бюджета.

Ситуация 8

В августе 2016 года припаркованный у торгового центра автомобиль семьи получил повреждение (вмятина на левом крыле), ущерб составил 150 000 руб. Из каких средств будет произведён ремонт автомобиля?

Ответ

1. Если полис каско не был оформлен, то оплата будет произведена из бюджета семьи.

2. Если полис каско есть в наличии, то выплата будет осуществлена в размере 150 000 руб.

Ситуация 9

15 октября 2016 года супруга успешно окончила автошколу и получила водительское удостоверение. Поскольку автомобиль в семье пока только один, было решено, что пользоваться им супруги будут по очереди. Какие действия необходимо предпринять семье для того, чтобы оба супруга могли полноправно пользоваться автомобилем и услугами страхования? Как эта ситуация может повлиять на размер страховой премии?

Ответ

Страхователю нужно в течение пяти рабочих дней обратиться в страховую компанию и письменно уведомить её о необходимости внесения изменений в договор страхования, а также предоставить требуемые для этого документы. Учитывая, что стаж вождения у супруги отсутствует, страховая компания повысит размер страховой премии на период до окончания срока действия полисов.

Семья может согласиться на повышение цены страховых услуг, а может отказаться от внесения изменений в договоры страхования, в этом случае водить автомобиль сможет только супруг.

Для проверки закрепления терминологии предлагается совместно с детьми решить кроссворд (филворд) «Страхование как

способ защиты семейного бюджета». В данном филворде слова записаны в различных направлениях: по прямой линии и по диагонали, слева направо и справа налево. Количество букв в загаданном слове указано в скобках в вопросах к кроссворду.

А	Н	Ц	С	Ф	Е	О	Г	Ш	П	О	Л	И	С	Ь
О	Ь	З	Т	Т	Р	О	В	О	Г	О	Д	Т	Т	Й
К	С	И	Р	Х	Р	Я	Ж	О	С	И	Р	С	М	Ы
Е	Л	К	А	Т	Р	А	В	М	А	А	О	Ь	М	Н
И	У	О	Х	Э	Р	Т	Х	Й	Х	Н	Щ	Е	Б	Н
Ы	Ч	Т	О	Д	С	А	Г	О	Н	Н	Д	П	Э	А
П	А	Ы	В	Е	Р	К	В	Е	В	И	Я	Р	Б	В
Р	Й	Б	Щ	Ж	Д	А	В	В	Ц	А	А	Е	Й	О
А	Ч	У	И	Р	Т	Т	Ы	И	Г	Б	Н	М	Ф	Х
В	М	М	К	Е	С	П	Н	В	Т	А	Р	И	Ф	А
И	У	Т	Л	Т	Л	С	У	М	М	А	Ч	Я	Е	Р
Л	З	Ь	Е	А	К	Т	Р	Г	Ш	Л	У	Т	И	Т
А	А	В	Т	О	К	А	С	К	О	А	Д	Ы	Н	С
Ъ	Т	А	Е	А	Р	Е	Й	Т	И	Н	Г	И	Л	А
О	Ь	Е	Я	И	Ц	А	С	Н	Е	П	М	О	К	З

1. Лицо, интересы которого являются объектом договора страхования (14). **2.** Организация, оказывающая услуги страхования на основе лицензии (10). **3.** Тот, кто заключил со страховой организацией договор страхования (12). **4.** Плата за услуги страховой компании (6). **5.** Предоставление гарантий компенсации убытков при наступлении определённых случаев за установленную плату (11). **6.** Вероятность наступления страхового случая (4). **7.** Страхование от проблем со здоровьем (11). **8.** Документ, устанавливающий права и обязанности страховщика и страхователя (7). **9.** Документ, подтверждающий заключение договора страхования и право на получение услуг по договору (5). **10.** Один из страхуемых рисков в медицинском страховании (6). **11.** Критерий оценки надёжности

страховщика (7). **12.** Право собственности (5). **13.** Максимальный объём обязательств страховщика – это страховая ... (5). **14.** При наступлении страхового случая застрахованному лицу предоставляется страховая ... (7). **15.** При страховании дома, квартиры, предметов обихода страхуют ... (9). **16.** Добровольный аналог обязательного страхования владельцев автомобилей (5). **17.** Наступление оснований для выплаты страхового возмещения – страховой ... (6). **18.** Один из рисков в имущественном страховании (5). **19.** Договор, по которому страховщик берёт на себя расходы по ремонту и восстановлению автомобиля, а также возмещает его стоимость в случае угона (9). **20.** Потери при наступлении страхового случая (6). **21.** Синоним *возмещения* (11). **22.** Разработанные страховой компанией основные положения об условиях договора страхования (7). **23.** Объект страхования, который предполагает выплату возмещения третьим лицам (15). **24.** Цена страховой услуги (5).

Ответы

1. Застрахованный. **2.** Страховщик. **3.** Страхователь. **4.** Премия. **5.** Страхование. **6.** Риск. **7.** Медицинское. **8.** Договор. **9.** Полис. **10.** Травма. **11.** Рейтинг. **12.** Титул. **13.** Сумма. **14.** Выплата. **15.** Имущество. **16.** ДСАГО. **17.** Случай. **18.** Пожар. **19.** Автокаско. **20.** Убыток. **21.** Компенсация. **22.** Правила. **23.** Ответственность. **24.** Тариф.

Темы (вопросы) для совместного обсуждения

1. Что такое страхование

Страхование – финансовая услуга, направленная на снижение убытков или ущерба от неблагоприятных событий, которые с некоторой вероятностью могут наступить в будущем. Денежные выплаты для компенсации финансовых потерь от наступившего события формируются из суммы страховых взносов, которые страховые компании собирают со своих клиентов.

2. Что может быть объектом личного страхования

В соответствии с современным российским законодательством объектами личного страхования является имущественный интерес, связанный: 1) с дожитием застрахованного до определённого возраста либо момента в жизни или с его смертью (страхование жизни); 2) причинением вреда жизни, здоровью застрахованных, пре-

доставлением им медицинских услуг (страхование от несчастных случаев и болезней, медицинское страхование).

3. Что является объектом имущественного страхования

В качестве объектов имущественного страхования могут выступать имущественные интересы, связанные: 1) с владением имуществом и его использованием (страхование имущества); 2) предпринимательской деятельностью (страхование предпринимательских рисков); 3) причинением вреда третьим лицам (страхование гражданской ответственности); 4) проведением операций, связанных с финансами (страхование финансовых рисков).

4. Кто такие страховщики и страхователи

Страховщиком является специализированная организация, которая предоставляет услуги страхования и имеет на это соответствующую лицензию.

Страхователем же является организация или гражданин, заключившие договор страхования со страховщиком с целью получения страховой выплаты при наступлении случаев, предусмотренных договором.

5. Кто такие страховые агенты и страховые брокеры

Страховой агент – посредник между страховщиком и страхователем, который оказывает страховые услуги от имени страховщика и за его счёт на основании заключённого с ним договора.

Не стоит путать категории «страховой агент» и «страховой брокер». Основное их отличие в том, что последний является независимым посредником страховщика или представителем страхователя. Он не является сотрудником какой-либо страховой компании и не имеет права проводить самостоятельно страховые операции от её имени. Брокер может выполнять не только посреднические услуги, но и заниматься рекламной деятельностью в области страхования, оказывать услуги по урегулированию убытков, а также работать в качестве эксперта по оценке причинённого ущерба.

6. Какие факторы влияют на стоимость полиса ОСАГО

Порядок расчёта страховой премии по ОСАГО регулируется федеральным законодательством. Стоимость страхового полиса зависит от ряда факторов и рассчитывается индивидуально, в зависимости от условий каждого страхователя. При расчёте учитывают стаж

вождения и возраст всех водителей, вписанных в полис ОСАГО, тип автомобиля и мощность его двигателя, а также регион, в котором зарегистрировано транспортное средство, период его использования, назначение использования автомобиля (к примеру, для страхования транспортных средств, применяемых в качестве такси, размер премии будет значительно выше). В случае безаварийной езды (т. е. если за истёкший год не было выплат по ОСАГО) страхователь получает скидку 5%.

7. Произошло ДТП, виновник которого обладает только полисом ОСАГО. Кто будет оплачивать расходы по восстановлению пострадавших автомобилей?

Согласно существующему страховому законодательству ОСАГО относится к категории договоров, в рамках которых страхуется непосредственно ответственность страхователя перед третьими лицами, соответственно нанесённый пострадавшему ущерб оплатит страховая компания, а виновник ДТП будет сам оплачивать восстановление своего автомобиля. Кроме того, он обязан компенсировать вред, причинённый жизни и здоровью пострадавших в аварии людей, если страховая сумма не покрыла расходы на восстановление здоровья.

8. Что даёт право страховщику применить повышающие коэффициенты при пролонгации договора страхования ОСАГО?

При расчёте страховой премии представитель страховой компании в первую очередь обратит внимание на количество страховых случаев, виновником которых был владелец автомобиля в период действия предыдущего полиса. Если их количество будет равно или больше 1, то это непременно повлечёт за собой увеличение коэффициента бонус-малус (КБМ) – тарифного коэффициента, изменяющего размер страховой премии, которую платит клиент.

Если при заключении нового полиса решено допустить к управлению лицо, стаж и возраст которого малы, что способствует повышению риска наступления аварийной ситуации, это повлечёт за собой рост коэффициента возраста и стажа водителей (КВС).

Если решено установить число лиц, допущенных к управлению транспортным средством, неограниченным (т. е. управлять автомобилем сможет абсолютно любой человек, имеющий на то соответствующие документы), то это повлечёт рост коэффициента

количества допущенных к управлению транспортным средством водителей (КО).

Если при продлении договора ОСАГО не меняется собственник и имеется хотя бы одно грубое нарушение, предусмотренное законодательством, страховщик имеет право применить повышающий коэффициент страхового тарифа при грубых нарушениях. Полный перечень указанных нарушений установлен законодательными актами.

9. Страховой выплаты по ОСАГО не хватило, чтобы полностью покрыть нанесённый второму участнику ДТП ущерб. Какой вид страхования поможет сохранить бюджет виновника ДТП?

В настоящее время среди автовладельцев увеличивается спрос на договоры добровольного страхования автогражданской ответственности (ДСАГО/ДоСАГО), которые являются дополнительным источником страховых выплат при наступлении страхового случая. Если у виновника был такой полис, то соответственно выплату полностью осуществила бы страховая компания.

10. В результате одного страхового случая страховая компания, в которой виновник был застрахован по ОСАГО, осуществила выплату пострадавшему в размере 80 000 рублей. В каком размере будет осуществлена выплата, если страхователь будет виновником ещё раз в течение срока действия договора?

Российским законодательством регламентирован размер страховой суммы, в пределах которой страховая компания при наступлении каждого (!) страхового случая (их может быть несколько за весь период действия договора обязательного страхования) обязуется возместить потерпевшим причинённый ущерб. Размер этих выплат составляет: 1) в части возмещения вреда, причинённого жизни или здоровью каждого потерпевшего, не более 500 000 руб.; 2) в части возмещения вреда, причинённого имуществу каждого потерпевшего, не более 400 000 руб.

Так, если страхователь станет виновником ДТП во второй раз, сумма выплат потерпевшему будет произведена в установленных законом пределах. Стоит отметить, что количество этих случаев повлечёт за собой повышение коэффициента бонус-малус при следующем страховании, т. е. страхователь будет платить увеличенную страховую премию.

11. Во время действия полиса Автокаско произошли изменения его условий со стороны страхователя. Какие действия стоит предпринять?

В первую очередь необходимо сообщить о данных изменениях страховщику, который со своей стороны оценит их последствия для собственной безопасности и в случае необходимости примет решение об изменении размера страховой премии. Отметим, что не всегда изменение условий договора влечёт за собой её увеличение, в некоторых случаях размер страховой премии остаётся неизменным. После всех необходимых процедур страховщик выдаст клиенту новый страховой полис взамен прежнего.

12. В период действия договора Автокаско автомобилю нанесено повреждение стёкол. В страховую компанию были предъявлены все документы, подтверждающие факт указанного деяния. Однако страховщик в выплате отказал, сославшись на Правила страхования, в которых указано, что повреждение стёкол в размер страхового покрытия не входит. Насколько обоснованны действия страховщика?

К сожалению, при заключении договора страхования не все страхователи внимательно читают Правила страхования, в которых чётко прописаны все условия данного договора. Именно эта невнимательность повлекла за собой негативные последствия для страхователя, поскольку, подписав полис, он согласился на все его условия. А так как рассматриваемое повреждение в объём страхового покрытия не входит, действия страховой компании обоснованны.

13. При заключении договора страхования имущества страховщик предлагает установить агрегатную страховую сумму. В чём её сущность? В чём её преимущества в сравнении с неагрегатной?

В страховой практике применяются как агрегатные, так и неагрегатные (безагрегатные) страховые суммы. При агрегатном страховании начальная страховая сумма будет снижаться после каждой произведённой выплаты. Неагрегатная страховая сумма характеризуется тем, что общая страховая сумма остаётся единой (первоначальной) в течение всего срока страхования, независимо от частоты, количества и тяжести произошедших случаев.

Как правило, страхователь самостоятельно выбирает вид страховой суммы, указываемой в договоре, но бывает и так, что она уже прописана в договоре на момент его заключения.

Установление агрегатной суммы наиболее актуально для осторожных, опытных водителей. Это позволяет им экономить на «цене» полиса. К тому же условия большинства страховщиков предусматривают восстановление страховой суммы до 100% в случае необходимости. Для этого от страхователя требуется только доплатить определённую сумму, которая рассчитывается в зависимости от истёкшего времени с начала действия полиса, размера уже уплаченного страхового возмещения и тарифа страхования транспортного средства, указанного в договоре.

Если страхователь оформляет договор страхования на транспортное средство, приобретённое в кредит, то одним из требований банка наверняка будет заключение договора с неагрегатной суммой.

Таким образом, соглашаясь на агрегатную выплату, владелец автомобиля экономит при оформлении полиса каско, но в то же время повышает риск потери денег при повторных обращениях, чего можно избежать, заключив договор с неагрегатной суммой, согласно условиям которого выплаты каждый раз будут начисляться с первоначальной суммы, оформленной в договоре.

14. Вы планируете приобрести квартиру. Можно ли застраховаться от риска утраты права собственности на неё?

Страхование риска утраты права собственности на недвижимость называется страхованием титула и предоставляется рядом страховщиков. При приобретении квартиры не всегда представляется возможным проследить всю её историю и быть полностью уверенным, что со временем не появится лицо, имеющее на неё права. По указанному виду страхования страховщик, как правило, проводит предварительную экспертизу истории квартиры. Если же он после экспертизы отказывается страховать титул собственника квартиры, подумайте ещё раз, стоит ли приобретать данную недвижимость.

15. При заключении договора страхования от несчастного случая ребёнка страхователь умолчал о том, что застрахованный ребёнок занимается в секции мотоспорта. На одной из тренировок он получил травму, которая может быть расценена как страховой случай. Как поведёт себя страховщик?

При заключении договора страхования страхователь обязан сообщить страховой компании известные ему обстоятельства, имеющие существенное значение для определения вероятности на-

ступления страхового случая и размера возможных убытков от его наступления в случае, если эти обстоятельства не известны и не должны быть известны страховой компании. Данные сведения используются страховщиком для оценки принимаемых рисков и расчёта страховой премии. Поскольку страхователем в момент заключения договора были не в полной мере предоставлены сведения, то страховая компания вправе отказать в осуществлении страховой выплаты.

16. При подаче заявки на автокредит в банке требуют заключить договор страхования жизни. Общая сумма кредита составляет 400 000 руб. Законны ли требования банка? И что можно сделать, чтобы не страховать жизнь?

При оформлении кредита клиент банка, конечно же, может отказаться от страхования, поскольку страхование жизни относится к добровольным видам страхования, а не к обязательным. Однако со стороны банка это, вероятнее всего, повлечёт за собой увеличение стоимости кредита.

17. Застрахованный (он же выгодоприобретатель) застрахован предприятием от несчастного случая и в период действия полиса сломал палец. Может ли он получить страховую выплату?

Страхование от несчастного случая представляет собой вид страхования, в котором в качестве страхового случая рассматривается какая-либо внешняя причина, как правило кратковременного воздействия, приведшая к временной или постоянной потере трудоспособности либо к смерти застрахованного лица. Договор может быть заключён как в отношении каждого риска в отдельности, так и всех рисков в совокупности.

Таким образом, если страховка распространяется только на возникновение смертельного исхода, то выплата осуществлена не будет и обращение в страховую компанию смысла не имеет. Если же условиями договора предусмотрены несчастные случаи, то нужно подать письменное заявление о страховом случае и предоставить необходимые документы, к которым относятся: документы о травме, паспорт, номер сберегательной книжки (карты), копия страхового полиса, копия паспорта. На основании предоставленных документов сотрудники страховщика оценят нанесённый ущерб и рассчитают размер положенной страховой выплаты.

18. Вы планируете крупный ремонт в квартире и хотите минимизировать свои убытки в случае нанесения ущерба соседям при проведении работ. Какой вид страхования стоит выбрать?

В данном случае актуально воспользоваться программой страхования ответственности владельцев жилых помещений, которую сейчас предлагают многие страховые компании. Данный полис помогает за небольшую страховую премию сохранить собственное спокойствие и хорошие отношения с соседями. Даже если произойдёт страховой случай и неосторожность строителей нанесёт им ущерб, страховая компания возьмёт на себя все расходы, связанные с этим. Однако, стоит отметить, расходы по восстановлению собственного жилья всё-таки лягут на вас, поскольку данный вид страхования осуществляется всегда в пользу третьих лиц. Если вы хотите переложить на страховую компанию расходы по восстановлению вашего жилья, лучше воспользоваться программой имущественного страхования, которую также предлагают практически все страховые компании.

19. Вы планируете заключить договор имущественного страхования, однако на момент его заключения не можете сразу оплатить полную стоимость полиса. Возможна ли частичная оплата его стоимости?

Согласно существующей страховой практике страховая премия (взнос) может быть оплачена как в полном объёме в момент заключения договора, так и равными платежами в течение срока действия договора. Как правило, общий размер страховой премии делится на два или четыре платежа.

20. Вы планируете заключить договор страхования. Как выбрать наиболее надёжную страховую компанию?

Как известно, выбор страховой компании занимает значимое место в системе взаимодействия страхователя и страховщика, поэтому важно уделить особое внимание указанному вопросу.

При выборе страховщика стоит обратить внимание на ряд следующих моментов в его деятельности.

1. *Наличие действующей лицензии на право ведения страховой деятельности.* Ознакомиться следует как с самой лицензией, так и с приложениями к ней, поскольку именно в последних указан полный перечень видов страхования, которые страховщик имеет право

осуществлять. Подобного рода документы легко найти на официальном сайте страховой компании, на сайте Центрального банка РФ, в Едином государственном реестре субъектов страхового дела, в офисе страховой организации.

2. *Стоимость страхового полиса (цена страховой услуги)*, или размер страховой премии, как её трактует законодательство, является платой за получение услуг страховой компании. Страховщики имеют право самостоятельно устанавливать размеры страховых тарифов на все виды страхования, основное требование – они должны быть обоснованными и согласованными с контролирующими органами (исключением является обязательное страхование, тарифы на которое регламентируются законодательными актами). Стоит обратить внимание на тот размер страховой премии, который предлагает страховщик. Если обозначенная им цена намного ниже существующей на рынке, нужно повнимательнее ознакомиться с его деятельностью, поскольку на удивление низкая цена страховой услуги может свидетельствовать о недостаточно хорошем качестве её оказания.

3. *Надёжность страховой компании.* При определении надёжности страховой компании стоит прибегнуть к ознакомлению с документами и результатами её деятельности. Это могут быть, к примеру, рейтинги страховых компаний, которые ежемесячно публикуются различными структурами, финансовая и бухгалтерская отчётность, сведения о количестве страховых премий и страховых выплат за период и т. д. Всю эту информацию можно с лёгкостью найти в сети Интернет.

4. *Мнение страхователей.* Для поиска подобной информации можно расспросить своих родных, коллег, знакомых об их опыте страхования в той или иной компании и получения страхового возмещения при наступлении страховых случаев: какие возникали сложности, сколько времени занимали подобные процедуры, как компания выполняла свои обязательства. Также можно прочитать отзывы в Интернете на различных форумах.

5. *Условия договора страхования.* Как неоднократно отмечалось ранее, перед заключением договора страхования необходимо внимательно ознакомиться со всеми его условиями, в том числе с перечнем страхуемых рисков, порядком осуществления страховых выплат и т. д. Особое внимание стоит уделить оговоркам и различного рода исключениям, если таковые имеются. Условия договора

страхования должны полностью удовлетворять ваши потребности в страховании.

б. *Опыт работы страховщика на страховом рынке* также является фактором его надёжности. Компания, имеющая достаточный опыт работы на страховом рынке, хорошо зарекомендовавшая себя, как правило, в числе своих страхователей имеет несколько крупных корпоративных клиентов.

Рекомендуется, не стесняясь, задавать вопросы сотрудникам страховой компании по интересующим вас неизвестным и подозрительным моментам. Это поможет предотвратить некоторые неприятные ситуации в будущем.

21. Вы заключили договор страхования, в котором страховая сумма меньше страховой стоимости. На какую максимальную страховую выплату может рассчитывать выгодоприобретатель?

Страховая сумма — это лимит ответственности страховщика, т. е. та сумма, максимальный размер которой сможет выплатить страховая компания при наступлении страхового случая.

Не стоит путать данное понятие со стоимостью имущества. Страховой стоимостью считается действительная стоимость имущества в месте его нахождения в день заключения договора страхования.

Проще говоря, страховая сумма — это предел выплаты, а страховая стоимость — это цена объекта.

Согласно действующему законодательству страховая сумма не может быть больше страховой стоимости. Как правило, в договорах их размеры совпадают. Если произошёл страховой случай, а в договоре страхования указана сумма меньше стоимости, то максимальный размер страховой выплаты будет равен страховой сумме.

22. В период действия полиса страхования страхователем были предприняты умышленные действия, вызвавшие наступление страхового случая. Понесёт ли он ответственность?

Умышленные действия страхователя, провоцирующие наступление страхового случая в целях получения страховой выплаты, рассматриваются как мошеннические и подпадают под признаки уголовно наказуемого деяния (ст. 159 Уголовного кодекса РФ).

В Гражданском кодексе РФ (ст. 963) указано, что «если страховой случай наступил вследствие умысла страхователя, выгодопри-

обретателя или застрахованного лица», то «страховщик освобождается от выплаты страхового возмещения или страховой суммы».

23. Всегда ли для снижения стоимости услуг по страхованию выгодно страхование с франшизой?

Франшиза в страховании — это часть убытков, которая определена в законе и (или) договоре страхования, не подлежит возмещению страховщиком страхователю и устанавливается в виде определённого процента от страховой суммы или в фиксированном размере. Например, страховая сумма по договору страхования составляет 1 млн руб. и равна действительной стоимости автомобиля. Установлена безусловная франшиза в размере 10 000 руб. Если убыток при страховом случае составил 8000 руб. (меньше суммы франшизы), то страховая компания не выплачивает возмещения.

С одной стороны, если клиент в течение срока действия договора имеет многократные небольшие повреждения, то вместо экономии он может приобрести дополнительные расходы, поскольку ему самостоятельно придётся оплачивать эти мелкие ремонты, не превышающие размера установленной франшизы.

С другой стороны, многие выгодоприобретатели не обращаются в страховую компанию за возмещением незначительных повреждений, поскольку, по их мнению, им проще провести восстановительные работы самостоятельно из собственных средств, чем потратить большое количество времени на сбор и оформление необходимых документов. В то же время им не хочется лишиться скидки за безубыточность во время действия договора из-за какой-то «мелочи». Как правило, такие страхователи заключают договор в основном на случай крупных происшествий с имуществом, таких как, к примеру, его кража. Кроме того, страхование с франшизой — это прекрасный вариант для опытных водителей, которые на протяжении многих лет ездят без аварий.

24. Вы собираетесь оформить полис страхования путешественника для пребывания за рубежом, при этом в течение некоторого времени планируете посетить несколько стран. Какое количество полисов необходимо оформить: один или несколько (по одному для каждой страны)?

Большинство современных страховщиков предлагают покрытие для всех стран пребывания по одному полису. Таким образом, достаточно оформить всего один полис.

25. Вы планируете выехать за рубеж на собственном автомобиле. О чём стоит помнить?

Одним из требований пропуска автомобиля на территорию европейских государств является наличие полиса страхования гражданской ответственности владельца. Простая ситуация складывается для тех, кто планирует арендовать автомобиль в стране пребывания. Таким путешественникам достаточно иметь при себе права международного образца, а стоимость страхового полиса уже включена в стоимость аренды автомобиля.

Самыми доступными для водителей считаются «зелёные карты». Как правило, такой полис не имеет лимита ответственности, однако есть страны, в которых он устанавливается законодательно.

МОДУЛЬ 5

СОБСТВЕННЫЙ БИЗНЕС: КАК СОЗДАТЬ И НЕ ПОТЕРЯТЬ

Практические задания для совместного выполнения

Современное общество предоставляет немало возможностей для самореализации, это касается не только творчества, но и бизнеса. Особенно важно помочь реализовать предпринимательские способности в том случае, если у человека есть новые, нестандартные идеи и желание их воплотить в жизнь. В процессе совместной работы следует обратить внимание ребёнка на основные аспекты предпринимательской деятельности, порядок и особенности её осуществления. Для выполнения данной задачи предлагаются следующие виды совместной работы.

При закреплении материала, изученного в рамках Модуля 5, ребёнку совместно с родителями рекомендуется написать бизнес-план возможной коммерческой деятельности. Данное задание лучше выполнять последовательно в течение занятий 21–24. При этом разделы 1–4 бизнес-плана следует заполнить после изучения материала **занятия 21. Пишем бизнес-план**, разделов 5, 6 – после изучения материала **занятия 22. Расходы и доходы в собственном бизнесе**, раздела 7 – после **занятия 23. Налогообложение малого и среднего бизнеса** и раздела 8 – после **занятия 24. С какими финансовыми рисками может встретиться бизнесмен**. Выполнение данного задания позволит родителям совместно с детьми реализовать их исследовательский, коммерческий и твор-

ческий потенциал, а также обменяться идеями и развить умение аргументировать свою точку зрения.

Структура бизнес-плана:

1. Титульный лист

1.1. Фамилия, имя, отчество руководителя проекта.

1.2. Разработчик.

1.3. Основные виды деятельности.

1.4. Срок реализации проекта.

2. Резюме

2.1. Цели проекта.

2.2. Описание главных видов деятельности проекта и основных преимуществ продукции (услуг).

2.3. Инвестиционная сумма, в том числе: собственные и заёмные средства (табл. 18).

Таблица 18

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СРЕДСТВА

Показатель	Сумма, руб.
Общая сумма инвестиций	
в том числе:	
собственные средства	
заёмные средства	

2.4. Рынок сбыта продукции (услуг); возможные потребители, посредники (табл. 19).

Таблица 19

РЫНОК СБЫТА ПРОДУКЦИИ (УСЛУГ)

Показатель	Значение
Рынок сбыта	
Описание потребителей (либо их конкретные наименования)	
Перечень посредников	

2.5. Срок окупаемости проекта и срок возврата заёмных средств.

2.6. Возможные инвесторы и обязательства перед ними.

3. Описание вида деятельности (продукции или услуги)

3.1. Анализ бизнеса на текущий момент. Особенности его истории, характеристика отрасли промышленности, к которой относится проект.

3.2. Особенности организации и технологии предлагаемых бизнес-процессов в настоящее время и в будущем.

3.3. Какие и где появились аналоги продукта (услуги) за последние 3 года.

4. План маркетинга

4.1. Отличительная черта товара (услуги), которая позволит получить конкурентное преимущество.

4.2. Состояние рынка (развивается, является стабильным, сокращается).

4.3. Возможные клиенты.

4.4. План продаж на ближайшие полгода и год (табл. 20).

Таблица 20

ПЛАН ПРОДАЖ

Продукция	Объем реализуемой продукции по месяцам, ед.											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

4.5. Ваши конкуренты и их доля на рынке (табл. 21).

Таблица 21

КОНКУРЕНТЫ И ИХ ПРОДУКЦИЯ

Конкурент	Вид продукции, выпускаемой конкурентом	Доля конкурента на рынке, %

4.6. Диапазон цен на аналогичные товары конкурентов и ориентировочный уровень цен на собственные товары (табл. 22).

Таблица 22

СТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ КОНКУРЕНТОВ

Конкурент	Стоимость продукции по видам, руб.	Ориентировочная цена собственной продукции, руб.

4.7. Способ реализации продукции (по почте, через агентов, по сети Интернет, в магазинах).

5. Производственный план

5.1. Специфические требования к организации производства.

5.2. Перечень необходимого оборудования и его стоимость (табл. 23).

Таблица 23

ОБОРУДОВАНИЕ И ЕГО СТОИМОСТЬ

Вид оборудования	Стоимость оборудования, руб.

5.3. Перечень необходимых материалов и сырья, их поставщики и стоимость (табл. 24).

Таблица 24

СЫРЬЁ И ЕГО СТОИМОСТЬ

Вид сырья	Поставщик	Стоимость сырья, руб.

5.4. Расчёт затрат на производство продукции (услуг).

5.5. Месторасположение организации. Необходимость покупки или аренды помещения.

5.6. Обеспечение потребности в транспортных средствах.

6. Организационный план

6.1. Организационно-правовая форма фирмы, условия создания и состав учредителей.

6.2. Штатный состав сотрудников и размер оплаты их труда (табл. 25).

Таблица 25

ШТАТНЫЙ СОСТАВ

Должность	Размер заработной платы, руб.

6.3. Дополнительные условия (льготы, надбавки, путёвки и проч.) для управленческой команды.

6.4. Система налогообложения.

6.5. Перечень уплачиваемых налогов.

7. Финансовый план

7.1. Объём финансирования по источникам и периодам (табл. 26).

Таблица 26

ИСТОЧНИК И ОБЪЁМ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Источник финансирования	Объём финансирования по месяцам, руб.											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

7.2. Прогноз доходов и расходов по годам и в месячной разбивке по первому году (табл. 27).

Таблица 27

ПРОГНОЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

Вид дохода / расхода	Объём по месяцам, руб.											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Доходы												
Расходы												

7.3. Срок окупаемости проекта.

8. Страхование рисков

8.1. Перечень возможных рисков (табл. 28).

Таблица 28

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ

Тип риска	Вероятность появления риска	Экономическая оценка риска, руб.	Возможный резерв

8.2. Варианты стратегии поведения в рискованных ситуациях:

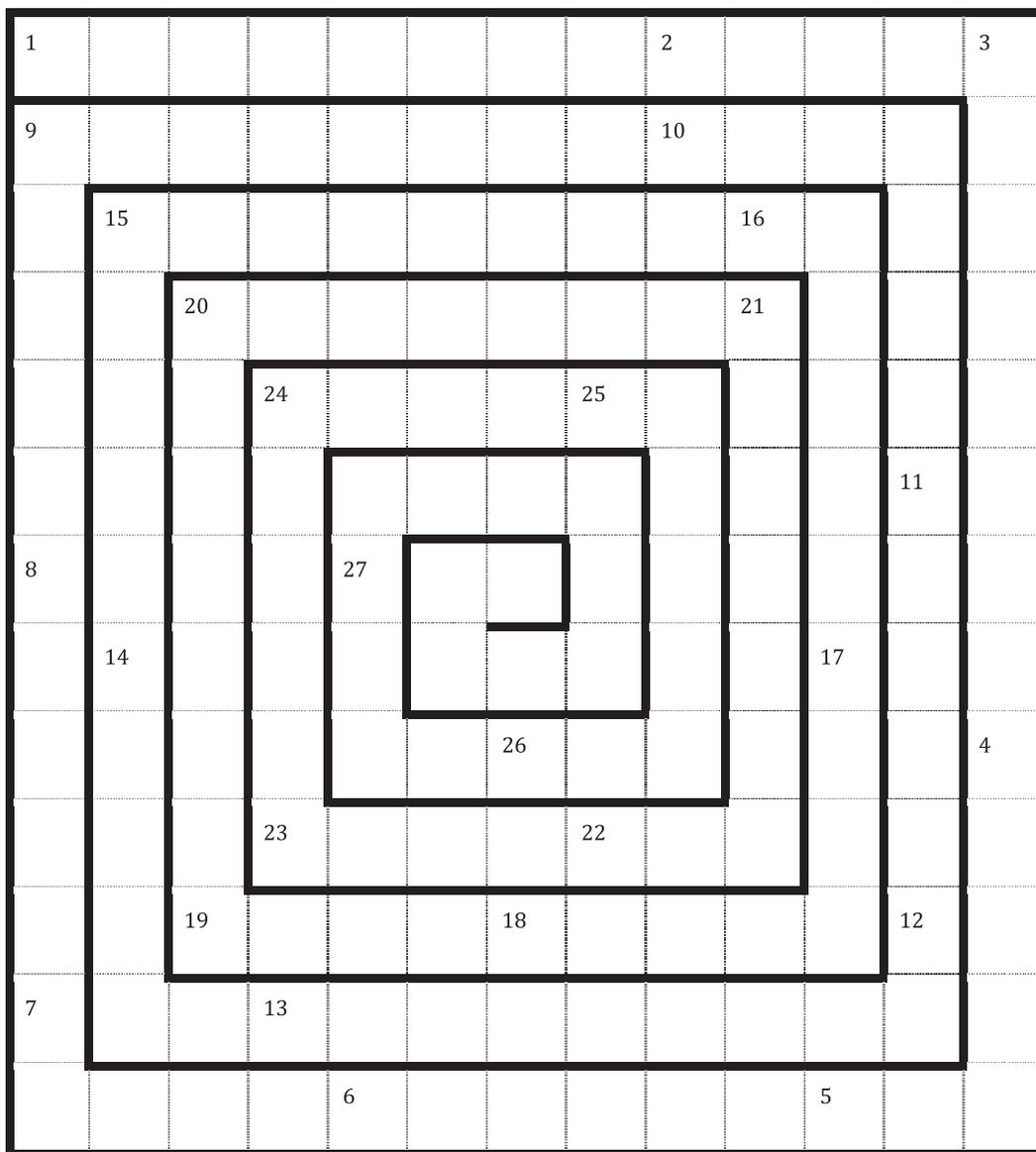
- организационные меры профилактики;
- программа страхования рисков.

По результатам выполнения задания оцените возможность воплощения бизнес-идеи ребёнка.

После завершения изучения материала Модуля 5 рекомендуется закрепить информацию, освоенную в течение пяти занятий. Для этого можно выполнить два типа заданий: совместное решение чайнворда и проверку остаточных знаний по вопросам, выбранным родителями и являющимся наиболее актуальными для данной семьи.

К совместному решению предлагается следующий чайнворд (с. 83): последняя буква предыдущего слова является первой буквой следующего.

1. Абсолютное преобладание в экономике единоличного производителя или продавца продукции. **2.** ... издержки – затраты в денежной форме, которые предприятие осуществляет в пользу поставщиков топлива, сырья, вспомогательных материалов, транспортных и иных услуг; обязательно находят выражение в расчётах с контрагентами и отражаются в бухгалтерской отчётности. **3.** Международный рынок (не только в Европе) валюты и капиталов, на котором совершаются сделки относительно иностранной валюты. **4.** Система безналичных расчётов за товары, ценные бумаги и услуги, основанная на зачёте взаимных требований и обязательств. **5.** Активы, капитал фирмы, не поддающийся материальному измерению (репутация, техни-



ческая компетенция, связи, влияние). **6.** Долгосрочная аренда машин и оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения и др. **7.** Физическое либо юридическое лицо, гарантирующее совместно (солидарно) с должником оплату векселя. **8.** Предложение, поступающее при проведении торгов. **9.** Способ оплаты товаров или услуг, при котором платёж производится не в полной сумме их стоимости, а по частям. **10.** Совладелец предприятия или организации, созданных в виде акционерного общества, владеющий акциями, которые подтверждают размер его вклада в устав-

ный капитал акционерного общества и дают право на получение дивидендов. **11.** Периодические (текущие) отчисления продавцу (лицензиару) за право пользования предметом лицензионного соглашения. **12.** Помещение капитала, денежных средств в какие-либо предприятия, организации. **13.** Форма залога, при которой закладываемое имущество (например, квартира, производственное помещение) остаётся в собственности должника, а кредитор в случае невыполнения последним своих обязательств имеет право реализовать данное имущество, так как становится его собственником и может его продать. **14.** Предоставление какого-либо имущества (земли, оборудования, помещения и т. п.) во временное пользование за определённую плату на основе договора. **15.** Участник аукциона. **16.** Систематизированный документ учёта материальных ценностей, служащий одновременно и средством отчётности. **17.** Документ с подписью, удостоверяющий получение подписавшим чего-либо. **18.** Денежная сумма, выдаваемая в счёт предстоящих платежей за материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги. **19.** Форма объединения предприятий, банков для устранения конкуренции и улучшения условий коммерческой деятельности в области определения цен, закупки сырья, реализации продукции. **20.** Перевод определённой суммы денег со счёта в одном банке на счёт в другом банке. **21.** Продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося переработке товара. **22.** Состязательная форма закупки, при которой покупатель объявляет конкурс для продавцов на товар с определёнными технико-экономическими характеристиками. **23.** Ввоз из-за границы товаров, технологий и капиталов для реализации и предложения на внутреннем рынке страны-импортера. **24.** Форма объединения предпринимателей, при которой его участники теряют прямую производственную, коммерческую, а нередко и юридическую самостоятельность. **25.** Одна из форм дополнительного вознаграждения руководящему персоналу акционерных обществ, промышленных фирм, банков и других организаций по итогам получаемой прибыли (процент от чистой прибыли). **26.** Совокупность имущественных прав (имущества), принадлежащих физическому или юридическому лицу в виде основных средств, материальных производственных запасов, денежных средств, финансовых вложений, денежных требований к другим физическим или юридическим лицам и т. д. **27.** Повышение цены товара, курса ценных бумаг с помощью государственных мероприятий.

Ответы

1. Монополия. **2.** Явные. **3.** Еврорынок. **4.** Клиринг. **5.** Гудвилл. **6.** Лизинг. **7.** Гарант. **8.** Тендер. **9.** Рассрочка. **10.** Акционер. **11.** Роялти. **12.** Инвестиции. **13.** Ипотека. **14.** Аренда. **15.** Аукционер. **16.** Регистр. **17.** Расписка. **18.** Аванс. **19.** Синдикат. **20.** Трансфер. **21.** Реэкспорт. **22.** Торги. **23.** Импорт. **24.** Трест. **25.** Танъема. **26.** Актив. **27.** Валоризация.

Темы (вопросы) для совместного обсуждения**1. Что такое стартап**

Стартап — это принципиально новый бизнес-проект, находящийся в отправной точке своего развития, компания, образующаяся на основании определённой бизнес-идеи, которую и пытается реализовать.

2. Как оценить, сможет ли идея принести прибыль?

Любой стартап начинается с идеи. Однако сама по себе идея не сможет вывести предприятие на высокий уровень продаж и тем более не позволит постоянно увеличивать прибыли. Для успешного ведения бизнеса необходимо наличие человека, который целенаправленно и упорно будет продвигать и реализовывать свою идею, и конечно же необходимы инвестиции для воплощения этой бизнес-идеи.

3. Какие причины могут привести новый бизнес к неудаче

Любой бизнес требует инициативы со стороны его владельца. Владелец бизнеса должен быть увлечён идеей, уделять максимальное внимание её развитию, налаживанию новых деловых контактов, обучению сотрудников, разработке ассортимента, изучению новых технологий. Важной составляющей является развитие собственного персонала. В случае если сотрудники не заинтересованы в результатах работы компании, то и усилия руководства по продвижению бизнеса могут оказаться тщетными. Следующим условием является наличие достаточного объёма инвестиций. Если объём инвестиций в предприятие недостаточен, то и развитие его окажется под большим вопросом. Более того, предприятие с недостаточным объёмом инвестиций может потерять инициативу при выходе на рынок, что может привести его к разорению.

4. Кто такие бизнес-ангелы

Бизнес-ангелы — это особый вид инвесторов, которые осуществляют вложение на самом начальном этапе функционирования предприятия. Их цель — получение доли в уставном капитале компа-

нии и последующая реализация этой доли с высокой нормой прибыли. Гарантией соблюдения интересов бизнес-ангелов в процессе функционирования компании является наличие блокирующего пакета в уставном капитале. Такая доля позволит не пропускать заведомо провальные решения, однако оказывать значительное влияние на управление компанией бизнес-ангел не сможет.

5. Генерация каких идей необходима для успешного ведения бизнеса

Для создания собственного бизнеса одной базовой идеи недостаточно. Предпринимателю придётся приложить максимум сил, знаний и творческих способностей, чтобы успешно решать задачи, которые каждый день будут стоять перед ним. Потребуются идеи для постоянного обновления и расширения ассортимента продукции, товаров и услуг, которые производит фирма. Нужно будет постоянно думать о расширении не только своего бизнеса за счёт освоения новых сегментов рынка, но и групп клиентов. Творческого подхода потребует управление затратами, ведь процесс их снижения — одно из основных условий повышения прибыльности бизнеса.

6. Что такое «убийцы идей» и почему их следует избегать

Генерирование новых идей — это важное качество любого предпринимателя. Однако любую, даже самую лучшую идею можно убить ещё на этапе её формулирования. Основными убийцами идей могут являться следующие заявления: 1) «Зачем кому-то платить за это?» 2) «Это бредовая идея!» 3) «Это уже реализовывалось и закончилось ничем». 4) «Такой вариант слишком прост, и странно, что его не попробовал кто-то другой».

Нельзя позволять убивать собственную идею ни самому себе, ни кому-либо другому. Каждая идея должна быть объективно оценена.

7. Какие методы генерации идей существуют

Идеи могут возникать на каждом шагу: при просмотре фильма, прослушивании музыки, чтении книги. Наилучший вариант генерирования идей — это коллективное обсуждение. Наиболее популярным методом коллективного обсуждения является мозговой штурм. Суть мозгового штурма заключается в том, что группа экспертов собирается вместе и высказывает свои идеи по решению заданной проблемы. Необходимо, чтобы право голоса имели все члены группы. Также важно, чтобы высказались все. Каждая идея,

которая была озвучена в процессе обсуждения, должна быть рассмотрена другими участниками. В процессе высказывания идей запрещается их немедленная критика. Все озвученные идеи записываются, и только потом начинается их обсуждение. Игнорирование высказываний участников группы не допускается. Перед началом обсуждения необходимо выбрать одного члена группы, который будет фиксировать высказанные идеи и вести своего рода протокол собрания.

8. Какие идеи следует генерировать с использованием метода мозгового штурма

При использовании метода мозгового штурма, как правило, необходимо генерировать идеи по следующим направлениям: 1) как решить проблему, которая в настоящий момент мешает успешному развитию бизнеса; 2) как повысить степень удовлетворённости клиентов оказываемыми услугами; 3) как снизить затраты на производство продукции или оказание услуги; 4) как применить новые законодательные требования к сфере ведения бизнеса.

На мозговой штурм могут выноситься и другие идеи, которые позволяют повысить эффективность предпринимательской деятельности.

9. Что такое маркетинг и какова его роль в успешном развитии нового бизнеса

Маркетинг – это направление деятельности организации по обеспечению продаж за счёт максимального удовлетворения потребностей клиентов. Маркетинг предполагает доскональное знание компанией своих клиентов и формирование такого предложения, которое позволит максимально повысить для них ценность предлагаемого продукта. Основные принципы маркетинга: 1) производимый товар и (или) осуществляемая услуга должны соответствовать возможностям компании, потребностям покупателей и особенностям рынка в каждый момент времени; 2) ассортимент постоянно обновляется и совершенствуется; 3) потребности покупателей необходимо удовлетворять максимально полно; 4) производитель мгновенно реагирует на любые изменения рынка; 5) стратегия и тактика производителя едины. Одной из важнейших составляющих маркетинга является умение эффективно рекламировать товар, т. е. доносить до клиентов его ключевые особенности, позволяющие максимально удовлетворять их потребности.

10. Необходимо ли изучение рынка для нового предприятия?

Изучение рынка – это один из ключевых факторов успешного позиционирования компании на рынке. Перед тем как производить продукцию или оказывать услугу, компания или предприниматель должны сформировать чёткое представление, кому они будут продавать данный товар или оказывать данную услугу. Другими словами, перед началом осуществления продаж необходимо составить портрет потребителя. После этого нужно определиться с потенциальной клиентской базой на рынке. Возможно, что идея хороша, но не может быть реализована в силу того, что круг потенциальных покупателей предлагаемой продукции или услуг слишком узок либо ещё не сформирован. Если причина отсутствия сегмента для продаж в том, что потенциальные клиенты не знают, какие потребности способен удовлетворить предлагаемый фирмой продукт, то необходимо продумать и провести масштабную рекламную кампанию. Если сегмент узок в силу возрастных, географических либо финансовых ограничений, то придётся либо модифицировать идею под имеющийся сегмент, либо реализовывать её на других рынках.

Важным этапом изучения рынка является анализ конкурентной среды. Если предприниматель не знает состава своих конкурентов, а также ассортимента товаров и услуг, которые они предлагают, то он может стать лёгкой добычей в конкурентной борьбе. Покупатели будут от него уходить, а он не будет знать, по какой причине.

11. По каким основным вопросам следует проводить исследование рынка

При исследовании рынка необходимо сформулировать ответы на следующие основные вопросы:

1. Что приобретает потенциальный клиент?
2. Почему потенциальный клиент приобретает именно эти товары или услуги и каким потребностям удовлетворяют приобретённые товары и услуги?
3. Какие методы реализации продукта наиболее эффективны в процессе продажи товаров и услуг потенциальным клиентам?
4. В какое время предпочитает осуществлять покупки и получать услуги потенциальный клиент?

5. Насколько велик спрос на приобретаемые товары и услуги со стороны потенциального клиента?

6. Где предпочитает приобретать товары и услуги потенциальный клиент?

7. Насколько долго собирается приобретать товары или услуги потенциальный клиент?

8. Как получить сведения о рынке и провести исследование?

12. Какие налоги платит предприятие, которое находится в общей системе налогообложения

Для организаций и индивидуальных предпринимателей государство предусмотрело следующие налоги и обязательные платежи в рамках общего режима налогообложения: 1) налог на прибыль организаций (20% от величины прибыли до налогообложения); 2) налог на добавленную стоимость (10% или 20% от стоимости реализуемого товара); 3) обязательные социальные платежи в Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и Фонд обязательного медицинского страхования за своих сотрудников (зависит от ставки минимального размера оплаты труда на момент расчёта этих платежей и суммы полученных доходов); 4) налог на имущество организаций (от 0 до 2,2% от стоимости налогооблагаемого имущества); 5) транспортный налог (до 85 руб. за 1 л. с.); 6) земельный налог (от 0,3 до 1,5% в зависимости от категории земельного участка).

Независимо от того, каким по уровню в налоговой системе является налог – федеральным, региональным или местным, налоговая ставка определяется в федеральном законе. Например, транспортный налог относится к региональным налогам, поэтому стандартные налоговые ставки, указанные в п. 1 ст. 361 НК РФ, могут быть увеличены или уменьшены законами субъектов РФ, но не более чем в 10 раз. Если ставки не установлены региональными законами (транспортный налог и налог на имущество организаций) и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований (земельный налог), то применяются налоговые ставки, указанные в НК РФ (ст. 361, 380 и 394 соответственно).

Помимо указанных налогов организации уплачивают обязательные сборы и платежи согласно отраслевым особенностям своей деятельности.

13. Где регистрируются кассовые аппараты, используемые индивидуальными предпринимателями и компаниями, и какие санкции грозят за нарушение правил регистрации

Контрольно-кассовая техника подлежит регистрации в налоговых органах по месту нахождения компании или индивидуального предпринимателя. К кассовым аппаратам предъявляются особые требования (см. Федеральный закон от 22.05.2003 № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчётов и (или) расчётов с использованием электронных средств платежа»).

Нарушения в процедуре регистрации контрольно-кассовой техники, использование аппаратов, которые не соответствуют указанным требованиям, отказ в выдаче чеков покупателям влекут за собой предупреждение или наложение административного штрафа на должностных лиц – от 1500 до 3000 руб., на юридических лиц – от 5000 до 10 000 руб.

14. Что делать, если у организации недостаточно средств для перечисления обязательных налоговых платежей

Если организация не обладает достаточными средствами для уплаты обязательных налогов, то ей может быть предоставлена отсрочка или рассрочка по налоговым платежам на срок не более одного года. Для получения отсрочки или рассрочки необходимо подать соответствующее заявление в региональное управление Федеральной налоговой службы. При этом следует иметь в виду, что сумма отсрочки или рассрочки ограничена величиной чистых активов налогоплательщика. На большую сумму отсрочка или рассрочка не предоставляются.

Основания для получения отсрочки или рассрочки перечислены в п. 2 ст. 64 Налогового кодекса РФ. В частности, можно рассчитывать на отсрочку в том случае, если производство организации-налогоплательщика носит сезонный характер; проблемы с возможностью уплаты обязательных платежей возникли в результате стихийного бедствия; невозможность своевременной уплаты обязательных платежей обусловлена непредоставлением и (или) недоведением предельных объёмов финансирования расходов до получателя бюджетных средств (сырьё, материалы, затраты в незавершённом производстве, животные на выращивании и откорме,

готовая продукция и товары для перепродажи, товары отгруженные, а также расходы будущих периодов); существует угроза возникновения признаков банкротства заинтересованного лица в случае единовременной уплаты им налога; имущественное положение физического лица исключает возможность единовременной уплаты налога.

Для получения отсрочки и (или) рассрочки в налоговый орган необходимо предоставить пакет документов, доказывающих невозможность уплаты обязательного платежа в срок (перечень содержится на сайте Федеральной налоговой службы).

15. Что такое запасы и сколько их должно быть в компании

Запасы — это материальные ценности, которые используются для производства новой продукции или поддержания в наличии полной линейки реализуемого ассортимента. Долгое время считалось, что наличие больших запасов обеспечивает устойчивость фирмы. Исследования во второй половине XX в. показали, что это не только не повышает устойчивость фирмы, но и в некоторых случаях её ухудшает. В частности, для организации излишние запасы оборачиваются дополнительными издержками: на содержание складских помещений, на порчу товара, на затоваривание складов не пользующейся спросом продукцией и пр. В результате многие компании сегодня работают на основе специальных моделей определения оптимальных размеров заказа и запаса, что позволяет работать буквально «с колёс». Товар поступает сразу на витрину или в производство, а новые поставки осуществляются с максимальной частотой.

Огромное количество фирм вообще отказалось от складов и реализует товары под заказ. В результате таких поставок компании могут предложить более выгодные условия продажи, ведь затрат на хранение больше нет и стоимость товара получается более низкой.

16. Каковы плюсы и минусы регистрации деятельности в качестве индивидуального предпринимателя

Регистрация предпринимательской деятельности в качестве индивидуального предпринимателя имеет ряд плюсов, к которым относятся: 1) упрощённая процедура регистрации, которая касается как сроков (три рабочих дня со дня подачи документов), так и пакета документов, необходимых для регистрации (паспорт, заявление о регистрации и квитанция об оплате госпошлины); наличие юридического адреса не требуется, госпошлина составляет всего 800 руб.

(по данным 2018 года); 2) возможность выбрать упрощённую систему налогообложения (в этом случае предприниматель освобождается от уплаты НДФЛ, НДС и налога на имущество, бухгалтерский учёт ведётся по упрощённой системе); 3) вся прибыль после уплаты налогов остаётся в распоряжении предпринимателя; 4) свобода принятия решений.

Недостатки регистрации в форме индивидуального предпринимателя: 1) по долгам фирмы предприниматель отвечает всем своим имуществом; 2) существует запрет на осуществление предпринимательской деятельности в некоторых сферах. Индивидуальным предпринимателям запрещено заниматься производством алкогольной продукции, лекарственных препаратов, вооружения, военной техники, боеприпасов, наркотических средств, психотропных веществ; также существует запрет на торговлю алкогольной продукцией, электроэнергией, вооружением, военной техникой, боеприпасами. Индивидуальный предприниматель не может заниматься негосударственной (частной) охранной деятельностью, трудоустройством граждан, управлением инвестиционными и паевыми инвестиционными фондами; 3) индивидуальный предприниматель может столкнуться с определёнными трудностями при поиске источников кредитования своего бизнеса; 4) продать бизнес будет сложно, поскольку вся репутация и наработанная клиентская база являются плодом труда конкретного предпринимателя и привязаны к его имени.

МОДУЛЬ

6

ФИНАНСОВЫЕ МОШЕННИЧЕСТВА: КАК РАСПОЗНАТЬ И НЕ СТАТЬ ЖЕРТВОЙ

Практические задания для совместного выполнения

Любые финансовые операции и сделки сопряжены с рисками. А если в совершение финансовых сделок вовлечены не порядочные игроки, то риски принимают серьёзный размах. Избавиться от рисков и мошенников полностью вряд ли возможно, однако если держать ситуацию под контролем, потери можно свести к минимуму.

Таким образом, в целях минимизации финансовых и иных потерь родителям необходимо акцентировать внимание своих детей на некоторых видах финансовых мошенничеств, с которыми чаще всего сталкиваются граждане в повседневной жизни, а также на способах защиты от них своего личного бюджета.

Для выполнения данной задачи предлагается выполнить ряд заданий.

После изучения учебного материала **занятия 25. Финансовая пирамида, или Как не попасть в сети мошенников** совместно с ребёнком найдите в Интернете информацию о любой финансовой пирамиде, организаторы которой благодаря своей хитрости и доверчивости людей смогли обеспечить себе весьма безбедное существование. Составьте мультимедийную презентацию о деятельности этой компании с акцентированием внимания на признаках, указывающих на мошеннические действия со стороны её организаторов.

Пусть ребёнок расскажет о деятельности финансовой пирамиды членам семьи, сопроводив своё повествование данной презентацией. Презентацию предлагается составить согласно следующему плану:

1. Название компании и вид её деятельности.
2. Суть мошеннической схемы.
3. Признаки финансовой пирамиды, которым отвечает компания.
4. Способы защиты от финансового мошенничества.

Далее для формирования у подростка умений ориентироваться в различных источниках информации финансового характера, критически оценивать и интерпретировать информацию необходимо перейти к выполнению другого задания.

На сайте besuccess.ru опубликован список действующих финансовых пирамид в 2018 году. Проведите вместе с ребёнком анализ 2–3 компаний, представленных в рейтинге, на наличие признаков финансовой пирамиды. При анализе компаний необходимо пользоваться их официальными страницами (электронные адреса указаны в списке). Составьте краткий отчёт в форме таблицы 29.

Таблица 29

ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ

Наименование компании	Вид деятельности	Срок функционирования	Признаки финансовой пирамиды

После завершения изучения материала Модуля 6 родителям необходимо закрепить информацию, которая была освоена их детьми в течение трёх занятий. Для этого предлагается выполнить два типа заданий: совместное решение кроссворда и проверку остаточных знаний по ключевым вопросам.

К совместному решению предлагается кроссворд (филворд) (с. 95). В данном филворде слова записаны по прямой линии: слева направо и справа налево, сверху вниз и снизу вверх. Количество букв в загаданном слове указано в скобках в вопросах к кроссворду.

П	С	Е	Т	Е	В	О	Й	М	Х
К	И	Ч	Д	А	Л	К	В	А	Ж
Л	П	Р	О	Ц	Е	Н	Т	В	А
У	В	Ж	А	Ф	Е	Р	А	Р	Д
Б	З	И	О	М	А	К	П	О	Н
Т	Н	Т	И	Ц	И	Ф	Е	Д	О
Р	О	Н	Х	У	Б	Д	М	И	С
Ф	С	О	А	Е	К	Р	А	Х	Т
Д	Г	П	Й	Д	О	Х	О	Д	Ь
К	О	О	П	Е	Р	А	Т	И	В

1. В рекламе финансовых пирамид он в несколько раз выше среднерыночного (7). **2.** Психологический эффект привлекательности пирамид (7). **3.** Под него часто маскируются пирамиды (10). **4.** Участник пирамиды (8). **5.** Основатель одной из российских финансовых пирамид (7). **6.** Основатель первой финансовой пирамиды в США (5). **7.** Мошенничество (5). **8.** Мошеннический проект, похожий на инвестиционный фонд и обещающий вкладчикам высокую доходность. (4). **9.** Присущее человеку негативное качество, на котором часто «играют» организаторы пирамид (8). **10.** Пирамида, позиционирующая себя как закрытое учреждение «только для своих» (4). **11.** Закономерный итог деятельности пирамиды (4). **12.** Вид бизнеса, сходный с пирамидой – ... маркетинг (7). **13.** Чтобы стать участником пирамиды, нужно внести вступительный ... (5). **14.** Пирамида его обеспечивает только своим организаторам и первым участникам (5).

Ответы:

1. Процент. 2. Дефицит. 3. Кооператив. 4. Вкладчик. 5. Мавроди. 6. Понти. 7. Афера. 8. Хайп. 9. Жадность. 10. Клуб. 11. Крах. 12. Сетевой. 13. Взнос. 14. Доход.

Темы (вопросы) для совместного обсуждения**1. Возможно ли мошенничество на рынке инвестиций?**

Мошенничество как явление в финансово-инвестиционной сфере процветает на рынках многих государств, и Россия здесь не исключение. Согласно ст. 159 Уголовного кодекса РФ мошенничество — это «хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путём обмана или злоупотребления доверием». В настоящее время существует огромное количество видов финансово-инвестиционных мошенничеств. Наиболее яркими примерами здесь, несомненно, служат пресловутые финансовые пирамиды. Финансовые пирамиды нелегальны и прямо запрещены законом во многих государствах. В Российской Федерации деятельность организаторов финансовых пирамид подпадает под действие статей о мошенничестве и незаконном предпринимательстве. Наказание зависит от вида совершённого финансового мошенничества: от штрафа до реального срока лишения свободы.

2. Что такое финансовая пирамида

Финансовая пирамида — мошенническая схема, в которой доход по привлечённым денежным средствам выплачивается за счёт привлечения новых участников. Чтобы уберечь свои накопления, нужно расширять свои знания о принципах работы финансового рынка и уметь распознавать мошеннические схемы, в том числе и финансовые пирамиды. Основные характерные признаки финансовой пирамиды: 1) декларируемая гарантированная высокая доходность; 2) прибыль за счёт привлечения новых вкладчиков; 3) ограниченный доступ к учредительным документам компании, финансовой отчётности, информации о размещении денежных средств организацией; 4) агрессивная реклама.

Естественно, не все рассмотренные выше признаки однозначно указывают на то, что перед вами финансовая пирамида. Но наличие у компании хотя бы некоторых признаков — это уже повод серьёзно задуматься.

Жизнь любой финансовой пирамиды можно условно разделить на три этапа. Сначала (на первом этапе строительства пирамиды)

в компанию поступают от вкладчиков большие вложения. Значительная часть этих денежных средств сразу оседает в карманах организаторов. Затем (на втором этапе) вкладчики обращаются за получением процентов. В некоторых случаях им выплачивают часть обещанных денег, но долг пирамиды растёт с невероятной скоростью, и вскоре наступает третий, заключительный этап — пирамида рушится. Финансовая пирамида неизбежно погибает, а вместе с ней пропадают и все вклады. Следовательно, доверив свои средства организаторам финансовых пирамид, вы рискуете не только не получить доход, но и потерять все свои сбережения.

3. Какие виды финансовых пирамид получили наибольшее распространение в России

Вид первый — клубы. Сущность данной мошеннической схемы заключается в том, что человеку, состоящему в клубе, который якобы занимается инвестициями в высокодоходную недвижимость, землю, строительство, обещают высокий доход (как правило, в 2–3 раза выше доходов по банковским депозитам) плюс комиссию за привлечение новых вкладчиков. Однако для вступления в клуб необходимо внести вступительный членский взнос (весьма внушительный). Новички вносят деньги, за счёт которых и получают доход другие участники. В определённый момент выплаты прекращаются, а клуб исчезает. В результате полученная вкладчиками сумма оказывается ниже первоначального вклада. Люди же, которые вступили в этот клуб последними, остаются ни с чем.

Как правило, жертвой финансовых пирамид является население с невысоким доходом. Однако случаются исключения. Иногда жертвами финансовых пирамид становятся крупные бизнесмены, считающие, что они делают выгодное вложение своих собственных средств. Можно привести множество примеров «элитных клубов», которые чаще всего являются закрытыми для людей с невысоким доходом.

Вид второй — финансовые пирамиды, замаскированные под кредитные потребительские кооперативы граждан (КПКГ). Несколько лет назад на рынке появился новый вид финансовых компаний — кредитные потребительские кооперативы граждан. КПКГ представляет собой небанковскую кредитную некоммерческую организацию, образуемую в виде добровольного объединения физических лиц для осуществления взаимной финансовой помощи, а именно для формирования личных сбережений и предоставления из них займов членам организации.

Схема КПКГ тут же была принята на вооружение мошенниками. Сегодня некоторые кооперативы обещают очень высокую доходность на вложенные средства, за которой не стоит ни реальное производство, ни фондовый рынок.

Вид третий — финансовые пирамиды, замаскированные под торговые компании. О возможности покупки какого-либо товара по выгодной цене человек узнаёт через Интернет или изданный печатный каталог. Клиенту обещают, что если он привлечёт к покупке кого-то ещё, то товар ему достанется абсолютно бесплатно. Человек платит, но либо ничего не получает, либо ему доставляют некачественную, не соответствующую цене продукцию. Выяснить, кто именно получил деньги, бывает очень сложно. Данный вид пирамид не стоит путать с сетевым маркетингом — MLM-бизнес (*multilevel marketing*). Здесь и продукт реальный имеется, и документация в порядке, и компании открытые, и деньги выплачиваются дистрибьюторам с товарооборота, а не из взносов или из сумм за якобы вступительные взносы новых участников.

4. Какие виды интернет-мошенничества существуют

Наиболее распространёнными видами интернет-мошенничества на сегодняшний день являются фишинг, фарминг, скандинавские аукционы, нигерийские письма и др.

Цель фишинга — заманить пользователя на сайт мошенников с помощью различных электронных писем, в которых может сообщаться, например, о взломе аккаунта. Часто такие сайты маскируются под сайты известных компаний или интернет-магазинов. Зайдя на мошеннический сайт, пользователь авторизуется, введя данные своей учётной записи, или даже пытается совершить покупку при помощи кредитной карты. Полученной информацией мошенники могут воспользоваться для снятия денег с карты пользователя. Чтобы не попасться в лапы мошенников, не стоит переходить по ссылкам, содержащимся в присылаемых вам письмах от неизвестных адресатов.

Фарминг — это переадресация пользователей на поддельные сайты для установки вредоносной программы, способной похитить пароли, учётные или банковские данные.

Скандинавские аукционы привлекают кажущейся дешевизной товаров. Общее время торга ничем не ограничено, и вещь достаётся пользователю, сделавшему последнюю ставку, которая продержалась определённое количество секунд (минут). Однако участники та-

кого аукциона каждый раз платят за право повысить ставку (эта плата выше стоимости самой ставки). Победитель один, а проигравших много. Причём товар они не получили, а деньги заплатили.

Авторы так называемых нигерийских писем просят поучаствовать в многомиллионных денежных операциях, обещающих высокие проценты. У пользователя выманивают крупные суммы денег на оформление сделок, уплату сборов и т. д. Другой вариант — это письма от представителей неких финансовых структур, узнавших о недавней кончине человека с такой же фамилией, как у получателя письма, с предложением помощи в получении денег с банковского счёта усопшего. Пользователю даже документы высылают (иногда с подлинными печатями крупных фирм и правительственных организаций). От жертвы требуются только средства на сборы, взятки должностным лицам и т. д. Могут попросить положить несколько тысяч долларов в нигерийский банк.

5. Что такое хайп и почему его часто отождествляют с финансовой пирамидой

Хайп (от англ. HYIP, аббревиатура от *high yield investment program*) — это высокодоходная инвестиционная программа, капитал которой формируется из взносов пользователей сети Интернет. Далее, в зависимости от успеха реализуемой инвестиционной программы, инвесторы получают свои доходы. Однако часто за хайпами скрываются финансовые пирамиды. Их организаторы, как правило, отвечают по своим обязательствам перед инвесторами до тех пор, пока осуществляется приток новых вкладчиков и не будет достигнут запланированный ими объём доходов. Одни хайпы могут работать до 10 дней, другие — до года, третьи — до двух лет, прежде чем они перестанут платить инвесторам и хайп признают скамом (от англ. *scam* — обман).

6. Насколько велики риски потерять собственные средства, став участником хайпа, и какова может быть потенциальная доходность от участия

Риск потерять инвестированные в хайп деньги чрезвычайно велик. Вероятность возврата вложенных в хайп-пирамиду средств и получения дохода зависят от стадии жизненного цикла проекта, от его распространённости среди пользователей сети Интернет и от их желания участвовать в подобном сомнительном деле. Если средства вложены в реальный хайп, то финансовый успех от данной операции определяется способностью проекта генерировать доходы в заданных условиях.

МОДУЛЬ 7

ОБЕСПЕЧЕННАЯ СТАРОСТЬ: ВОЗМОЖНОСТИ ПЕНСИОННОГО НАКОПЛЕНИЯ

Практические задания для совместного выполнения

Государство всем гражданам в будущем гарантирует пенсию, однако её размер полностью зависит от них самих. Сегодня у каждого есть выбор: либо в будущем получать минимальную государственную пенсию, либо уже сейчас начинать самостоятельно предпринимать шаги по увеличению своих пенсионных доходов в будущем. Родители должны способствовать пониманию ребёнка того, что обеспеченная старость – дело рук каждого и что об этом нужно позаботиться задолго до выхода на пенсию.

Для выполнения данной задачи предлагается выполнить ряд заданий.

После изучения учебного материала **занятия 28. Думай о пенсии смолоду, или Как формируется пенсия** зайдите вместе с ребёнком на сайт Пенсионного фонда Российской Федерации www.pfrf.ru и рассчитайте количество пенсионных баллов за текущий (или предыдущий) год для всех работающих членов семьи.

Далее предложите ребёнку рассчитать количество пенсионных баллов за текущий (или предыдущий) год для всех работающих членов семьи самостоятельно при помощи формул, рассмотренных в материалах для учащихся (*занятие 28*). Заполните таблицу и сравните полученные результаты. Акцентируйте внимание ребёнка на

том, что полученные результаты в столбцах 2 и 3 таблицы 30 должны быть идентичны.

Таблица 30

ПЕНСИОННЫЕ БАЛЛЫ ЧЛЕНОВ СЕМЬИ ЗА ГОД

Член семьи	Пенсионные баллы за год, рассчитанные посредством электронного сервиса http://www.pfrf.ru/eservices/calc/	Пенсионные баллы за год, рассчитанные самостоятельно на основе материала занятия 28
1	2	3

Расспросите ребёнка, какую роль играет индивидуальный пенсионный коэффициент в определении будущего размера пенсии.

После изучения учебного материала занятий 29, 30 для формирования у подростка умений ориентироваться в различных источниках информации финансового характера, критически оценивать и интерпретировать информацию проанализируйте вместе с ребёнком деятельность негосударственных пенсионных фондов (НПФ) России, представленных в вашем городе. Выберите тот фонд, которому вы доверили бы свои пенсионные накопления. При выборе НПФ руководствуйтесь критериями, рассмотренными в материалах для учащихся (занятие 30).

Подготовьте совместно презентацию НПФ, которая отражала бы следующие моменты:

1. Название фонда и его учредители.
2. Доходность пенсионных накоплений в динамике.
3. Срок функционирования фонда.
4. Доля фонда на рынке.
5. Размер общего имущества фонда.
6. Рейтинг надёжности фонда.

После завершения изучения материала Модуля 7 родителям необходимо закрепить информацию, которая была освоена их деть-

ми в течение четырёх занятий. Для этого предлагается выполнить совместный практикум.

Зайдите вместе с ребёнком на сайт Пенсионного фонда Российской Федерации по ссылке <http://www.pfrf.ru/eservices/calc> и попробуйте с помощью предложенного калькулятора рассчитать размер будущей страховой пенсии по старости для всех работающих членов семьи. Заполните таблицу 31.

Таблица 31

ПЕНСИИ ЧЛЕНОВ СЕМЬИ

Член семьи	Размер будущей страховой пенсии по старости, руб.

Тема для совместного обсуждения

Обсудите с ребёнком, что вы можете сейчас предпринять для увеличения своей будущей пенсии.

Учебно-методическое издание

Брехова Юлия Викторовна
Алмосов Александр Павлович
Завьялов Дмитрий Юрьевич

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

Материалы для родителей. 10–11 классы

Редактор *А.В. Гусева*
Корректор *И.Н. Волкова*
Руководитель проекта верстки *С.А. Гюльмамедов («КвадЛаб»)*
Компьютерная вёрстка *А.В. Дятлова*
Макет и обложка художника *А.М. Драгового*

Налоговая льгота – Общероссийский классификатор продукции ОК 005-93-953000.
Издательство «ВАКО».

Подписано в печать 08.10.2018. Формат 84x108¹/₁₆. Бумага офсетная. Гарнитура FreeSetC.
Усл. печ. л. 10,92. Тираж 448 330 экз. Заказ FER/2018/T21

Издательство «ВАКО»
129085, Москва, пр-т Мира, д. 101, оф. 518.
Сайт: www.vaco.ru

Отпечатано в Pitambra Books Pvt Ltd
В-95, Индустриальная зона Биджоли, Ханси (Уттар Прадеш), Индия