# Сценарии тематических уроков «Банки: вклады и кредиты»

Тема «Банки: вклады и кредиты» раскрывается в ходе двух школьных уроков по 40-45 минут с переменой между ними. Сценарии тематических уроков включают в себя интерактивные лекции с использованием электронной презентации, а также игры на закрепление и отработку полученного материала.

При желании возможно раздельное проведение уроков или даже смысловых частей уроков. Для лучшего понимания школьниками сути и особенностей банковских услуг рекомендуется проводить уроки в один день в указанной ниже последовательности.

План проведения тематических уроков «Банки: вклады и кредиты»:

##### Урок 1. «Банковские вклады»

* Представление мероприятия и ведущих – 5 минут.
* Интерактивная лекция «Банковские вклады» – 20-25 минут.
* Командная игра «Банковские вклады» – 15 минут.

##### Урок 2. «Кредиты»

* Интерактивная лекция «Кредиты» – 25-30 минут.
* Ролевая игра «Банковские услуги» – 10 минут.
* Подведение итогов, награждение – 5 минут.

Проведение уроков подразумевает демонстрацию слайдов, с помощью которых ведущий раскрывает соответствующую тему (Приложение 1. Электронная презентация «Банки: вклады и кредиты»). Лекция предполагает элементы беседы, которую инициирует ведущий вопросами, выделенными в тексте ***полужирным курсивом.***

Ведущий может обращать вопросы к аудитории в целом или конкретному школьнику. На каждый полученный ответ ведущий дает обратную связь, чтобы поощрить инициативу школьника и задать правильное направление его мыслям. Закончив принимать ответы, ведущий дополняет и обобщает их, делает вывод. В скобках после вопросов указаны советы ведущему по обработке ответов школьников или правильные ответы.

## УРОК 1. «Банковские вклады»

### Интерактивная лекция «Банковские вклады»

#### Титульный слайд – Представление ведущих

*Добрый день! Сегодня на два школьных урока мы погрузимся с вами в работу банков, обсудим, как они устроены, за счет чего живут, какие услуги предоставляют и чем могут быть нам полезны.*

*Это мероприятие проводится в рамках проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».*

*Организатором мероприятия является управление Роспотребнадзора (*название региона*). Роспотребнадзор контролирует, как соблюдаются права потребителей, в том числе потребителей финансовых услуг. Если вам когда-нибудь потребуется помощь в ситуации, когда ваши права нарушаются, смело обращайтесь в Роспотребнадзор.*

*В конце второго урока все вы получите подарки, которые будут способствовать развитию вашей финансовой грамотности, а самые активные участники занятий получат призы.*

*.На первом уроке мы пдобробно разберем с вами банковские вклады, а на втором - поговорим о кредитах. Но для начала давайте разберемся в том, что такое банк вообще.*

#### Слайд №2 «Зачем нужны банки?»

***Как часто вы бываете в банках или пользуетесь их услугами онлайн? Пожалуйста, поднимите руку, те, кто делает это хотя бы раз в месяц.***(Если никто не поднял руку, ведущий может спросить, ходят ли в банки их родственники, друзья, знакомые.)

***А что вы, или ваши знакомые, там делаете? Зачем вообще люди обращаются в банк?*** (Школьники перечисляют варианты, касающиеся вкладов, кредитов, пенсии, обмена валюты, денежных переводов, оплаты ЖКХ, штрафов и т.д. Ведущий дает обратную связь на каждый ответ и дополняет их.)

#### Слайд №3 «Зачем нужны банки?» - 2

*Действительно есть масса операций, с которыми нам может помочь банк. В этом и есть цель банка как финансовой организации – оказывать финансовые услуги людям и предприятиям.*

*Само слово «банк» произошло от итальянского «banco» – скамья, на которой менялы раскладывали монеты. Постепенно скамьи разрослись, количество оказываемых услуг увеличилось, и сейчас можно выделить три основных направления деятельности банков:*

* *Во-первых, банки принимают вклады, или берут на хранение чужие деньги. Можно сказать, что банки занимают деньги у всех желающих . За пользование вашими деньгами банки платят вам проценты.*
* *Во-вторых, банки сами могут одолжить кому-то денег, то есть выдать вам кредит. Тогда уже вы должны будете платить за пользование чужими деньгами и в определенный срок вернуть не только занимаемую сумму, но и проценты.*
* *В-третьих, банки помогают нам, когда мы хотим заплатить или передать деньги кому-то, кто находится далеко не может или не хочет напрямую брать монеты и бумажные купюры из наших кошельков. Естественно, банки делают все это не бесплатно – ведь они коммерческие предприятия. За свою услугу банк берет плату – комиссию.*

#### Слайд №4 «С какого возраста можно пользоваться услугами банков?»

***Как вы думаете, с какого возраста можно пользоваться банковскими услугами?***(Ведущий комментирует ответы детей и дает подробное описание того, в каком возрасте можно получать различные услуги – оно представлено на следующем слайде. Если школьники заинтересованы в том, чтобы обсудить, как можно управлять деньгами в раннем возрасте, ведущий поощряет их предложением изучить этот вопрос самостоятельно и поделиться результатами с одноклассниками на уроках экономики (или обществознания). После этого ведущий возвращает беседу к теме банков.)

#### Слайд №5 «С какого возраста можно пользоваться услугами банков?» - 2

* *С 6 лет – можно иметь банковскую карту, правда, не самостоятельную, а дополнительную к родительской;*
* *С 14 лет – с согласия родителей можно иметь личную карту, а также вносить вклады без согласия родителей, самостоятельно управлять своими сбережениями. Вы также уже можете не только получать карманные деньги от родителей, но и работать, иметь собственные источники доходов;*
* *С 18 лет – можно брать кредит. Это можно сделать без согласия родителей, но необходимо понимать, что кредит придется возвращать и это может отразиться на всей семье. Поэтому такие важные финансовые решения лучше принимать, согласовав их с родственниками.*

*Так что некоторые из вас уже могут пользоваться абсолютно всеми банковскими услугами* (ведущий может изменить здесь обращение к слушателям в зависимости от возраста аудитории)*.*

#### Слайд №6 «Зачем делать вклады?»

*Почему может быть удобно открыть банковский вклад? Если не держать деньги в банке, то их придется хранить дома или носить с собой: в кошельке, по карманам и так далее. Пока у человека денег совсем мало, это не проблема. А вот когда их станет больше, тогда уже может получиться, как на этой картинке, а это не очень приятно.*

***Вы поняли, в чем состоит «большая ошибка» героя этой карикатуры?*** (Ведущий комментирует ответы школьников и дополняет их.)

*Деньги можно потерять (они высыпаются) или привлечь таким образом грабителей. А еще можно повредить спину, таская с собой такой большой груз. В конце концов, это просто неудобно.*

*Но не только в этом состоит ошибка этого господина. Вы видите, как деньги улетают с его тележки? Это действительно так. Даже если никакие воры и мошенники до них не доберутся, деньги оказываются замороженными, они не работают. Их не расходуют, но они все равно утекают из-за инфляции.*

***Кто помнит, что такое инфляция?*** (Ведущий принимает ответы детей, при необходимости помогая им сформулировать определение или задавая наводящие вопросы. При отсутствии идей у аудитории ведущий сам отвечает на вопрос.)

*Инфляция – это устойчивая тенденция к росту цен, в результате которого деньги обесцениваются.**Раньше 1000 рублей стоила очень много, вы могли себе позволить купить на нее множество любимых продуктов. А теперь из-за инфляции, чтобы купить тот же набор продуктов, придется потратить больше денег. А на эту же 1000 рублей вы уже сможете купить меньше продуктов. Это называют обесцениванием денег – когда на ту же сумму денег можно купить меньше, чем раньше.*

*Инфляция – главный враг сбережений, ее всегда нужно иметь в виду. Банковские вклады – это один из способов заставить деньги работать и уменьшить влияние инфляции. По вкладу начисляются проценты, которые компенсируют потери от обесценивания ваших сбережений, а в хорошие годы позволяют заработать прибыль.*

*Как видите, использование банковских вкладов имеет два больших преимущества: удобство хранения денег и проценты, которые получает вкладчик.*

#### Слайд №7 «Зачем делают вклады: удобство»

*Еще раз подробнее поговорим про удобство. Думаю, все вы понимаете, какие неприятности могут происходить с наличными деньгами: от обычной потери до пожара.*

***Кстати, кто может назвать еще какой-нибудь несчастный случай, не упомянутый на этом слайде?***(Ведущий комментирует ответы школьников и делает вывод. Если вариантов у школьников нет, ведущий сам предлагает нижеследующий вариант.)

*А еще можно деньги по неосторожности в стиральную машину кинуть. Неслучайно большая часть денег, которые обращаются в России, – это не наличные, не бумажные купюры или монеты, с которыми может произойти все что угодно, а так называемые безналичные деньги – банковские вклады и счета. Они составляют примерно три четверти всех денег в стране!*

#### Слайд №8 «Зачем делают вклады: проценты»

*Вторая причина, по которой люди открывают банковские вклады и которую мы уже упомянули, – это желание получать проценты. Вношу одну сумму, а через некоторое время получаю назад другую, на несколько процентов больше.*

*Если у вас есть большая сумма денег, то можно получать очень приличные деньги в виде процентов.*

***Давайте посчитаем. Вот пример: у вас было 6 миллионов рублей, вы положили их банк под 10% годовых. Сколько вы будете получать в год? в месяц?***(При необходимости ведущий помогает посчитать, что в год получается 600 000 рублей, а в месяц – при использовании простых процентов – 50 000 рублей).*Ежемесячный доход от такого вклада вполне сопоставим со средней зарплатой по Москве!* (Следует адаптировать данные под регион, где проводится лекция.) *И если вы накопите 6 или больше миллионов рублей к пенсионному возрасту или раньше, то вы сможете спокойно жить за счет дохода по вкладам.*

#### Слайд №9 «Зачем делают вклады: проценты» - 2

*Если начальная сумма более скромная, то и процентов получится заработать не очень много. Однако этот небольшой дополнительный доход может помочь в накоплении нужной суммы. Прочитали на слайде пример про Шарика и кота Матроскина? Это действительно так: сумма, положенная на банковский вклад, за счет процентов немножко растет, как бы сама по себе.*

*При расчете увеличения вклада Матроскина мы использовали капитализацию.* ***Кто-нибудь знает, что такое капитализация?*** (Если школьники ничего не знают об этом, стоит рассказать им подробнее и привести простой арифметический пример.)

*Капитализация – это начисление процентов на проценты. Каждый месяц на вклад Матроскина начисляется небольшой процент, оговоренный в договоре. В нашем случае этот процент равен 10/12 (10% годовых, деленные на 12 месяцев в году). За первый месяц этот процент начисляется на исходную сумму. За второй месяц этот же процент начисляется уже не только на исходную сумму вклада, но и на сумму процентов, начисленных в прошлом месяце. Кроме того, Матроскин регулярно пополняет вклад, и проценты также начисляются на новую сумму. И так каждый месяц. В итоге – он существенно опережает Шарика в накоплении на корову, хотя каждый месяц откладывает меньше денег, чем Шарик.*

*Подводя итог вопросу, зачем люди делают вклады, можно сказать, что вклад – это способ хранения, накопления и приумножения денег.*

#### Слайд №10 «Виды вкладов»

*Банковский вклад – это деньги, переданные гражданином в банк на хранение с условием возврата. Все вклады предполагают временное хранение денег. но по условиям возврата делятся на две категории: вклады до востребования и срочные.*

*Вклад до востребования можно забрать из банка по первому требованию, то есть в любой момент, когда вам понадобятся эти деньги. Именно такие вклады чаще выполняют функцию электронного кошелька, места удобного хранения денег.*

*Срочный вклад вносится на определенный срок и обычно предполагает, что всю сумму с накопленными процентами вы сможете забрать не ранее оговоренного срока. Передавая банку деньги, вы тем самым обещаете не забирать их до наступления срока, и за это банк платит вам проценты. Вы потеряете их, если нарушите соглашение и заберете свой вклад раньше срока. И все же, понимая последствия, даже со срочного вклада вы всегда можете забрать СВОИ деньги.*

***Как думаете, по какому виду вкладов процент выше? Почему?*** (Деньги, полученные от вкладчиков, не лежат «без дела», а используются банком в других операциях. Зная точно, в течение какого времени вкладчик не заберет свои деньги, банк может спокойно распоряжаться ими. По этой причине срочные вклады попросту выгоднеедля банка, чем вклады до востребования. И за это банк готов платить вам больше процентов .)

*Срочные вклады можно делать на несколько месяцев или лет. Обычно банки предлагают вклады до 3 лет, не больше. Да и мы не советуем оставлять деньги на больший срок. Лучше делать срочные вклады на год, чтобы через год иметь возможность, не теряя процентов, переложить деньги на другой вклад с более выгодными условиями (если такие появятся к тому времени). Также удобно делать срочные вклады к определенному событию. Например, если вы хотите поехать в отпуск через 7 месяцев, то можно положить деньги на вклад на полгода.*

#### Слайд №11 «Чем рискует вкладчик»

*Какие же есть риски у вкладчика? На что обратить внимание?*

*Во-первых, банк может оказаться и не банком вовсе. Любой человек и любая фирма может взять ваши деньги, если вы сами готовы их отдать. Сама по себе такая ситуация не таит в себе ничего плохого. Главное – не обманываться, то есть четко понимать, кому и на каких условиях вы отдаете деньги. Если вы хотите, чтобы ваши деньги по всем законам и правилам считались банковским вкладом, убедитесь, что организация, которой вы их передаете, имеет лицензию на банковские операции и участвует в государственной системе страхования вкладов. В таком случае ваш вклад до 1 400 000 рублей гарантируется государством, и вы сможете получить свои деньги, даже если банк обанкротится. По умолчанию все лицензированные банки входят в эту систему и имеют наклейку Агентства страхования вкладов (АСВ). Проверить эту информацию можно на сайте Банка России www.cbr.ru (его еще называют Центральным банком). Если вы убедились, что перед вами банк – хорошо!*

*Во-вторых, если вы пришли в банк и разместили там деньги, это не значит, что вы открыли вклад. У банков есть и другие услуги, например, выдача сберегательных сертификатов на предъявителя. По ним у вас другие права и другие риски. Читайте внимательно договор, чтобы убедиться, что вам открывают именно банковский вклад.*

#### Слайд №12 «Чем рискует вкладчик» - 2

*В-третьих, банк может нарушить свои обязательства или попытаться сделать это. Отказ вернуть ваш вклад по первому требованию – уже нарушение закона. Что бы ни стало причиной – недобросовестность или неумелое ведение дел, – реакция вкладчика должна быть достаточно жесткой. Банк должен вам денег – требуйте их, добивайтесь своего, угрожайте судом, жалуйтесь в государственные органы. Это должно сработать. Если же банк разорился и действительно не может вернуть деньги, то сумма вашего вклада до 1 400 000рублей будет возмещена государством через Агентство по страхованию вкладов. Однако и в этом случае вы понесете потери: как минимум, вы потеряете время и изрядно понервничаете, поскольку выплата компенсаций физическим лицам начнется только по завершении процедуры банкротства банка, которая длится не менее полугода. Лучший способ избежать подобной ситуации – выбирать надежный банк.*

*В-четвертых, вкладчик может ошибиться с выбором срока вклада, не предусмотрев, что деньги, которые он отдает банку на длительный срок, могут потребоваться ему раньше, или просто невнимательно изучив условия вклада. Снимая деньги до назначенного срока, никаких процентов по вкладу он не получит, и поделом. Пользователь банковских услуг должен ответственно принимать решения и, прежде чем делать вклад, внимательно читать договор, предлагаемый банком. Следует понимать, что банк не должен вам ничего сверх того, что обещано в договоре.*

#### Слайд №13 «Чем рискует вкладчик» - 3

*В-пятых, самая страшная угроза для банковских вкладов – это инфляция, о которой мы уже говорили. Особенно если она внезапно ускоряется, а такое часто бывает во время кризиса или в нестабильной экономике.*

***Кто знает, какой сейчас уровень инфляции?*** (За 2015 год около 15,75%.)***А предложения по вкладам?***(по рублевым вкладам в среднем от 5 до15%, по валютным вкладам - меньше,; таким образом, процентами по вкладуполучится компенсировать только часть инфляции.)

*Стоит с осторожностью относиться к предложениям по вкладам с процентами, заметно выше среднерыночного предложения. Высок риск, что это афера. А кроме того, если процент по вкладу на 5 процентных пунктов превышает ставку рефинансирования, которую устанавливает Банк России, то ваш повышенный доход (разница между всеми накопленными процентами и процентами по ставке, не облагаемой налогом) облагается налогом в 35%*[[1]](#footnote-1)*. Сейчас ставка рефинансирования составляет 8,25%. Соответственно, если вам предлагают вклад под 20% годовых, то 1,75% из этих 20% будет облагаться налогом.*

*Помимо размещения денег на банковских вкладах, чтобы защитить свои сбережения от инфляции, имеет смысл приобретать иностранную валюту, драгоценные металлы и вещи, которые легко перепродать. Если денег много, можно вкладывать их в акции, землю, квартиры. При высоких темпах инфляции эти вещи обычно тоже дорожают. Но все эти решения тоже не идеальны: в одном случае слишком низкий процент, в другом потребуется сложное оформление сделки и уплата налогов. Поэтому всегда нужно думать, сравнивать варианты и делать ответственный выбор: куда вложить свои сбережения, чтобы их не потерять.*

#### Слайд №14 «Игра «Банковские вклады»»

*На этом мы заканчиваем первую часть лекции, посвященную банковским вкладам. Если у вас есть вопросы, мы готовы на них ответить. Если нет, переходим к игре.*

### Командная игра «Банковские вклады»

#### Содержание игры

В игре «Банковские вклады» школьникам предлагается посредством жеребьевки поделиться на несколько команд по 2-4 человека. Задача каждой команды – набрать как можно больше баллов, опередив соперников. Баллы зачисляются на счет команды за правильное решение задач с карточек ведущего. На старте у каждой команды баланс счета равен нулю.

Под каждой карточкой скрывается текстовая задача по теме банковских вкладов.

Ведущий сообщает, что для каждой команды заготовлен следующий комплект карточек: 3 карточки по 100 баллов, 2 карточки по 200 баллов и 1 карточка стоимостью 300 баллов. Ведущий должен иметь столько комплектов карточек, сколько в игре участвует команд. Наборы карточек для разных команд идентичны.

На решение задач командам отводится 10 минут. Каждая команда самостоятельно решает, какие карточки она берет. Команда может взять все карточки из своего комплекта, а может не брать ни одной. Если команда берет карточку, то она обязана представить свое решение. Если решение верное – на счет команды зачисляется сумма баллов, указанная на карточке. Если решение неверное или не сдано – со счета команды списывается (вычитается) количество баллов, указанное на карточке.

Команда может взять все карточки из комплекта одновременно или добирать их во время игры. Команда может как распределять карточки между своими игроками, так и решать задачи сообща. Для решения задач разрешается пользоваться любыми вспомогательными средствами (калькулятором, бумагой, таблицей Excel, интернетом и пр.).

Команды решают задачи на выданных ведущим чистых листах бумаги. Чтобы сдать решение, необходимо в правом верхнем углу листа подписать название команды.

Во время игры общение между командами запрещено (т. к. комплекты заданий у всех команд одинаковые), поэтому желательно расположить их в разных концах аудитории.

Через 10 минут после объявленного старта игра останавливается и фиксируется состояние счета каждой команды. Ведущий записывает членов победившей команды, чтобы наградить их в конце второго урока.

#### Подготовка к игре

Для подготовки к игре ведущему следует распечатать:

* Сводную таблицу для подсчета баллов (Приложение 2. Сводная таблица к игре «Банковские вклады») – 1 копия для ведущего.
* Комплекты задач (Приложение 3. Комплект задач к игре «Банковские вклады») – по предполагаемому количеству команд с запасом в 1-2 команды.

Также для проведения игры понадобятся:

* Чистые листы бумаги и ручки для решения задач школьниками.
* Чистый лист бумаги для изготовления карточек жеребьевки.
* Ручка или карандаш для ведущего.
* Ножницы.

Распечатанные комплекты задач нужно разрезать на карточки. С обратной стороны карточек необходимо крупно написать количество баллов, которые можно получить за решение задачи, и букву для опознавания карточки (переписать с лицевой стороны). Нарезанные карточки следует разложить по стопкам, из которых разные команды смогут брать карточки. Рекомендуется разложить карточки на 6 стопок: 100-А, 100-Б, 100-В, 200-А, 200-Б, 300.

Карточки для жеребьевки изготавливаются на месте путем нарезания небольших кусочков бумаги по количеству школьников. Ведущий придумывает несколько слов (например, «канделябр») по числу команд, которые планируется создать. В каждой команде должно быть не более 4 человек. Кодовые слова команд записываются на нескольких бумажках соответственно предполагаемому количеству человек в одной команде.

#### Порядок проведения игры

1. Игра проводится в следующем порядке:
   1. **Жеребьевка, деление на команды** – 3 минуты.

После объявления о завершении лекционной части и начале игры ведущий изготавливает и раздает всем игрокам карточки жеребьевки. Когда все игроки получили карточки, Ведущий называет по очереди все ключевые слова и просит тех участников, у кого на бумажке написано соответствующее слово, пройти в определенное ведущим место, чтобы познакомиться со своей командой. Ведущему необходимо разместить команды в разных концах аудитории.

* 1. **Объяснение содержания и правил игр**ы – 3 минуты.

Ведущий инструктирует игроков, ориентируясь на слайд «Игра «Банковские вклады»» и описанную выше информацию о содержании игры. Ведущий демонстрирует игрокам карточки с задачами у себя на столе. Карточки выкладываются на столе ведущего баллами вверх.

* 1. **Решение задач** – 10 минут.

Время замеряется и отслеживается ведущим. Команды, желающие взять карточки, могут подходить к столу ведущего в любой момент в течение этих 10 минут. В случае, если лекция перед игрой заняла больше времени, чем рассчитывали, можно сократить количество времени, отводимое на игру, и объявить об этом учащимся.

В процессе игры ведущий отмечает в таблице учета баллов, какая команда взяла какую карточку. По условиям игры, несданное решение приравнивается к неверному, поэтому важно фиксировать факт выдачи каждой карточки. После того, как команда сдает (или не сдает) решение, ведущий записывает в таблицу результат: «+\_количество\_на\_карточке» или «-\_количество\_баллов\_на\_карточке».

* 1. **Подведение итогов** – 3 минуты.

Через 10 минут после объявленного старта игра останавливается и фиксируется состояние счета каждой команды.

Подсчет суммы баллов на счете каждой команды можно вести в течение игры и при желании и возможности проецировать на экран в виде таблицы Excel. В конце игры необходимо объявить и поздравить победившую команду, а также записать имена членов победившей команды, чтобы наградить их в конце второго урока.

Если времени на подведение итогов не хватает, то ведущий подводит итоги игры на перемене и сообщает результаты в начале следующего урока. Награждение и вручение подарков происходит по итогам всех игр в конце второго урока.

#### Условия задач и правильные ответы

1. **Задача 100-А**

Ответьте на вопрос, какими банковскими услугами вы можете пользоваться, начиная с:

* *С 6 лет –*
* *С 14 лет –*
* *С 18 лет –*

*Ответ:*

* *С 6 лет – можно иметь банковскую карту, правда, не самостоятельную, а дополнительную к родительской;*
* *С 14 лет – с согласия родителей можно иметь личную карту, а также вносить вклады без согласия родителей, самостоятельно управлять своими сбережениями. Вы также уже можете не только получать карманные деньги от родителей, но и работать, иметь собственные источники доходов;*
* *С 18 лет – можно брать кредит. Это можно сделать без согласия родителей, но необходимо понимать, что кредит придется возвращать и это может отразиться на всей семье. Поэтому такие важные финансовые решения лучше принимать, согласовав их с родственниками.*

1. **Задача 100-Б**

Какая сумма вклада гарантируется государством и будет возвращена Агентством по страхованию вкладов в случае банкротства банка?

*Ответ: до 1 400 000 рублей.*

1. **Задача 100-В**

Если за полгода вкладчик получает 160 рублей в виде процентов по вкладу, то сколько он получит за полгода при простом начислении процентов?

*Ответ: 80 рублей.*

*Т.к. проценты простые, то для расчета величины процентного дохода за полгода необходимо 160 рублей поделить на 2.*

1. **Задача 200-А**

Антонина Ильинична положила на банковский депозит 50 000 рублей под 10% годовых. Проценты по вкладу начисляются строго в конце года, а пополнять его, согласно договору, она не может. Инфляция за год составила 15%.

**Сколько составил реальный доход Антонины Ильиничны с учетом инфляции?**

*Ответ: около 4347,83 рублей. Допускаются округления или, наоборот, более точные данные.*

*Чтобы посчитать доход, необходимо 50 000 рублей умножить на 0,1. Получится 5000 рублей, которые Антонина Ильинична получила в виде процентов. Т.к. инфляция составила 15%, то для подсчета реального дохода необходимо 5000 рублей поделить на 1,15.*

1. **Задача 200-Б**

Предприниматель Иннокентий решил откладывать деньги себе на пенсию и класть их на пополняемый вклад под 10% годовых. Иннокентий открыл вклад на 200 000 рублей и решил в начале каждого года пополнять его на ту же сумму. Он выбрал вклад с ежегодной капитализацией процентов.

**Сколько денег накопит Иннокентий к пенсионному возрасту (60 лет), если сейчас ему 40 лет?**

*Ответ: 12 600 500рублей. Допускается учитывать ответ 11 255 000 рублей, которые накопятся на вкладе К 60му году (на конец 19 года накопления) или 11 455 000 рублей – та же сумма вклада с учетом самостоятельно добавленных 200 000 рублей в начале 60го года.*

*Сумма денег на вкладе на конец первого года вычисляется по формуле: 200 000, которые Иннокентий внес на вклад, умноженные на 1,1.*

*Сумма денег на вкладе на конец каждого последующего года вычисляется по формуле: (сумма вклада на конец предыдущего года + 200 000 рублей, которые Иннокентий дополнительно внес в начале данного года) \*1,1.*

*Удобнее всего процесс увеличения вклада можно увидеть в следующей таблице ():*

Таблица . Правильный расчет увеличения вклада Иннокентия

|  |  |
| --- | --- |
| Изначальный вклад | 200 000 |
| На конец 1 года | 220 000 |
| На конец 2 года | 462 000 |
| На конец 3 года | 728 200 |
| На конец 4 года | 1 021 020 |
| На конец 5 года | 1 343 122 |
| На конец 6 года | 1 697 434 |
| На конец 7 года | 2 087 178 |
| На конец 8 года | 2 515 895 |
| На конец 9 года | 2 987 485 |
| На конец 10 года | 3 506 233 |
| На конец 11 года | 4 076 857 |
| На конец 12 года | 4 704 542 |
| На конец 13 года | 5 394 997 |
| На конец 14 года | 6 154 496 |
| На конец 15 года | 6 989 946 |
| На конец 16 года | 7 908 941 |
| На конец 17 года | 8 919 835 |
| На конец 18 года | 10 031 818 |
| На конец 19 года | 11 255 000 |
| На конец 20 года | 12 600 500 |

1. **Задача 300**

Старшеклассник Олег хочет накопить денег на новый сноуборд Burton стоимостью 63 000 рублей. Уже сейчас у него есть накопленные 15 000 рублей, и в середине каждого месяца он получает карманные деньги в размере 8 000 рублей, из которых решил откладывать по 4 000 рублей на покупку доски со следующего месяца. Олег собирается открыть пополняемый вклад с ежемесячной капитализацией. Известно, что банк «Ромашка», в который хочет обратиться герой, предлагает начисление процентов по депозитам в конце каждого месяца в размере 1/12 от годовой ставки процента.

**Какой должна быть минимальная годовая ставка процента, чтобы Олег купил желаемое через 1 год (в начале 13го месяца)?**

*Ответ: 12%. Допускается учитывать ответы с отклонением до 1% в сторону увеличения или уменьшения.*

*Ежемесячная ставка должна быть около 1%, следовательно в год получается 1% в месяц\*12месяцев = 12% в год.*

*Расчет увеличения вклада по такой ставке осуществляется так же, как в задаче 200-А и представлен в следующей таблице ():*

Таблица . Правильный расчет увеличения вклада Олега

|  |  |
| --- | --- |
| Изначальный вклад | 15 000 |
| На конец 1 месяца | 15 150 |
| На конец 2 месяца | 19 341,5 |
| На конец 3 месяца | 23 574,92 |
| На конец 4 месяца | 27 850,66 |
| На конец 5 месяца | 32 169,17 |
| На конец 6 месяца | 36 530,86 |
| На конец 7 месяца | 40 936,17 |
| На конец 8 месяца | 45 385,53 |
| На конец 9 месяца | 49 879,39 |
| На конец 10 месяца | 54 418,18 |
| На конец 11 месяца | 59 002,36 |
| На конец 12 месяца | 63 632,39 |

## УРОК 2. «Кредиты»

### Интерактивная лекция «Кредиты»

#### Слайд с оглавлением «Чем банковские услуги могут быть нам полезны?»

*На прошлом уроке мы разобрали, что такое банки и банковские вклады, что они дают и как не проиграть.*

***Кто может назвать два основных преимущества банковских вкладов?*** *(Удобство и проценты.)*

***Отлично! А кто-нибудь может объяснить, зачем это нужно самим банкам? Ведь они берут у вкладчика, например, 100 рублей, а через год возвращают ему, допустим, 110 рублей. В чем же их выгода?*** (Ведущий комментирует ответы детей и подводит их к следующему слайду.)

Да, вы верно отметили, возможно, глядя на слайд, что банки не только принимают вклады, но и выдают кредиты – под более высокий процент. Если вклады принимают под 5-15%, то кредиты выдают в среднем под 15-25%. Сейчас мы с вами подробно разберем, какие бывают кредиты, как ими пользоваться и как правильно выбрать банк.

#### Слайд №16 «Кредит – это вклад наоборот»

*Кредит – это вклад наоборот. Когда мы делаем вклад, мы даем деньги банку в долг, поэтому он должен нам проценты. Когда мы берем кредит, то, наоборот, банк дает нам в долг, а мы должны вернуть ему полученную сумму и заплатить проценты.*

*Важно помнить, что берете вы чужие деньги, возвращать придется свои, и значит, их надо будет каким-то образом сберечь. При сберечь нужно будет сумму, больше той, которую вы собираетесь взять у банка сейчас. Иногда выплата кредита затягивается на всю жизнь, и чем больше срок, на который вы берете кредит, тем больше придется заплатить процентов за пользование этими деньгами. Но, согласитесь, не для всех это так же незначительно, как для нашего героя на слайде.*

#### Слайд №17 «Что такое ПСК?»

*Когда вы берете кредит, важно обращать внимание не только на заявленную ставку процента, но и на полную стоимость кредита (ПСК). Помимо ставки процента, банк может брать комиссии за оформление кредита, за ведение банковского счета, с которого вам выдадут кредит и на который вы будете вносить свои платежи для его погашения. С вас также могут брать комиссию в банкомате или кассе, где вы будете вносить свои платежи. Такие «неизбежные» платежи могут отличаться по размеру в разных банках, могут выражаться в процентах от суммы кредита или в виде фиксированной суммы, а могут отсутствовать вовсе. Применительно к конкретному кредиту в конкретном банке такие расходы посчитать легко, а вот сравнить между собой предложения разных банков часто бывает затруднительно. Для того чтобы упростить такое сравнение, и придумали ПСК.*

*Итак, полная стоимость кредита* *– это ставка по кредиту в процентах годовых с учетом всех платежей, связанных с его получением, обслуживанием и возвратом.*

*В любом кредитном договоре ПСК должна быть указана в рамке в правом верхнем углу на первой странице, обязательно крупным шрифтом.*

#### Слайд №18 «Почему люди берут кредиты?»

***Давайте обсудим, почему же люди берут кредиты? Ведь кредит потом надо вернуть, да еще и проценты заплатить. Какие есть достоинства кредитов? А недостатки?*** (Ведущий принимает ответы детей, комментирует их. Если названы все варианты из таблицы на следующем слайде или школьники затрудняются продолжить список, ведущий переходит на следующий слайд и разбирает таблицу.)

#### Слайд №19 «Достоинства и недостатки кредитов»

*Давайте систематизируем все, что вы сейчас сказали.*

*Основные достоинства:*

* *Возможность что-то приобрести прямо сейчас, не накапливая деньги долгие месяцы или годы. Главная альтернатива кредиту – ежемесячные сбережения. И хотя итоговая сумма расходов потребителя в случае оформления кредит будет больше, чем при последовательном накоплении, квартира молодой семье может быть нужна сейчас, а не через 10 лет, когда она сможет скопить нужную сумму. Поэтому люди готовы платить за срочность.*
* *Возможность погашать долг постепенно. Нет необходимости сразу выложить большую сумму денег , отказавшись от значительной части своей зарплаты или даже превысив ее. Выплачивая кредит, придется ежемесячно урезать свои расходы лишь на небольшую сумму.*

*Однако у кредитов есть значительные недостатки:*

* *Переплата. Мы уже сказали, что многие люди берут кредиты, потому что это позволяет быстро получить что-то нужное, не расставаясь с большой суммой сразу. Полная оплата переносится в будущее и растягивается во времени. Но в результате сумма увеличивается – это очень важно! Необходимо думать, сравнивать варианты и принимать решение, исходя их конкретной ситуации.*
* *Кроме того, если заемщик нарушает график своих платежей по кредиту, он должен платить штрафы. Нарушить график может быть очень легко, ведь вы не знаете, что с вами случится через год, каково будет ваше финансовое положение. Поэтому нужно заранее обезопасить себя, о чем мы поговорим далее. А в любой сложной ситуации обращаться в банк, который выдал вам кредит, и совместно искать решение.*
* *Ну и главное: несмотря на все штрафы, заемщик должен будет выплатить все до самого последнего рубля, даже если банк обанкротится.*

#### Слайд №20 «Виды кредитов по целям и наличию залога»

*Какие бывают кредиты? Кредиты могут выдаваться на конкретную цель или без уточнения цели. Банк может требовать передачи ему в залог имущества, купленного в кредит, или не выдвигать такого требования. В зависимости от этих условий кредиты можно по-разному классифицировать.*

*Первая классификация делит кредиты на целевые и нецелевые. Целевой кредит выдается на конкретную покупку, и вы не сможете тратить эти деньги на что-то другое. К этому типу кредитов, например, относятся: автокредит, кредит на обучение, кредит в точке продаж (магазине). Часто, такие кредиты предоставляются в безналичной форме – банк перечисляет деньги продавцу услуги или товара: автосалону, вузу, магазину.*

*А можно взять просто деньги. По ним не надо будет отчитываться, на что вы их тратите. Но их тоже надо вернуть!* ***Как думаете, по какому виду кредитов процент обычно выше?*** (По нецелевому, потому что у банка нет никакой гарантии, что вы не спустите эти деньги на ветер.)

*Также существует деление кредитов на залоговые и беззалоговые.* ***Что такое залог?*** (Залог – это ваше обязательство передать банку оговоренное имущество в случае, если вы не сможете платить по кредиту.)

*Если вы покупаете, например, квартиру, вы можете воспользоваться специальным видом кредита - ипотечным. По условиям ипотечного договора, квартира будет находиться в залоге у банка до тех пор, пока вы не выплатите кредит. По ипотечному кредиту вы можете оставить в залоге как покупаемую в кредит квартиру, так и другую, уже имеющуюся у вас в собственности. Если вы перестанете платить, квартира перейдет в собственность банку.* ***По какому кредиту вы можете рассчитывать на меньший процент: с залогом или без?*** (По залоговому. Залог дает гарантию банку, что он не потеряет свои деньги, если вы не сможете ему платить. При этом, если вы аккуратно платите по кредиту, имущество остается в вашей собственности, а после полного погашения долга все права банка на него прекращаются.)

#### Слайд №21 «Как заплатить меньше?»

*Как видим, есть некоторые подсказки, которые позволяют выбрать кредит с более низкой ставкой процента. Мы уже обсудили, что обычно ставка ниже по кредитам с залогом и кредитам, выданным на конкретную цель.*

*Также, скорее всего, дешевле обойдется кредит в банке, в котором у вас имеется вклад или в котором у вас хорошая кредитная история, то есть вы брали кредит, платили по нему в срок и полностью погасили.*

*Как правило, кредиты в точке продаж оказываются дороже, чем выданные в банке. Это объясняется тем, что решения о выдаче кредита принимаются банком на основании минимальной информации о заемщике и в очень короткий срок – часто рассмотрение заявления занимает 30-40 минут. У банка нет возможности так быстро проверить все ваши анкетные данные. Чтобы защитить себя от потерь, если некоторые заемщики окажутся мошенниками или просто не смогут платить по кредиту, банк повышает ставку процента. А в результате примерные заемщики платят и за себя, и за других, нечестных клиентов банка. Еще дороже, причем намного, обходятся кредиты в небанковских организациях. Вообще деньги можно занимать не только у банков, а, например, у микрофинансовых организаций (МФО). Деньги, которые они выдают, называют микрозаймами, потому что из размер не может превышать 1 млн рублей.*

(Рекомендуется привести примеры МФО, которые особенно распространены в данном регионе. На слайде представлена реклама организации «Быстроденьги»)

*Микрозаймы получать гораздо легче, чем банковские кредиты, обычно их выдают почти всем желающим, в то время как банк имеет право отказать в выдаче кредита,и не требуют никаких документов кроме паспорта. Как правило, заемщиков привлекают тем, что ставка по кредиту всего 1-2% в день, что, казалось бы, выгодно отличает их от банковских кредитов под 20-30%. Например, на слайде организация «Быстроденьги» предлагает за кредит в 4000 рублей платить по 80 рублей в день, то есть как раз по 2%.* ***Но давайте посчитаем, сколько это получается в год*** (необходимо умножить 2% на 365 - получается 700%!). *А это уже в 20 раз больше, чем вам придется заплатить любому существующему банку!*

*Самые большие проблемы с долгами именно у тех людей, которые берут микро-займы. Обращаться в МФО крайне невыгодно и рискованно. Прежде чем занимать деньги, даже «на пару дней до зарплаты», под такие высокие проценты, подумайте, нет ли другого выхода: попросить небольшую сумму взаймы у друзей или, в конце концов, дождаться собственных денег. А брать такие займы, если вы не знаете точно, когда получите свои деньги и получите ли их в обозримом будущем, нельзя ни в коем случае!*

*Однако даже при самых выгодных условиях, прежде чем брать кредит, нужно все хорошо обдумать, особенно план его возврата – ведь возвращать кредит нужно будет за счет обычных доходов, как-то ограничивая себя в будущем. И возвращать кредит надо будет обязательно, до последней копейки! Сейчас есть много объявлений «обжалую кредит» и пр. Не следует им доверять! Кредит – это чужие деньги, и его придется вернуть в любом случае.*

#### Слайд №22 «Кредиты типов «Стрекоза» и «Муравей»»

*Нельзя сказать однозначно, что кредиты вредны или полезны. В первую очередь это зависит от того, как вы распорядитесь кредитом и насколько легко вы сможете его выплатить.*

*Можно выделить два подхода простых людей к кредитованию. Назовем их условно «Стрекоза» и «Муравей», именами известных персонажей басни Крылова.*

*Первый подход, направленный на текущее потребление, ведет к бедности.* ***Какие вы можете назвать примеры? На что, по-вашему, потратила бы деньги Стрекоза из басни, если бы взяла нецелевой кредит?*** (Еда, развлечения, одежда, путешествия и пр. Девиз Стрекозы: «Получай удовольствие прямо сейчас!»)

*Второй подход – брать кредиты для вложений в будущее. Такие кредиты могут сделать вас богаче.* ***Каким образом? Какие вы можете привести примеры? На что бы взял деньги в банке Муравей?*** (Хороший дом на зиму, новые инструменты, собственная мастерская, образование и пр. Девиз Муравья: «Мое завтра зависит от моего сегодня». Он готов идти на риск, но это осознанный риск, он ответственно подходит к этому вопросу.)

***Подумайте еще, кому было бы проще возвращать кредит: Муравью или Стрекозе? Почему? Каким образом они могут получить деньги для возврата банку? (***У Муравья – удачный бизнес или высокооплачиваемая работа; у Стрекозы и в случае неудачи у Муравья – «затягивание поясов», необходимость дополнительно работать или продавать вещи. Важно объяснить, что погашение старого долга за счет нового займа обычно на время откладывает проблему, не решая ее, а порой и усугубляя!)

#### Слайд №23 «Кредиты типа «Стрекоза»»

*Посмотрим подробнее на поведение Стрекозы. Действительно, если вы будете оплачивать свои житейские расходы за счет кредита, в долг, вы станете беднее. Именно как «попрыгунья-стрекоза»!*

*Потому что если вы заняли 10 рублей, потратили их сразу, а пообещали отдать 11, то возникает вопрос, за счет чего потом их возвращать.*

*Занимая деньги у банка, вы подписываетесь на то, что будете постепенно возвращать их, в результате чего ваши расходы в будущем точно увеличатся. А вот доходы такой кредит никак не увеличивает, что и создает трудности при выплатах.*

*При этом вы гарантированно заплатите больше денег, чем заплатили бы из собственных сбережений (из-за процентов). Поэтому в случае с чистым сегодняшним потреблением стоит быть осторожным с кредитами; лучше подождать, накопить, возможно, с использованием вклада, а потом уже покупать, ничего не переплачивая.*

#### Слайд №24 «Кредиты типа «Муравей»»

*Теперь рассмотрим положительный пример. Это дальновидный муравей, который позаботился о своем будущем. Сюда относится предпринимательские кредиты – на открытие своего дела или последующие вложения в него. Еще могут неплохо окупиться кредиты на образование, хотя в России такая практика не очень широко распространена. Более популярна покупка квартиры в кредит. Такие вложения тоже часто оказываются выгодными, ведь своя собственная квартира сохраняет свою ценность долгие годы. Более того, выплаты по ипотечному кредиту могут быть сопоставимы с ежемесячными расходами на съемную квартиру, но в первом варианте 10 лет спустя у вас будет собственная квартира, а во втором – только расходы. А в случае если у вас уже есть квартира, вторую, купленную в кредит, вы сами сможете сдавать в аренду, не только компенсируя таким образом выплаты по кредиту, но и получая дополнительный доход.*

*В общем, вкладывая заемные деньги в осмысленные планы, способные принести материальную отдачу, вы можете стать богаче. Многие разбогатели именно так. Однако помните: использование заемных денег – это всегда дополнительный риск. У кого много долгов, того любая неожиданность может поставить в тупик. Поэтому принимая любое финансово значимое решение, необходимо просчитывать свои действия в будущем очень тщательно.*

#### Слайд №25 «Техника безопасности»

*Если вы решили взять кредит, то важно сделать несколько вещей:*

* *Обязательно нужно прочитать кредитный договор. По закону, у вас есть 5 дней, чтобы спокойно изучить его дома, посоветоваться с родными, знакомыми юристами. Все непонятные моменты нужно уточнить у банковского служащего. И только после этого – можно подписывать договор.*
* *Если договор не устраивает – не надо его подписывать! Обратитесь в банк с просьбой изменить не устраивающие вас пункты. Если банк не согласен, изучите предложения других банков и проведите переговоры с ними. Ни в коем случае не берите на себя обязательства, которые не сможете выполнить или которые нарушают ваши права! Подписанный договор – это обязательство!*
* *Важно заранее оценить свои доходы с будущими платежами. Есть золотое правило: ежемесячные платежи по кредиту не должны превышать 30% вашего ежемесячного дохода. В таком случае вы не поставите свое материальное положение под угрозу и сможете как выплачивать кредит, так и совершать другие важные расходы.*
* *Необходимо создать финансовую подушку безопасности на случай потери дохода, чтобы вы могли продолжать выплачивать кредит. Такой финансовый резерв может быть трех видов: в виде денежных запасов – вкладов, счетов, наличных – не меньше суммы доходов за три месяца; в виде имущества, которое можно продать в экстренных случаях, общей стоимостью не меньше суммы кредита; в виде страхового полиса (например, на случай потери трудоспособности) на сумму не меньше размера кредита.*
* *Принимая такое ответственное решение как получение кредита, всегда важно сравнивать предложения разных банков и выбирать дешевый кредит в валюте дохода! По валютным кредитам обычно ставка процента ниже, но риск потерять на скачке валютного курса слишком высокий. Все те, кто брали валютную ипотеку несколько лет назад по цене 30 рублей за доллар, теперь должны возвращать в два раза больше денег в пересчете на рубли!*

*И имейте в виду, что вся ответственность за решение воспользоваться кредитом лежит на заемщике, выплачивать кредит — его обязанность.*

#### Слайд №26 «Признаки надежного банка»

*В заключение скажем несколько слов о том, как отличить надежный банк от ненадежного. Конечно, ваши вклады в ненадежном банке тоже будут защищены государственной гарантией, но на нее лучше не полагаться, потому что возврат денег через АСВ - это лишние заботы. Лучше сразу выбрать более надежный банк. Для этого нужно выполнить три правила:*

* *Первое: нужно убедиться, чтобы у банка все в порядке с лицензией. Это мы проверяем на сайте Банка России.*
* *Второе: изучить рейтинг банка. Есть специальные агентства, которые анализируют документы банков и выносят свои мнения, какой банк надежен, а какой нет. Они иногда тоже ошибаются, но, как правило, их рейтинги полезны.*
* *И третье правило: обращать внимание на отзывы клиентов. В интернете на некоторых сайтах люди делятся своим опытом, какой банк выполняет, что обещал, а какой обманывает. Естественно, нельзя доверять буквально всему, что вы там прочитаете. Скорее всего, вы встретите противоречивую информацию. Однако такие ресурсы могут служить дополнительным аргументом в пользу вашего решения или, наоборот, поводом остановиться и еще раз все взвесить.*

***Как вы думаете, надежность банка более важна в случае вкладов или кредитов?* (**Необходимо подчеркнуть, что в случае кредита тоже важна надежность. Если банк обанкротится, кредит все равно надо будет выплачивать, только новому банку, назначенному Банком России. При этом новый банк может располагаться далеко от дома, в нем могут быть менее вежливые консультанты и пр. Иными словами, могут возникнуть дополнительные неудобства.)

***Какие из известных вам банков вы считаете надежными?*** (Ведущему не следует рекламировать школьникам конкретные банки, однако он может обсудить предложенные школьниками варианты)

#### Слайд №27 «Куда обращаться в сложных ситуациях»

*Мы разобрали с вами, как необходимо себя вести, чтобы грамотно пользоваться финансовыми услугами. Однако совсем избежать проблем нельзя: вы можете просчитать, и банк, который вы сочли надежным и вложили деньги, обанкротится, или окажется недобросовестным и будет пытаться нарушить ваши права.*

*Давай закрепим, в какие государственные органы следует обращаться в случае возникновения проблем.* ***Кто помнит, чем занимаются организации, логотипы которых размещены на слайде?***(Во время уроков были раскрыты функции всех организаций, кроме ФАС, поэтому рекомендуется сначала дать возможность школьникам вспомнить и сформулировать функции Роспотребнадзора, Банка России и АСВ. Если слушатели затрудняются дать ответ, то ведущему следует самостоятельно коротко сформулировать, в каких случаях стоит обращаться в какую организацию для закрепления материала).

* *Роспотребнадзор.*

*Роспотребнадзор (и его территориальные органы) – это главный государственный орган по контролю (надзору) в области защиты прав потребителей (мегаконтролер). Кроме участия в судебном процессе по просьбе конкретного потребителя, Роспотребнадзор имеет право подавать иск от «неопределенного круга лиц», т.е. от своего имени по собственной инициативе – в защиту общественных интересов. Роспотребнадзор может потребовать ликвидации организации-ответчика в целом либо прекращения действий, нарушающих права неопределённого круга потребителей.*

*Кроме того, Роспотребнадзор может дать вам профессиональную юридическую консультацию и проработать с вами наиболее приемлемый и выгодный для вас способ защиты ваших прав, если вы решили защищать свои права самостоятельно.*

*Порядок приема и рассмотрения обращений граждан представлен на сайте Роспотребнадзора.*

(Ведущему рекомендуется обратить внимание на контакты регионального управления Роспотребнадзора)*.*

* *Банк России.*

*Банк России (или Центральный Банк) осуществляет регулирование деятельности банковских и страховых организаций, а также микрофинансовых организаций (мегарегулятор). Банк России выдает лицензии, проводит проверки деятельности финансовых организаций и в случае выявления нарушенийуполномочен требовать их исправления, а также налагать санкции, вплоть до лишения финансовой организации лицензии на право осуществления деятельности. Порядок обращений в Банк России представлен на сайте банка.*

* *АСВ.*

*Как уже было сказано, Агентство по страхованию вкладов отвечает за реализацию процедуры банкротства банков и за выплату страховых возмещений по вкладам. Именно туда следует обращаться, в случае если ваш банк обанкротился.*

* *ФАС России.*

*Обращения в ФАС России имеют смысл в случае обнаружения фактов недобросовестной рекламы, размещаемой финансовой организацией. Например, если вы видите рекламу, в которой размещена ложная или нарушающая ваши права как потребителей информация.*

#### Слайд №28 «Полезные ссылки»

*Мы надеемся, что вы будете следовать всем озвученным рекомендациям и ответственно пользоваться банковскими услугами. Перед тем как начать еще одну игру на закрепление материала, мы хотим порекомендовать вам несколько электронных ресурсов, на которых можно найти учебные материалы по различным финансовым услугам, предоставляемым не только банками:*

* *Хочумогузнаю.рф – это сайт* *конкурса плакатов и видеороликов на тему прав потребителей финансовых услуг. На нем вы можете найти интересные видеоролики и плакаты, выполненные как профессиональными дизайнерами, так и вашими сверстниками. Вы можете также принять участие в конкурсах – следите за новостями.*
* *Еще есть одноименный канал на YouTube cо специально разработанными короткими образовательными роликами по финансовой грамотности. Эти ролики помогут лучше систематизировать уже известную вам информацию о банковских услугах и узнать полезные нюансы. Также там есть ролики по другим финансовым услугам, таким как страхование, пользование банковскими картами и т.д.*
* *И последнее: группы ВКонтакте и Facebook, посвященные проекту Минфина России, которые называются «Дружи с финансами». В группах аккумулируется вся полезная информация касательно проекта: лекции, конференции, вебинары, конкурсы, видеоролики, информация об онлайн-играх, направленных на развитие финансовой грамотности, и пр. Вступайте в группы и будьте в набирающем обороты тренде финансово грамотной молодежи!*

#### Слайд №29 «Игра «Банковские услуги»»

##### Комментарий

*На этом наш рассказ закончен, и мы можем ответить на ваши вопросы. Если вопросов нет, мы начинаем вторую игру, по окончании которой мы вручим всем подарки на память, а победителям - заслуженные призы.*

### Ролевая игра «Банковские услуги»

#### Содержание игры

Игра позволяет участникам представить себя на месте клиентов или сотрудников банка и связать отвлеченную информацию о банках, вкладах и кредитах с конкретными действиями, образами, эмоциями. Таким образом, усвоенные сведения будут лучше закреплены.

Для игры необходимо четное количество игроков. Если количество школьников в классе нечетное, то один из организаторов может принять участие в игре наравне со школьниками.

Все игроки посредством жеребьевки делятся на «финансистов» и «клиентов» (поровну). Для этого каждый игрок вытаскивает закрытый конверт, на внешней стороне которого обозначено условное игровое «имя», а внутри находится индивидуальная вводная инструкция.

У каждого клиента в инструкции указана цель, которую ему надо достичь. Для этого необходимо выбрать одного финансиста, соответствующего вводным данным, и «заключить с ним договор». Аналогично, в инструкции каждого финансиста сказано, какую финансовую услугу он предлагает, и предписано найти для этой услуги одного клиента, «заключив с ним договор». Вводные инструкции игроков составлены таким образом, чтобы под все условия каждого клиента подходил только 1 финансист и наоборот. При идеальном нахождении своей «пары» игрок получает максимальное количество баллов.

Чтобы переговоры между игроками не были слишком шумными, следует обеспечить для игры просторное помещение, например актовый зал, несколько соседних классных комнат, коридор и т.п. Если клиент и финансист решили заключить договор, они сообщают об этом ведущему. Ведущий фиксирует каждое решение вида «Клиент Х и Финансист Х заключили договор», делая соответствующую отметку в результирующей форме. Регистрируя сделку, ведущий выдает заключившим договор игрокам конверты с сообщением о призовых баллах, получаемых ими при разных вариантах развития событий. Кроме того, все закончившие игру школьники получают подарки (сувениры, разработанные в рамках Проекта).

После регистрации последней сделки весь класс собирается около ведущих, разбившись на пары «финансист - клиент» соответственно «заключенным договорам». Ведущий подводит итоги игры.

#### Подготовка к игре

Для подготовки к игре ведущему следует распечатать:

* Журнал регистрации сделок (Приложение 4. Журнал регистрации сделок в игре «Банковские услуги») – 1 копия для ведущего.
* Общее сообщение о призовых баллах (Приложение 5. Общее сообщение о призовых баллах в игре «Банковские услуги») – 32 копии, распечатать на одном листе с обеих сторон.
* Вводные инструкции для игроков из (Приложение 6. Вводные инструкции для игроков в игре «Банковские услуги») – 1 копия уже содержит все возможные индивидуальные инструкции для 32 игроков (максимально возможное количество).

Также для проведения игры понадобятся:

* Конверты – 64 штуки.
* Ручка или карандаш для ведущего.

В отдельные конверты нужно заранее разложить распечатки с сообщением о призовых баллах и вводными инструкциями для игроков. Конверты с вводными инструкциями нужно подписать соответственно кодовому названию игрока (указан на вводных инструкциях).

Перед игрой следует посчитать количество игроков и отобрать нужные конверты, соответственно их количеству. Алгоритм отбора конвертов с инструкциями отражен в журнале регистрации сделок из (Приложение 4. Журнал регистрации сделок в игре «Банковские услуги»)

При нечетном количестве игроков рекомендуется выделить одного из организаторов, который будет играть наравне со школьниками.

#### Порядок проведения игры

1. Игра проводится в следующем порядке:
   1. **Объяснение смысла и правил игры, выдача инструкций** – 3 минуты.

После объявления о завершении лекционной части и начале игры ведущий инструктирует игроков, ориентируясь на слайд «Игра «Банковские услуги»» и описанную выше информацию о содержании игры. Желательно, чтобы другой ведущий в это время отобрал нужные для игры конверты с вводными инструкциями и выложил их на столе. После завершения инструктажа игроки подходят к столу и выбирают себе по одному конверту и расходятся по аудитории.

* 1. **Игровые взаимодействия** – 10 минут.

Во время игры школьники свободно перемещаются по аудитории (помещению, в котором проходит игра), изучают предложения и общаются друг с другом с целью найти свою «пару». Как только «пара» сформировалась, они подходят к ведущему. Ведущий отмечает игроков, которые заключили договор, в журнале регистрации сделок и выдает им конверты с сообщением о призовых баллах.

Как правило, все игроки успевают найти «пару» даже до истечения 10 минут. Большинство игроков находит идеальную «пару» и получают максимум баллов.

* 1. **Подведение итогов** – 3 минуты:

Ведущий благодарит участников игры за активность и объявляет список победителей – участников, набравших максимальное количество призовых баллов. Скорее всего, почти все игроки правильно разобьются на пары, их стоит похвалить. При наличии времени рекомендуется обсудить со школьниками их впечатления от игры и те выводы, к которым они пришли.

Победители по итогам обеих игр и самые активные школьники во время лекций получают призы, остальным участникам раздается сувенирная продукция и буклеты, разработанные в рамках Контракта. Награждение рекомендуется проводить на фоне слайда «Урок окончен».

Ведущий при необходимости отвечает на возникшие вопросы и анонсирует следующее мероприятие (при необходимости).

## Приложения к сценариям тематических уроков «Банки: вклады и кредиты»

### Приложение 1. Электронная презентация «Банки: вклады и кредиты»

Представляется отдельным документом «Банки: вклады и кредиты» в формате Microsoft PowerPoint.

### Приложение 2. Сводная таблица к игре «Банковские вклады»

Таблица заполняется ведущим по ходу игры.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название команды (ключевое слово)** | **100-А** | **100-Б** | **100-В** | **200-А** | **200-Б** | **300** | **Итого** |
| 1. |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |  |  |  |  |
| 4. |  |  |  |  |  |  |  |
| 5. |  |  |  |  |  |  |  |
| 6. |  |  |  |  |  |  |  |
| 7. |  |  |  |  |  |  |  |
| 8. |  |  |  |  |  |  |  |

### Приложение 3. Комплект задач к игре «Банковские вклады»

Приложение представляет собой комплект карточек для одной команды:

* Карточки стоимостью 100 баллов – 3 штуки.
* Карточки стоимостью 200 баллов – 2 штуки.
* Карточки стоимостью 300 баллов – 1 штука.

Необходимо распечатать столько комплектов, сколько будет играющих команд. Если точное количество команд заранее неизвестно, следует распечатать комплекты с запасом в 1-2 команды.

**100-А**

Ответьте на вопрос, какими банковскими услугами вы можете пользоваться, начиная с:

* *С 6 лет –*
* *С 14 лет –*
* *С 18 лет –*

**100-Б**

Какая сумма вклада гарантируется государством и будет возвращена Агентством по страхованию вкладов в случае банкротства банка?

**100-В**

Если за полгода вкладчик получает 160 рублей в виде процентов по вкладу, то сколько он получит за полгода при простом начислении процентов?

**200-А**

Антонина Ильинична положила на банковский депозит 50 000 рублей под 10% годовых. Проценты по вкладу начисляются строго в конце года, а пополнять его, согласно договору, она не может. Инфляция за год составила 15%.

Сколько составил реальный доход Антонины Ильиничны с учетом инфляции?

**200-Б**

Предприниматель Иннокентий решил откладывать деньги себе на пенсию и класть их на пополняемый вклад под 10% годовых. Иннокентий открыл вклад на 200 000 рублей и решил в начале каждого года пополнять его на ту же сумму. Он выбрал вклад с ежегодной капитализацией процентов. Сколько денег накопит Иннокентий к пенсионному возрасту (60 лет), если сейчас ему 40 лет?

**300**

Старшеклассник Олег хочет накопить денег на новый сноуборд Burton стоимостью 63 000 рублей. Уже сейчас у него есть накопленные 15 000 рублей, и в середине каждого месяца он получает карманные деньги в размере 8 000 рублей, из которых решил откладывать по 4000 рублей на покупку доски. Какой должна быть минимальная годовая ставка процента, чтобы Олега купил желаемое через 1 год (в начале 13 месяца), используя банковский вклад с ежемесячной капитализацией? Известно, что банк «Ромашка», в который собирается обратиться герой, предлагает начисление процентов в конце каждого месяца в размере 1/12 от годовой ставки процента.

### Приложение 4. Журнал регистрации сделок в игре «Банковские услуги»

Когда к ведущему подходят игроки, объявляющие о своей сделке, он ставит отметку в таблице, где строка соответствует финансисту, а столбец – клиенту.

Напротив названия каждого игрока написано, при каком количестве игроков необходимо добавить в игру конверт с данной вводной инструкцией.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | **Роль** | **Клиент 1.1** | | **Клиент 1.2** | | **Клиент 2.1** | | **Клиент 2.2** | | **Клиент 3.1** | | **Клиент 3.2** | | **Клиент 4.1** | | **Клиент 4.2** | |
| **Услуга** | (Ипотечный кредит, платеж до 26 т.р./мес.) | | (Ипотечный кредит, платеж до 40 т.р./мес.) | | (Кредит на любые цели, срок 1 год) | | (Кредит на любые цели, срок 2 месяца) | | (Вклад на 1 год, не пополняемый) | | (Вклад на 1 год, пополняемый) | | (Вклад до востребования, 3 карты) | | (Вклад до  востребования, 1 карта) | |
| **Роль** | **Услуга** | **Условное имя** | Тюльпан **20** | Береза  **24** | Клевер  **20** | Сирень  **30** | Ясень  **20** | Гвоздика  **20** | Клен  **20** | Фиалка  **28** | Ландыш  **20** | Сосна  **22** | Тополь  **20** | Ива  **32** | Шиповник **20** | Вишня  **20** | Кедр  **20** | Ольха  **26** |
| **Финансист 1.1** | (Ипотечный кредит, платеж до 26 т.р./мес.) | Ангара **20** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ладога **24** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Финансист 1.2** | (Ипотечный кредит, платеж до 40 т.р./мес.) | Эльбрус **20** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Енисей **30** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Финансист 2.1** | (Кредит на любые цели, срок 1 год) | Кама **20** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Камчатка **20** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Финансист 2.2** | (Кредит на любые цели, срок 2 месяца) | Байкал **20** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ока **28** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Финансист 3.1** | (Вклад на 1 год,  не пополняемый) | Таймыр **20** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Двина **22** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Финансист 3.2** | (Вклад на 1 год, пополняемый) | Нева **20** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Дон **32** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Финансист 4.1** | (Вклад до востребования,  3 карты) | Волга **20** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Иртыш **20** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Финансист 4.2** | (Вклад до востребования,  1 карта) | Онега **20** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Сахалин **26** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

### Приложение 5. Общее сообщение о призовых баллах в игре «Банковские услуги»

Сообщение о призовых баллах печатается на листе с двух сторон в количестве штук, соответствующем количеству игроков.

* 1. Проверьте свой результат!

На втором листе (или оборотной стороне) вы видите таблицу со всеми возможными вариантами заключения договоров. Каждая ячейка таблицы соответствует возникшей в игре паре «клиент-финансист». В названиях строк указаны все возможные игровые имена финансистов, в названиях колонок – имена клиентов. Если в одной строке (или колонке) указаны два имени, значит, эти два игрока предлагали (или хотели получить) одинаковую услугу.

1. Интересы клиентов и финансистов не противоречат друг другу: если финансист оказывает клиенту не ту услугу, которую клиент хотел, то он получает ущерб наравне с клиентом, поскольку:

* Разочарование клиента наносит ущерб репутации финансиста;
* Если от клиента требуется выполнять договор, который он изначально не собирался заключать, возникает вероятность, что он просто не сможет выполнить свои обязательства;
* Финансист может быть привлечен к ответственности за ввод клиентов в заблуждение.

Найдите свое имя и имя контрагента, с которым вы заключили договор, и посмотрите, сколько баллов вы заработали: в каждой ячейке баллы для финансиста указаны слева, для клиента – справа.

**Интерпретация разных оценок (заработанных баллов):**

10 баллов Максимальное количество призовых баллов присуждается за лучшее из возможных решений.

5 баллов Половина возможных призовых баллов присуждается, если стороны заключили сделку того типа, который был задан во вводной клиента (например, финансист выдал, а заемщик получил ипотечный кредит), но условия сделки не вполне соответствуют целям игроков (например, ипотечный кредит на 30 лет выдан заемщику, который хотел взять кредит на 20 лет).

1 балл Только один призовой балл присуждается, если стороны заключили сделку, лишь в самых общих чертах сходную с тем, что задано во вводной инструкции клиента (например, клиент хотел получить ипотечный кредит, а получил кредит на любые цели).

0 баллов Призовые баллы не присуждаются, если клиент заключает сделку, не имеющую ничего общего с тем, что задано в его вводной инструкции (например, хотел получить ипотечный кредит, а вместо этого открыл вклад на 1 год).

| **Клиент**  **Финансист\** | **Тюльпан**  **Береза** | **Клевер**  **Сирень** | **Ясень**  **Гвоздика** | **Клен**  **Фиалка** | **Ландыш**  **Сосна** | **Тополь**  **Ива** | **Шиповник**  **Вишня** | **Кедр**  **Ольха** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ангара**  **Ладога** | 10 \ 10 | 5 \ 5 | 1 \ 1 | 1 \ 1 | 0 \ 0 | 0 \ 0 | 0 \ 0 | 0 \ 0 |
| **Эльбрус**  **Енисей** | 5 \ 5 | 10 \ 10 | 1 \ 1 | 1 \ 1 | 0 \ 0 | 0 \ 0 | 0 \ 0 | 0 \ 0 |
| **Кама**  **Камчатка** | 1 \ 1 | 1 \ 1 | 10 \ 10 | 5 \ 5 | 0 \ 0 | 0 \ 0 | 0 \ 0 | 0 \ 0 |
| **Байкал**  **Ока** | 1 \ 1 | 1 \ 1 | 5 \ 5 | 10 \ 10 | 0 \ 0 | 0 \ 0 | 0 \ 0 | 0 \ 0 |
| **Таймыр**  **Двина** | 0 \ 0 | 0 \ 0 | 0 \ 0 | 0 \ 0 | 10 \ 10 | 5 \ 5 | 1 \ 1 | 1 \ 1 |
| **Нева**  **Дон** | 0 \ 0 | 0 \ 0 | 0 \ 0 | 0 \ 0 | 5 \ 5 | 10 \ 10 | 1 \ 1 | 1 \ 1 |
| **Волга**  **Иртыш** | 0 \ 0 | 0 \ 0 | 0 \ 0 | 0 \ 0 | 1 \ 1 | 1 \ 1 | 10 \ 10 | 5 \ 5 |
| **Онега**  **Сахалин** | 0 \ 0 | 0 \ 0 | 0 \ 0 | 0 \ 0 | 1 \ 1 | 1 \ 1 | 5 \ 5 | 10 \ 10 |

NB: Обратите внимание, что в каждой паре баллы финансиста и клиента одинаковы. Попробуйте объяснить почему.

### Приложение 6. Вводные инструкции для игроков в игре «Банковские услуги»

В приложении представлены 32 индивидуальные инструкции для клиентов и финансистов.

Во названии вводной инструкции каждого игрока и на конверте, который ему вручается, указано уникальное игровое «имя». Для игроков-финансистов оно совпадает с названием какого-либо географического объекта, для клиентов – с названием растения.

Игровые «имена» уникальны. Однако разные игроки могут получить одинаковые вводные. Например, игроки «Тюльпан» и «Береза» получают вводную инструкцию с функциональным названием «Клиент 1. Ипотечный кредит» (подробнее см. ниже).

* 1. Тюльпан

**Ваша цель**

Ваша цель – купить квартиру в большом городе и сдавать ее в аренду. К сожалению, пока вы накопили только треть от стоимости квартиры. Может быть, кто-то одолжит вам недостающую сумму?

Найдите финансиста, который даст вам денег на покупку квартиры, и заключите с ним договор. Для того чтобы заключить договор, надо вместе с финансистом подойти к ведущему.

**Ваши условия**

|  |  |
| --- | --- |
| Сколько у вас денег | 1 000 000 рублей |
| Цена квартиры | 3 000 000 рублей |
| Необходимая сумма кредита | 2 000 000 рублей |
| Ваш доход в месяц | 80 000 рублей |
| Сколько вы можете платить по кредиту в месяц | 30 000 рублей |
| Сколько лет вы согласны (можете) платить по кредиту | 30 лет |

**Полезные советы**

При общении с финансистами помните несколько важных вещей:

* Кредит размером меньше 2 млн рублей вам не нужен – на него квартиру не купишь!
* Финансисты будут расхваливать свои услуги, привлекая внимание к хорошему и замалчивая плохое!
* Интересуйтесь Полной стоимостью кредита (ПСК), финансисты должны ее знать, и обязаны сообщать вам! Из всех предложений, которые вам подходят, старайтесь выбрать такое, где ПСК минимальная.

**Желаем удачно выбрать банк!**

* 1. Береза

**Ваша цель**

Ваша цель – купить квартиру в большом городе и сдавать ее в аренду. К сожалению, пока вы накопили только треть от стоимости квартиры. Может быть, кто-то одолжит вам недостающую сумму?

Найдите финансиста, который даст вам денег на покупку квартиры, и заключите с ним договор. Для того чтобы заключить договор, надо вместе с финансистом подойти к ведущему.

**Ваши условия**

|  |  |
| --- | --- |
| Сколько у вас денег | 1 000 000 рублей |
| Цена квартиры | 3 000 000 рублей |
| Необходимая сумма кредита | 2 000 000 рублей |
| Ваш доход в месяц | 80 000 рублей |
| Сколько вы можете платить по кредиту в месяц | 30 000 рублей |
| Сколько лет вы согласны (можете) платить по кредиту | 30 лет |

**Полезные советы**

При общении с финансистами помните несколько важных вещей:

* Кредит размером меньше 2 млн рублей вам не нужен – на него квартиру не купишь!
* Финансисты будут расхваливать свои услуги, привлекая внимание к хорошему и замалчивая плохое!
* Интересуйтесь Полной стоимостью кредита (ПСК), финансисты должны ее знать, и обязаны сообщать вам! Из всех предложений, которые вам подходят, старайтесь выбрать такое, где ПСК минимальная.

**Желаем удачно выбрать банк!**

* 1. Клевер

**Ваша цель**

Ваша цель – купить квартиру в большом городе и сдавать ее в аренду. К сожалению, пока вы накопили только треть от стоимости квартиры. Может быть, кто-то одолжит вам недостающую сумму?

Найдите финансиста, который даст вам денег на покупку квартиры, и заключите с ним договор. Для того чтобы заключить договор, надо вместе с финансистом подойти к ведущему.

**Ваши условия**

|  |  |
| --- | --- |
| Сколько у вас денег | 1 000 000 рублей |
| Цена квартиры | 3 000 000 рублей |
| Необходимая сумма кредита | 2 000 000 рублей |
| Ваш доход в месяц | 120 000 рублей |
| Сколько вы можете платить по кредиту в месяц | 35 000 рублей |
| Сколько лет вы готовы платить по кредиту | 20 лет |

**Полезные советы**

При общении с финансистами помните несколько важных вещей:

* Кредит размером меньше 2 млн рублей вам не нужен – на него квартиру не купишь!
* Финансисты будут расхваливать свои услуги, привлекая внимание к хорошему и замалчивая плохое!
* Интересуйтесь Полной стоимостью кредита (ПСК), финансисты должны ее знать и обязаны сообщать вам! Из всех предложений, которые вам подходят, старайтесь выбрать такое, где ПСК минимальная.

**Желаем удачно выбрать банк!**

* 1. Сирень

**Ваша цель**

Ваша цель – купить квартиру в большом городе и сдавать ее в аренду. К сожалению, пока вы накопили только треть от стоимости квартиры. Может быть, кто-то одолжит вам недостающую сумму?

Найдите финансиста, который даст вам денег на покупку квартиры, и заключите с ним договор. Для того чтобы заключить договор, надо вместе с финансистом подойти к ведущему.

**Ваши условия**

|  |  |
| --- | --- |
| Сколько у вас денег | 1 000 000 рублей |
| Цена квартиры | 3 000 000 рублей |
| Необходимая сумма кредита | 2 000 000 рублей |
| Ваш доход в месяц | 120 000 рублей |
| Сколько вы можете платить по кредиту в месяц | 35 000 рублей |
| Сколько лет вы готовы платить по кредиту | 20 лет |

**Полезные советы**

При общении с финансистами помните несколько важных вещей:

* Кредит размером меньше 2 млн рублей вам не нужен – на него квартиру не купишь!
* Финансисты будут расхваливать свои услуги, привлекая внимание к хорошему и замалчивая плохое!
* Интересуйтесь Полной стоимостью кредита (ПСК), финансисты должны ее знать и обязаны сообщать вам! Из всех предложений, которые вам подходят, старайтесь выбрать такое, где ПСК минимальная.

**Желаем удачно выбрать банк!**

* 1. Ясень

**Ваша цель**

Вы недавно переехали из другого города и нашли неплохую работу, но пока не имеете ни сбережений, ни ценного имущества. На обустройство вам потребовалось 100 000 рублей, которые было негде взять, и вы заложили семейную реликвию – драгоценный перстень бабушки. Пока перстень в залоге, вы должны каждый месяц платить проценты в размере 10 000 рублей, иначе его заберут навсегда. Чтобы выкупить перстень, надо вернуть кредитору 100 000 рублей, но таких денег у вас нет.

Подумайте: нельзя ли занять их у банка, чтобы погасить потом? Конечно, банк тоже будет брать с вас проценты, но если они составят меньше 10 000 рублей в месяц, для вас это будет выгодно. К тому же, перстень вернется к вам.

Найдите финансиста, который одолжит вам 100 000 рублей на таких условиях, чтобы проценты по этому кредиту в месяц составляли меньше 10 000 рублей.Чем скорей вы погасите новый кредит – тем лучше. Для заключения договора с нужным вам финансистом подойдите вместе с ним к ведущему.

**Ваши условия:**

|  |  |
| --- | --- |
| Ваш доход в месяц | 50 000 рублей |
| Ваши расходы на выплату процентов в месяц | 10 000 рублей |
| Ваш старый долг | 100 000 рублей |
| Ставка процента по вашему старому долгу | 120% годовых |
| Ваши обязательные расходы в месяц | 40 000 рублей |
| Сколько вы можете платить по кредиту в месяц | 10 000 рублей |

**Полезные советы**

При общении с финансистами помните несколько важных вещей:

* Вы не можете платить по кредиту больше 10 000 рублей в месяц!
* Вам надо как можно скорее погасить кредит!
* Интересуйтесь Полной Стоимостью Кредита, финансисты должны ее знать и обязаны сообщать вам! Из всех предложений, которые вам подходят, старайтесь выбрать такое, где ПСК минимальная.

**Желаем удачно выбрать банк!**

* 1. Гвоздика

**Ваша цель**

Вы недавно переехали из другого города и нашли неплохую работу, но пока не имеете ни сбережений, ни ценного имущества. На обустройство вам потребовалось 100 000 рублей, которые было негде взять, и вы заложили семейную реликвию – драгоценный перстень бабушки. Пока перстень в залоге, вы должны каждый месяц платить проценты в размере 10 000 рублей, иначе его заберут навсегда. Чтобы выкупить перстень, надо вернуть кредитору 100 000 рублей, но таких денег у вас нет.

Подумайте: нельзя ли занять их у банка, чтобы погасить потом? Конечно, банк тоже будет брать с вас проценты, но если они составят меньше 10 000 рублей в месяц, для вас это будет выгодно. К тому же, перстень вернется к вам.

Найдите финансиста, который одолжит вам 100 000 рублей на таких условиях, чтобы проценты по этому кредиту в месяц составляли меньше 10 000 рублей.Чем скорей вы погасите новый кредит – тем лучше. Для заключения договора с нужным вам финансистом подойдите вместе с ним к ведущему.

**Ваши условия:**

|  |  |
| --- | --- |
| Ваш доход в месяц | 50 000 рублей |
| Ваши расходы на выплату процентов в месяц | 10 000 рублей |
| Ваш старый долг | 100 000 рублей |
| Ставка процента по вашему старому долгу | 120% годовых |
| Ваши обязательные расходы в месяц | 40 000 рублей |
| Сколько вы можете платить по кредиту в месяц | 10 000 рублей |

**Полезные советы**

При общении с финансистами помните несколько важных вещей:

* Вы не можете платить по кредиту больше 10 000 рублей в месяц!
* Вам надо как можно скорее погасить кредит!
* Интересуйтесь Полной Стоимостью Кредита, финансисты должны ее знать и обязаны сообщать вам! Из всех предложений, которые вам подходят, старайтесь выбрать такое, где ПСК минимальная.

**Желаем удачно выбрать банк!**

* 1. Клён

**Ваша цель**

Предприятие, где вы работали, закрылось, и вам пришлось идти на другую работу с более низким заработком. При этом у вас есть долг в 100 000 рублей, и каждый месяц вы должны платить по нему проценты в размере 10 000 рублей. Сумма долга при этом не уменьшается. Поскольку ваш заработок снизился, теперь вы можете отдавать на выплату процентов не больше 9 000 рублей в месяц. Вы знаете, что можно взять в банке кредит, и погасить за счет этих денег старый долг. Тогда вы избавитесь от необходимости каждый месяц платить проценты по старому долгу, но у вас появится новый долг – перед банком, и по нему тоже надо будет каждый месяц платить какую-то сумму. Если выплаты по новому долгу будут меньше 9 000 рублей в месяц, вы сможете свести концы с концами.

Найдите финансиста, который одолжит вам 100 000 рублей на таких условиях, чтобы проценты по этому кредиту в месяц составляли меньше 9 000 рублей. Чем меньше будет ежемесячный платеж по кредиту, тем лучше. Для заключения договора с нужным вам финансистом подойдите вместе с ним к ведущему.

**Ваши условия:**

|  |  |
| --- | --- |
| Ваш доход в месяц | 39 000 рублей |
| Ваши расходы на выплату процентов в месяц | 10 000 рублей |
| Ваш старый долг | 100 000 рублей |
| Ставка процента по вашему старому долгу | 120% годовых |
| Ваши необходимые житейские расходы в месяц | 30 000 рублей |
| Сколько вы можете платить по кредиту за месяц | 9 000 рублей |

**Полезные советы**

При общении с финансистами помните несколько важных вещей:

* Вы не можете платить по кредиту больше 9 000 рублей в месяц!
* Чем меньше будет ежемесячный платеж по кредиту, тем лучше!
* Интересуйтесь Полной стоимостью кредита (ПСК), финансисты должны ее знать и обязаны сообщать вам! Из всех предложений, которые вам подходят, старайтесь выбрать такое, где ПСК минимальная.

**Желаем удачно выбрать банк!**

* 1. Фиалка

**Ваша цель**

Предприятие, где вы работали, закрылось, и вам пришлось идти на другую работу с более низким заработком. При этом у вас есть долг в 100 000 рублей, и каждый месяц вы должны платить по нему проценты в размере 10 000 рублей. Сумма долга при этом не уменьшается. Поскольку ваш заработок снизился, теперь вы можете отдавать на выплату процентов не больше 9 000 рублей в месяц. Вы знаете, что можно взять в банке кредит, и погасить за счет этих денег старый долг. Тогда вы избавитесь от необходимости каждый месяц платить проценты по старому долгу, но у вас появится новый долг – перед банком, и по нему тоже надо будет каждый месяц платить какую-то сумму. Если выплаты по новому долгу будут меньше 9 000 рублей в месяц, вы сможете свести концы с концами.

Найдите финансиста, который одолжит вам 100 000 рублей на таких условиях, чтобы проценты по этому кредиту в месяц составляли меньше 9 000 рублей. Чем меньше будет ежемесячный платеж по кредиту, тем лучше. Для заключения договора с нужным вам финансистом подойдите вместе с ним к ведущему.

**Ваши условия:**

|  |  |
| --- | --- |
| Ваш доход в месяц | 39 000 рублей |
| Ваши расходы на выплату процентов в месяц | 10 000 рублей |
| Ваш старый долг | 100 000 рублей |
| Ставка процента по вашему старому долгу | 120% годовых |
| Ваши необходимые житейские расходы в месяц | 30 000 рублей |
| Сколько вы можете платить по кредиту за месяц | 9 000 рублей |

**Полезные советы**

При общении с финансистами помните несколько важных вещей:

* Вы не можете платить по кредиту больше 9 000 рублей в месяц!
* Чем меньше будет ежемесячный платеж по кредиту, тем лучше!
* Интересуйтесь Полной стоимостью кредита (ПСК), финансисты должны ее знать и обязаны сообщать вам! Из всех предложений, которые вам подходят, старайтесь выбрать такое, где ПСК минимальная.

**Желаем удачно выбрать банк!**

* 1. Ландыш

**Ваша цель**

У вас уже есть квартира. Вы получили в наследство вторую квартиру и продали ее, а деньги решили положить в банк и получать проценты. Это даст вам доход, к тому же сохранность банковских вкладов гарантирована государством. Финансовым организациям, не имеющим государственной гарантии, вы не доверяете.

Найдите банк, в который стоит вложить деньги. Заключите договор с финансистом из этого банка. Для того чтобы заключить договор, надо вместе с финансистом подойти к ведущему.

**Ваши условия:**

|  |  |
| --- | --- |
| Сколько у вас денег | 1 000 000 рублей |
| Минимальная подходящая ставка процента | 10% годовых |
| Пожелания к надежности банка | Банк должен иметь лицензию и являться участником государственной системы страхования вкладов |
| Срок вклада | 1 год |
| Пополнение вклада | Не нужно. Вы один раз внесете в банк свои деньги, а пополнять вклад не собираетесь. |
| Досрочное снятие | Не нужно. Вам достаточно того, что проценты по своему вкладу вы будете получать каждый месяц, а сам вклад заберете через 1 год |
| Пластиковая карта для управления вкладом | Не обязательна |

**Полезные советы**

При общении с финансистами помните несколько важных вещей:

* Любой банковский вклад можно частично или полностью забрать досрочно, но в некоторых случаях при этом банки снижают процент по остатку вклада до нуля!
* Ищите выгодную ставку процента!

**Желаем удачно выбрать банк!**

* 1. Сосна

**Ваша цель**

У вас есть уже квартира. Вы получили в наследство вторую квартиру и продали ее, а деньги решили положить в банк и получать проценты. Это даст вам доход, к тому же сохранность банковских вкладов гарантирована государством. Финансовым организациям, не имеющим государственной гарантии, вы не доверяете.

Найдите банк, в который стоит вложить деньги. Заключите договор с финансистом из этого банка. Для того чтобы заключить договор, надо вместе с финансистом подойти к ведущему.

**Ваши условия:**

|  |  |
| --- | --- |
| Сколько у вас денег | 1 000 000 рублей |
| Минимальная подходящая ставка процента | 10% годовых |
| Пожелания к надежности банка | Банк должен иметь лицензию и являться участником государственной системы страхования вкладов |
| Срок вклада | 1 год |
| Пополнение вклада | Не нужно. Вы один раз внесете в банк свои деньги, а пополнять вклад не собираетесь. |
| Досрочное снятие | Не нужно. Вам достаточно того, что проценты по своему вкладу вы будете получать каждый месяц, а сам вклад заберете через 1 год |
| Пластиковая карта для управления вкладом | Не обязательна |

**Полезные советы**

При общении с финансистами помните несколько важных вещей:

* Любой банковский вклад можно частично или полностью забрать досрочно, но в некоторых случаях при этом банки снижают процент по остатку вклада до нуля!
* Ищите выгодную ставку процента!

**Желаем удачно выбрать банк!**

* 1. Тополь

**Ваша цель**

У вас уже есть одна квартира, но неожиданно вы получили в наследство вторую квартиру и решили ее продать, а деньги – положить в банк и получать проценты. Это даст вам доход, к тому же сохранность банковских вкладов гарантирована государством. Финансовым организациям, не имеющим государственной гарантии, вы не доверяете. Для вас обязательно, чтобы банковский вклад было удобно пополнять и досрочно снимать с него деньги.

Найдите банк, в который стоит вложить деньги. Заключите договор с финансистом из этого банка. Чтобы заключить договор, надо вместе с финансистом подойти к ведущему.

**Ваши условия:**

|  |  |
| --- | --- |
| Сколько у вас денег | 1 000 000 рублей |
| Минимальная подходящая ставка процента | 8% годовых |
| Пожелания к надежности банка | Банк должен иметь лицензию и быть участником государственной системы страхования вкладов |
| Срок вклада | 1 год |
| Пополнение вклада | Каждый месяц вы собираетесь дополнительно вносить на счет 10 000 рублей. Вам не подходят банки, где это невозможно |
| Досрочное снятие | Возможно, вам понадобится снять часть денег досрочно. Но вы уверены, что на протяжении месяца будете держать в банке сумму не меньше 20 000 рублей |
| Пластиковая карта для управления счетом | Не обязательна |

**Полезные советы**

При общении с финансистами помните несколько важных вещей:

* Любой банковский вклад можно частично или полностью забрать досрочно, но в некоторых случаях при этом банки снижают процент по остатку вклада до нуля!
* Вам нужен вклад, который можно ежемесячно пополнять на 10 000 рублей!
* Выбирайте такой вклад, процент по которому не будет снижаться при частичном досрочном снятии, если у вас в банке остается хотя бы 20 000 рублей!

**Желаем удачно выбрать банк!**

* 1. Ива

**Ваша цель**

У вас уже есть одна квартира, но неожиданно вы получили в наследство вторую квартиру и решили ее продать, а деньги – положить в банк и получать проценты. Это даст вам доход, к тому же сохранность банковских вкладов гарантирована государством. Финансовым организациям, не имеющим государственной гарантии, вы не доверяете. Для вас обязательно, чтобы банковский вклад было удобно пополнять и досрочно снимать с него деньги.

Найдите банк, в который стоит вложить деньги. Заключите договор с финансистом из этого банка. Чтобы заключить договор, надо вместе с финансистом подойти к ведущему.

**Ваши условия:**

|  |  |
| --- | --- |
| Сколько у вас денег | 1 000 000 рублей |
| Минимальная подходящая ставка процента | 8% годовых |
| Пожелания к надежности банка | Банк должен иметь лицензию и быть участником государственной системы страхования вкладов |
| Срок вклада | 1 год |
| Пополнение вклада | Каждый месяц вы собираетесь дополнительно вносить на счет 10 000 рублей. Вам не подходят банки, где это невозможно |
| Досрочное снятие | Возможно, вам понадобится снять часть денег досрочно. Но вы уверены, что на протяжении месяца будете держать в банке сумму не меньше 20 000 рублей |
| Пластиковая карта для управления счетом | Не обязательна |

**Полезные советы**

При общении с финансистами помните несколько важных вещей:

* Любой банковский вклад можно частично или полностью забрать досрочно, но в некоторых случаях при этом банки снижают процент по остатку вклада до нуля!
* Вам нужен вклад, который можно ежемесячно пополнять на 10 000 рублей!
* Выбирайте такой вклад, процент по которому не будет снижаться при частичном досрочном снятии, если у вас в банке остается хотя бы 20 000 рублей!

**Желаем удачно выбрать банк!**

* 1. Шиповник

**Ваша цель**

На работе вам сказали, что заработную плату вам теперь будут платить не наличными, а переводить на текущий счет в банке. Текущий счет – то же самое, что банковский вклад до востребования, то есть денежная сумма, которая хранится в банке, но принадлежит вкладчику и может быть в любое время изъята из банка или потрачена на покупки с посредством пластиковой карточки, через интернет и так далее.

Найдите финансиста, который примет у вас вклад до востребования.Заключите с ним договор – для этого надо вместе подойти к ведущему.

**Ваши условия:**

|  |  |
| --- | --- |
| Пожелания к надежности банка | Банк должен иметь лицензию и быть участником государственной системы страхования вкладов |
| Срок вклада | До востребования |
| Пластиковая карта для управления счетом | Вам нужно хотя бы 2 карты: одна рублевая и одна валютная |
| Пополнение вклада | Каждый месяц на счет будет поступать ваша заработная плата – 50 000 рублей. |
| Снятие денег с вклада | Без ограничений и бесплатно |
| Ставка процента по остатку средств | Не имеет значения |
| Комиссии, которые вы согласны платить банку | Не больше 100 рублей в месяц |

**Полезные советы**

При общении с финансистами помните несколько важных вещей:

* Вам надо, чтобы к счету в банке прилагались 2 банковские карты!
* Не соглашайтесь на уплату больших комиссионных сборов за обслуживание!

**Желаем удачно выбрать банк!**

* 1. Вишня

**Ваша цель**

На работе вам сказали, что заработную плату вам теперь будут платить не наличными, а переводить на текущий счет в банке. Текущий счет – то же самое, что банковский вклад до востребования, то есть денежная сумма, которая хранится в банке, но принадлежит вкладчику и может быть в любое время изъята из банка или потрачена на покупки с посредством пластиковой карточки, через интернет и так далее.

Найдите финансиста, который примет у вас вклад до востребования.Заключите с ним договор – для этого надо вместе подойти к ведущему.

**Ваши условия:**

|  |  |
| --- | --- |
| Пожелания к надежности банка | Банк должен иметь лицензию и быть участником государственной системы страхования вкладов |
| Срок вклада | До востребования |
| Пластиковая карта для управления счетом | Вам нужно хотя бы 2 карты: одна рублевая и одна валютная |
| Пополнение вклада | Каждый месяц на счет будет поступать ваша заработная плата – 50 000 рублей. |
| Снятие денег с вклада | Без ограничений и бесплатно |
| Ставка процента по остатку средств | Не имеет значения |
| Комиссии, которые вы согласны платить банку | Не больше 100 рублей в месяц |

**Полезные советы**

При общении с финансистами помните несколько важных вещей:

* Вам надо, чтобы к счету в банке прилагались 2 банковские карты!
* Не соглашайтесь на уплату больших комиссионных сборов за обслуживание!

**Желаем удачно выбрать банк!**

* 1. Кедр

**Ваша цель**

На работе вам сказали, что заработную плату вам теперь будут платить не наличными, а переводить на текущий счет в банке. Текущий счет – то же самое, что банковский вклад до востребования, то есть денежная сумма, которая хранится в банке, но принадлежит вкладчику и может быть в любое время изъята из банка или потрачена на покупки с посредством пластиковой карточки, через интернет и так далее.

Найдите финансиста, который примет у вас вклад до востребования. Заключите с ним договор – для этого надо вместе подойти к ведущему.

**Ваши условия:**

|  |  |
| --- | --- |
| Пожелания к надежности банка | Банк должен иметь лицензию и быть участником государственной системы страхования вкладов |
| Срок вклада | До востребования |
| Пластиковая карта для управления счетом | Необходима, но одной карты вам вполне достаточно |
| Пополнение вклада | Каждый месяц на счет будет поступать ваша заработная плата – 40 000 рублей |
| Снятие денег с вклада | Без ограничений и бесплатно |
| Ставка процента по остатку средств | Хотя бы 1% в год |
| Комиссии, которые вы согласны платить банку | Никаких комиссий! |

**Полезные советы**

При общении с финансистами помните несколько важных вещей:

* Выбирайте вклад, за который не надо платить банку комиссию!
* Ваши деньги в банке должны приносить вам проценты, хотя бы небольшие!

**Желаем удачно выбрать банк!**

* 1. Ольха

**Ваша цель**

На работе вам сказали, что заработную плату вам теперь будут платить не наличными, а переводить на текущий счет в банке. Текущий счет – то же самое, что банковский вклад до востребования, то есть денежная сумма, которая хранится в банке, но принадлежит вкладчику и может быть в любое время изъята из банка или потрачена на покупки с посредством пластиковой карточки, через интернет и так далее.

Найдите финансиста, который примет у вас вклад до востребования. Заключите с ним договор – для этого надо вместе подойти к ведущему.

**Ваши условия:**

|  |  |
| --- | --- |
| Пожелания к надежности банка | Банк должен иметь лицензию и быть участником государственной системы страхования вкладов |
| Срок вклада | До востребования |
| Пластиковая карта для управления счетом | Необходима, но одной карты вам вполне достаточно |
| Пополнение вклада | Каждый месяц на счет будет поступать ваша заработная плата – 40 000 рублей |
| Снятие денег с вклада | Без ограничений и бесплатно |
| Ставка процента по остатку средств | Хотя бы 1% в год |
| Комиссии, которые вы согласны платить банку | Никаких комиссий! |

**Полезные советы**

При общении с финансистами помните несколько важных вещей:

* Выбирайте вклад, за который не надо платить банку комиссию!
* Ваши деньги в банке должны приносить вам проценты, хотя бы небольшие!

**Желаем удачно выбрать банк!**

* 1. Ангара

**Ваша цель**

Вы работаете в банке и выдаете ипотечные кредиты. Это означает, что вы находите человека, который хочет купить квартиру, но не имеет для этого денег. Затем банк дает ему денег на покупку квартиры, а заемщик взамен обязуется ежемесячно платить банку определенную сумму на протяжении многих лет. Если заемщик вдруг не заплатит, банк отбирает у него квартиру.

Найдите клиента, который возьмет у вас ипотечный кредит, и приведите его к ведущему, чтобы заключить договор.

**Ваши условия**

|  |  |
| --- | --- |
| Цена квартиры | 3 000 000 рублей |
| Первый взнос заемщика | 1 000 000 рублей |
| Сумма кредита | 2 000 000 рублей |
| Ставка процента | 15% годовых |
| Полная стоимость кредита | 16,8% годовых |
| Ежемесячный платеж по кредиту | 26 289 рублей |
| В том числе ежемесячные комиссии | 1000 рублей |
| Срок кредита | 30 лет |
| Сумма процентов | 7 463 997 рублей |

**Рекомендуемая тактика рекламы**

Чем заманивать клиентов:

* Ежемесячный платеж по кредиту невелик – меньше 27 000 рублей! А у конкурентов – больше 30 000!
* Низкая ставка процента - всего 15% годовых!
* Полная стоимость кредита тоже ниже, чем у конкурентов! У нас 16,8%, а у них 18,4%!

Объективные недостатки вашего предложения (вы можете отвлечь от них клиента или убедить его, что это не так уж важно):

* Платить по кредиту придется очень долго, целых 30 лет…
* Клиенту придется заплатить процентов на общую сумму свыше 7 млн рублей. Это очень много!
* Каждый месяц с клиента будут брать комиссию в 1 000 рублей…

**Желаем успеха в поиске клиентов!**

* 1. Ладога

**Ваша цель**

Вы работаете в банке и выдаете ипотечные кредиты. Это означает, что вы находите человека, который хочет купить квартиру, но не имеет для этого денег. Затем банк дает ему денег на покупку квартиры, а заемщик взамен обязуется ежемесячно платить банку определенную сумму на протяжении многих лет. Если заемщик вдруг не заплатит, банк отбирает у него квартиру.

Найдите клиента, который возьмет у вас ипотечный кредит, и приведите его к ведущему, чтобы заключить договор.

**Ваши условия**

|  |  |
| --- | --- |
| Цена квартиры | 3 000 000 рублей |
| Первый взнос заемщика | 1 000 000 рублей |
| Сумма кредита | 2 000 000 рублей |
| Ставка процента | 15% годовых |
| Полная стоимость кредита | 16,8% годовых |
| Ежемесячный платеж по кредиту | 26 289 рублей |
| В том числе ежемесячные комиссии | 1000 рублей |
| Срок кредита | 30 лет |
| Сумма процентов | 7 463 997 рублей |

**Рекомендуемая тактика рекламы**

Чем заманивать клиентов:

* Ежемесячный платеж по кредиту невелик – меньше 27 000 рублей! А у конкурентов – больше 30 000!
* Низкая ставка процента - всего 15% годовых!
* Полная стоимость кредита тоже ниже, чем у конкурентов! У нас 16,8%, а у них 18,4%!

Объективные недостатки вашего предложения (вы можете отвлечь от них клиента или убедить его, что это не так уж важно):

* Платить по кредиту придется очень долго, целых 30 лет…
* Клиенту придется заплатить процентов на общую сумму свыше 7 млн рублей. Это очень много!
* Каждый месяц с клиента будут брать комиссию в 1 000 рублей…

**Желаем успеха в поиске клиентов!**

* 1. Эльбрус

**Ваша цель**

Вы работаете в банке и выдаете ипотечные кредиты. Ипотечный кредит означает, что вы находите человека, который хочет купить квартиру, но не имеет для этого денег. Затем банк покупает ему квартиру, а заемщик взамен обязуется ежемесячно платить банку определенную сумму на протяжении многих лет. Если заемщик вдруг не заплатит, банк отбирает у него квартиру.

Найдите клиента, который возьмет у вас ипотечный кредит, и приведите его к ведущему, чтобы заключить договор.

**Ваши условия**

|  |  |
| --- | --- |
| Цена квартиры | 3 000 000 рублей |
| Первый взнос заемщика | 1 000 000 рублей |
| Сумма кредита | 2 000 000 рублей |
| Ставка процента | 17,0% годовых |
| Полная стоимость кредита | 18,4% годовых |
| Ежемесячный платеж по кредиту | 30 780 рублей |
| В том числе ежемесячные комиссии | 0 рублей |
| Срок кредита | 15 лет |
| Сумма процентов | 3 540 415 рублей |

**Рекомендуемая тактика рекламы**

Чем заманивать клиентов:

* Проценты, которые заплатит клиент, составят меньше 4 млн рублей! А у конкурентов больше 7 млн рублей!
* Уже через 15 лет клиент полностью погасит кредит и будет свободен! А у конкурентов 30-летнее рабство!
* Никаких комиссионных сборов!

Объективные недостатки вашего предложения (вы можете отвлечь от них клиента или убедить его, что это не так уж важно):

* Ежемесячный платеж по кредиту довольно высокий – свыше 30 000 рублей…
* Полная стоимость вашего кредита довольно высокая – 18,4% годовых…

**Желаем успеха в поиске клиентов!**

* 1. Енисей

**Ваша цель**

Вы работаете в банке и выдаете ипотечные кредиты. Ипотечный кредит означает, что вы находите человека, который хочет купить квартиру, но не имеет для этого денег. Затем банк покупает ему квартиру, а заемщик взамен обязуется ежемесячно платить банку определенную сумму на протяжении многих лет. Если заемщик вдруг не заплатит, банк отбирает у него квартиру.

Найдите клиента, который возьмет у вас ипотечный кредит, и приведите его к ведущему, чтобы заключить договор.

**Ваши условия**

|  |  |
| --- | --- |
| Цена квартиры | 3 000 000 рублей |
| Первый взнос заемщика | 1 000 000 рублей |
| Сумма кредита | 2 000 000 рублей |
| Ставка процента | 17,0% годовых |
| Полная стоимость кредита | 18,4% годовых |
| Ежемесячный платеж по кредиту | 30 780 рублей |
| В том числе ежемесячные комиссии | 0 рублей |
| Срок кредита | 15 лет |
| Сумма процентов | 3 540 415 рублей |

**Рекомендуемая тактика рекламы**

Чем заманивать клиентов:

* Проценты, которые заплатит клиент, составят меньше 4 млн рублей! А у конкурентов больше 7 млн рублей!
* Уже через 15 лет клиент полностью погасит кредит и будет свободен! А у конкурентов 30-летнее рабство!
* Никаких комиссионных сборов!

Объективные недостатки вашего предложения (вы можете отвлечь от них клиента или убедить его, что это не так уж важно):

* Ежемесячный платеж по кредиту довольно высокий – свыше 30 000 рублей…
* Полная стоимость вашего кредита довольно высокая – 18,4% годовых…

**Желаем успеха в поиске клиентов!**

* 1. Кама

**Ваша цель**

Вы работаете в банке и выдаете кредиты на любые цели. Размер такого кредита – 100 000 рублей, а срок – 1 год. Погашать долг надо ежемесячно равными платежами. Человек, обратившийся к вам за деньгами, может получить их через 3-4 дня. При этом он должен принести справку с работы или другие документы, подтверждающие, что ему можно доверять.

Найдите клиента, который возьмет у вас кредит, и приведите его к ведущему, чтобы заключить договор.

**Ваши условия**

|  |  |
| --- | --- |
| Сумма кредита | 100 000 рублей |
| Ставка процента | 20,0% годовых |
| Полная стоимость кредита | 22,0% годовых |
| Ежемесячный платеж по кредиту | 9 263 рубля |
| В том числе ежемесячные комиссии | 0 рублей |
| Срок кредита | 1 год |
| Сумма процентов | 11 161 рубль |

**Рекомендуемая тактика рекламы**

Чем заманивать клиентов:

* В вашем банке самый низкий процент – всего лишь 20% годовых! А у конкурентов – 40% годовых!
* Уже через 1 год клиент полностью погасит кредит и будет свободен! А у конкурентов придется платить целых 2 месяца!
* Проценты по кредиту, которые должен заплатить клиент, составят чуть больше 11 000 рублей! Это совсем немного – конкурент за такой же кредит берет почти 47 000 рублей!

Объективные недостатки вашего предложения (вы можете отвлечь от них клиента или убедить его, что это не так уж важно):

* Ежемесячный платеж по кредиту довольно высокий – больше 9 000 рублей…
* Заемщик получает свой кредит только через 3-4 дня после обращения в банк, что не очень быстро…

**Желаем успеха в поиске клиентов!**

* 1. Камчатка

**Ваша цель**

Вы работаете в банке и выдаете кредиты на любые цели. Размер такого кредита – 100 000 рублей, а срок – 1 год. Погашать долг надо ежемесячно равными платежами. Человек, обратившийся к вам за деньгами, может получить их через 3-4 дня. При этом он должен принести справку с работы или другие документы, подтверждающие, что ему можно доверять.

Найдите клиента, который возьмет у вас кредит, и приведите его к ведущему, чтобы заключить договор.

**Ваши условия**

|  |  |
| --- | --- |
| Сумма кредита | 100 000 рублей |
| Ставка процента | 20,0% годовых |
| Полная стоимость кредита | 22,0% годовых |
| Ежемесячный платеж по кредиту | 9 263 рубля |
| В том числе ежемесячные комиссии | 0 рублей |
| Срок кредита | 1 год |
| Сумма процентов | 11 161 рубль |

**Рекомендуемая тактика рекламы**

Чем заманивать клиентов:

* В вашем банке самый низкий процент – всего лишь 20% годовых! А у конкурентов – 40% годовых!
* Уже через 1 год клиент полностью погасит кредит и будет свободен! А у конкурентов придется платить целых 2 месяца!
* Проценты по кредиту, которые должен заплатить клиент, составят чуть больше 11 000 рублей! Это совсем немного – конкурент за такой же кредит берет почти 47 000 рублей!

Объективные недостатки вашего предложения (вы можете отвлечь от них клиента или убедить его, что это не так уж важно):

* Ежемесячный платеж по кредиту довольно высокий – больше 9 000 рублей…
* Заемщик получает свой кредит только через 3-4 дня после обращения в банк, что не очень быстро…

**Желаем успеха в поиске клиентов!**

* 1. Байкал

**Ваша цель**

Вы работаете в банке и выдаете кредиты на любые цели. Размер такого кредита – 100 000 рублей, а срок – 2 месяца. Погашать долг надо будет ежемесячно равными платежами. Человек, обратившийся к вам за деньгами, может получить их через 2-3 дня. При этом он должен принести справку с работы или другие документы, подтверждающие, что ему можно доверять. Ваш банк работает очень быстро. Кроме того, у вас есть уникальная услуга: заемщик может делать платеж по долгу через курьера, который выезжает прямо на дом.

Найдите клиента, который возьмет у вас кредит, и приведите его к ведущему, чтобы заключить договор.

**Ваши условия**

|  |  |
| --- | --- |
| Сумма кредита | 100 000 рублей |
| Ставка процента | 40,0% годовых |
| Полная стоимость кредита | 48,3% годовых |
| Ежемесячный платеж по кредиту | 6 119 рублей |
| В том числе ежемесячные комиссии | 0 рублей |
| Срок кредита | 2 месяца |
| Сумма процентов | 46 851 рубль |

**Рекомендуемая тактика рекламы**

Чем заманивать клиентов:

* Ежемесячный платеж по кредиту совсем маленький - всего 6 тысяч рублей с небольшим! А у конкурентов по кредиту такого же размера – почти 10 000 в месяц!
* Кредиты выдаются быстро – всего за 2-3 дня после обращения клиента! А у конкурентов – до 4 дней!
* Уникальная возможность делать платежи по кредиту через курьера, который приезжает к вам прямо на дом! Очень удобно – не надо каждый месяц куда-то ходить платить!

Объективные недостатки вашего предложения (вы можете отвлечь от них клиента или убедить его, что это не так уж важно):

* Ставка процента по вашему кредиту очень высокая – 40% годовых. А Полная стоимость кредита (ПСК) еще выше…
* Клиенту придется погашать ваш кредит целых 2 месяца, это довольно долго…
* Общая сумма процентов, уплаченных клиентом за 2 месяца, будет значительна - почти 50 000 рублей…

**Желаем успеха в поиске клиентов!**

* 1. Ока

**Ваша цель**

Вы работаете в банке и выдаете кредиты на любые цели. Размер такого кредита – 100 000 рублей, а срок – 2 месяца. Погашать долг надо будет ежемесячно равными платежами. Человек, обратившийся к вам за деньгами, может получить их через 2-3 дня. При этом он должен принести справку с работы или другие документы, подтверждающие, что ему можно доверять. Ваш банк работает очень быстро. Кроме того, у вас есть уникальная услуга: заемщик может делать платеж по долгу через курьера, который выезжает прямо на дом.

Найдите клиента, который возьмет у вас кредит, и приведите его к ведущему, чтобы заключить договор.

**Ваши условия**

|  |  |
| --- | --- |
| Сумма кредита | 100 000 рублей |
| Ставка процента | 40,0% годовых |
| Полная стоимость кредита | 48,3% годовых |
| Ежемесячный платеж по кредиту | 6 119 рублей |
| В том числе ежемесячные комиссии | 0 рублей |
| Срок кредита | 2 месяца |
| Сумма процентов | 46 851 рубль |

**Рекомендуемая тактика рекламы**

Чем заманивать клиентов:

* Ежемесячный платеж по кредиту совсем маленький - всего 6 тысяч рублей с небольшим! А у конкурентов по кредиту такого же размера – почти 10 000 в месяц!
* Кредиты выдаются быстро – всего за 2-3 дня после обращения клиента! А у конкурентов – до 4 дней!
* Уникальная возможность делать платежи по кредиту через курьера, который приезжает к вам прямо на дом! Очень удобно – не надо каждый месяц куда-то ходить платить!

Объективные недостатки вашего предложения (вы можете отвлечь от них клиента или убедить его, что это не так уж важно):

* Ставка процента по вашему кредиту очень высокая – 40% годовых. А Полная стоимость кредита (ПСК) еще выше…
* Клиенту придется погашать ваш кредит целых 2 месяца, это довольно долго…
* Общая сумма процентов, уплаченных клиентом за 2 месяца, будет значительна - почти 50 000 рублей…

**Желаем успеха в поиске клиентов!**

* 1. Таймыр

**Ваша цель**

Вы работаете в банке, и ваша задача – привлекать новых вкладчиков. Ваш банк является надежной организацией с хорошей репутацией и кредитным рейтингом. Вклад, который можно открыть в вашем банке, приносит неплохие проценты, но кое в чем неудобен: его нельзя пополнять, и с него невыгодно снимать деньги досрочно. Государство дает гарантию сохранности вкладов в вашем банке.

Вам поручено найти клиента, который согласен положить деньги в банк на 1 год. Приведите его к ведущему, чтобы заключить договор.

**Ваши условия**

|  |  |
| --- | --- |
| Минимальный размер принимаемого вклада | 1 000 000 рублей |
| Ставка процента | 10% годовых |
| Законность действий банка | Действует на основании лицензии, вклады застрахованы государством |
| Срок вклада | 1 год |
| Пополнение вклада | Невозможно |
| Досрочное снятие | Возможно, но если на вкладе остается меньше 500 000 рублей, ставка процента падает до нуля |
| Пластиковая карта для управления вкладом | Не выдается |

**Рекомендуемая тактика рекламы**

Чем заманивать клиентов:

* По этому вкладу выплачиваются неплохие проценты – 10% годовых! А у конкурентов – только 8% годовых!
* Банк имеет лицензию и работает по закону, все вклады на сумму до 1 400 000 рублей гарантируются государством!

Объективные недостатки вашего предложения (вы можете отвлечь от них клиента или убедить его, что это не так уж важно):

* Пополнение вклада невозможно…
* По условиям договора, если клиент снимет часть своего вклада, и там останется меньше 500 000 рублей, выплата процентов прекратится…

**Желаем успеха в поиске клиентов!**

* 1. Двина

**Ваша цель**

Вы работаете в банке, и ваша задача – привлекать новых вкладчиков. Ваш банк является надежной организацией с хорошей репутацией и кредитным рейтингом. Вклад, который можно открыть в вашем банке, приносит неплохие проценты, но кое в чем неудобен: его нельзя пополнять, и с него невыгодно снимать деньги досрочно. Государство дает гарантию сохранности вкладов в вашем банке.

Вам поручено найти клиента, который согласен положить деньги в банк на 1 год. Приведите его к ведущему, чтобы заключить договор.

**Ваши условия**

|  |  |
| --- | --- |
| Минимальный размер принимаемого вклада | 1 000 000 рублей |
| Ставка процента | 10% годовых |
| Законность действий банка | Действует на основании лицензии, вклады застрахованы государством |
| Срок вклада | 1 год |
| Пополнение вклада | Невозможно |
| Досрочное снятие | Возможно, но если на вкладе остается меньше 500 000 рублей, ставка процента падает до нуля |
| Пластиковая карта для управления вкладом | Не выдается |

**Рекомендуемая тактика рекламы**

Чем заманивать клиентов:

* По этому вкладу выплачиваются неплохие проценты – 10% годовых! А у конкурентов – только 8% годовых!
* Банк имеет лицензию и работает по закону, все вклады на сумму до 1 400 000 рублей гарантируются государством!

Объективные недостатки вашего предложения (вы можете отвлечь от них клиента или убедить его, что это не так уж важно):

* Пополнение вклада невозможно…
* По условиям договора, если клиент снимет часть своего вклада, и там останется меньше 500 000 рублей, выплата процентов прекратится…

**Желаем успеха в поиске клиентов!**

* 1. Нева

**Ваша цель**

Вы работаете в банке, и ваша задача – привлекать новых вкладчиков. Ваш банк является надежной организацией с хорошей репутацией и кредитным рейтингом. Вклад, который можно открыть в вашем банке, приносит не самые высокие проценты, но зато очень удобен: его можно пополнять, можно снимать деньги досрочно и не терять на этом. Государство дает гарантию сохранности вкладов в вашем банке.

Вам поручено найти клиента, который согласен положить деньги в банк на 1 год. Приведите его к ведущему, чтобы заключить договор.

**Ваши условия**

|  |  |
| --- | --- |
| Минимальный размер принимаемого вклада | 1 000 000 рублей |
| Ставка процента | 8% годовых |
| Гарантии надежности банка | Действует на основании лицензии, вклады застрахованы государством |
| Срок вклада | 1 год |
| Пополнение вклада | Можно пополнять вклад каждый месяц, дополнительные взносы могут быть любого размера |
| Досрочное снятие | Возможно, но если во вкладе остается меньше 10 000 рублей, ставка процента падает до нуля |
| Пластиковая карта для управления вкладом | Выдается |

**Рекомендуемая тактика рекламы**

Чем заманивать клиентов:

* Каждый месяц можно добавлять ко вкладу сумму любого размера, и дальше проценты будут начисляться уже с учетом этой прибавки!
* При необходимости деньги со счета можно досрочно снимать! И если на счете останется хотя бы 10 000 рублей, ставка процента не снизится!
* Клиенту выдается пластиковая карта, с помощью которой можно снимать и тратить деньги из вклада!

Объективные недостатки вашего предложения (вы можете отвлечь от них клиента или убедить его, что это не так уж важно):

* Ставка процента довольно низкая…

**Желаем успеха в поиске клиентов!**

* 1. Дон

**Ваша цель**

Вы работаете в банке, и ваша задача – привлекать новых вкладчиков. Ваш банк является надежной организацией с хорошей репутацией и кредитным рейтингом. Вклад, который можно открыть в вашем банке, приносит не самые высокие проценты, но зато очень удобен: его можно пополнять, можно снимать деньги досрочно и не терять на этом. Государство дает гарантию сохранности вкладов в вашем банке.

Вам поручено найти клиента, который согласен положить деньги в банк на 1 год. Приведите его к ведущему, чтобы заключить договор.

**Ваши условия**

|  |  |
| --- | --- |
| Минимальный размер принимаемого вклада | 1 000 000 рублей |
| Ставка процента | 8% годовых |
| Гарантии надежности банка | Действует на основании лицензии, вклады застрахованы государством |
| Срок вклада | 1 год |
| Пополнение вклада | Можно пополнять вклад каждый месяц, дополнительные взносы могут быть любого размера |
| Досрочное снятие | Возможно, но если во вкладе остается меньше 10 000 рублей, ставка процента падает до нуля |
| Пластиковая карта для управления вкладом | Выдается |

**Рекомендуемая тактика рекламы**

Чем заманивать клиентов:

* Каждый месяц можно добавлять ко вкладу сумму любого размера, и дальше проценты будут начисляться уже с учетом этой прибавки!
* При необходимости деньги со счета можно досрочно снимать! И если на счете останется хотя бы 10 000 рублей, ставка процента не снизится!
* Клиенту выдается пластиковая карта, с помощью которой можно снимать и тратить деньги из вклада!

Объективные недостатки вашего предложения (вы можете отвлечь от них клиента или убедить его, что это не так уж важно):

* Ставка процента довольно низкая…

**Желаем успеха в поиске клиентов!**

* 1. Волга

**Ваша цель**

Вы работаете в банке, и ваша задача – привлекать новых вкладчиков. Вам поручено найти клиента, который согласен положить деньги в банк до востребования, то есть с возможностью в любое время забрать их назад. По таким вкладам проценты обычно близки к нулю, зато на них удобно хранить карманные деньги. Ваш банк является надежной организацией с хорошей репутацией и кредитным рейтингом. Государство дает гарантию сохранности вкладов в вашем банке.

Найдите одного вкладчика, который согласен открыть вклад до востребования и приведите его к ведущему, чтобы заключить договор.

**Ваши условия:**

|  |  |
| --- | --- |
| Гарантии надежности банка | Действует на основании лицензии, вклады застрахованы государством |
| Срок вклада | До востребования |
| Пластиковая карта для управления счетом | Клиент получает целых три пластиковых карты: рублевую, для операций в евро, для покупок в интернете |
| Пополнение вклада | Возможно без ограничений |
| Снятие денег со вклада | Возможно без ограничений |
| Ставка процента по остатку средств | Символическая - 0,01% в год |
| Комиссии, взимаемые с клиента | Если клиент тратит по карточке больше 10 000 рублей в месяц, комиссия не взимается. Если меньше, то взимается 150 рублей за месяц |

**Рекомендуемая тактика рекламы**

Чем заманивать клиентов:

* Каждому вкладчику выдаются 3 пластиковые карты: для операций с рублями, евро и для платежей в интернете!
* Обслуживание вклада совершенно бесплатно, если клиент тратит по карточке больше 10 000 рублей в месяц!

Объективные недостатки вашего предложения (вы можете отвлечь от них клиента или убедить его, что это не так уж важно):

* Ставка процента по остатку средств – почти нулевая…
* Если клиент не тратит с помощью карты 10 000 рублей в месяц, то 150 рублей списываются со счета как «комиссия за обслуживание»…

**Желаем успеха в поиске клиентов!**

* 1. Иртыш

**Ваша цель**

Вы работаете в банке, и ваша задача – привлекать новых вкладчиков. Вам поручено найти клиента, который согласен положить деньги в банк до востребования, то есть с возможностью в любое время забрать их назад. По таким вкладам проценты обычно близки к нулю, зато на них удобно хранить карманные деньги. Ваш банк является надежной организацией с хорошей репутацией и кредитным рейтингом. Государство дает гарантию сохранности вкладов в вашем банке.

Найдите одного вкладчика, который согласен открыть вклад до востребования и приведите его к ведущему, чтобы заключить договор.

**Ваши условия:**

|  |  |
| --- | --- |
| Гарантии надежности банка | Действует на основании лицензии, вклады застрахованы государством |
| Срок вклада | До востребования |
| Пластиковая карта для управления счетом | Клиент получает целых три пластиковых карты: рублевую, для операций в евро, для покупок в интернете |
| Пополнение вклада | Возможно без ограничений |
| Снятие денег со вклада | Возможно без ограничений |
| Ставка процента по остатку средств | Символическая - 0,01% в год |
| Комиссии, взимаемые с клиента | Если клиент тратит по карточке больше 10 000 рублей в месяц, комиссия не взимается. Если меньше, то взимается 150 рублей за месяц |

**Рекомендуемая тактика рекламы**

Чем заманивать клиентов:

* Каждому вкладчику выдаются 3 пластиковые карты: для операций с рублями, евро и для платежей в интернете!
* Обслуживание вклада совершенно бесплатно, если клиент тратит по карточке больше 10 000 рублей в месяц!

Объективные недостатки вашего предложения (вы можете отвлечь от них клиента или убедить его, что это не так уж важно):

* Ставка процента по остатку средств – почти нулевая…
* Если клиент не тратит с помощью карты 10 000 рублей в месяц, то 150 рублей списываются со счета как «комиссия за обслуживание»…

**Желаем успеха в поиске клиентов!**

* 1. Онега

**Ваша цель**

Вы работаете в банке, и ваша задача – привлекать новых вкладчиков. Вам поручено найти клиента, который согласен положить деньги в банк до востребования, то есть с возможностью в любое время забрать их назад. По таким вкладам проценты обычно близки к нулю, зато на них удобно хранить карманные деньги. Ваш банк является надежной организацией с хорошей репутацией и кредитным рейтингом. Государство дает гарантию сохранности вкладов в вашем банке.

Найдите одного вкладчика, который согласен открыть вклад до востребования, и приведите его к ведущему, чтобы заключить договор.

**Ваши условия:**

|  |  |
| --- | --- |
| Гарантии надежности банка | Действует на основании лицензии, вклады застрахованы государством |
| Срок вклада | До востребования |
| Пластиковая карта для управления счетом | Выдается одна рублевая карта |
| Пополнение вклада | Возможно без ограничений |
| Снятие денег со вклада | Возможно без ограничений |
| Ставка процента по остатку средств | 1% в год |
| Комиссии, взимаемые с клиента | Не взимаются |

**Рекомендуемая тактика рекламы**

Чем заманивать клиентов:

* По остатку средств выплачиваются проценты! 1% годовых – вполне прилично для вклада доя востребования!
* Обслуживание вклада совершенно бесплатно, комиссионный сбор не взимается!

Объективные недостатки вашего предложения (вы можете отвлечь от них клиента или убедить его, что это не так уж важно):

* Клиенту выдается только одна карта, которая не приспособлена к операциям в иностранной валюте, так что за границей она будет не очень полезна…

**Желаем успеха в поиске клиентов!**

* 1. Сахалин

**Ваша цель**

Вы работаете в банке, и ваша задача – привлекать новых вкладчиков. Вам поручено найти клиента, который согласен положить деньги в банк до востребования, то есть с возможностью в любое время забрать их назад. По таким вкладам проценты обычно близки к нулю, зато на них удобно хранить карманные деньги. Ваш банк является надежной организацией с хорошей репутацией и кредитным рейтингом. Государство дает гарантию сохранности вкладов в вашем банке.

Найдите одного вкладчика, который согласен открыть вклад до востребования, и приведите его к ведущему, чтобы заключить договор.

**Ваши условия:**

|  |  |
| --- | --- |
| Гарантии надежности банка | Действует на основании лицензии, вклады застрахованы государством |
| Срок вклада | До востребования |
| Пластиковая карта для управления счетом | Выдается одна рублевая карта |
| Пополнение вклада | Возможно без ограничений |
| Снятие денег со вклада | Возможно без ограничений |
| Ставка процента по остатку средств | 1% в год |
| Комиссии, взимаемые с клиента | Не взимаются |

**Рекомендуемая тактика рекламы**

Чем заманивать клиентов:

* По остатку средств выплачиваются проценты! 1% годовых – вполне прилично для вклада доя востребования!
* Обслуживание вклада совершенно бесплатно, комиссионный сбор не взимается!

Объективные недостатки вашего предложения (вы можете отвлечь от них клиента или убедить его, что это не так уж важно):

* Клиенту выдается только одна карта, которая не приспособлена к операциям в иностранной валюте, так что за границей она будет не очень полезна…

**Желаем успеха в поиске клиентов!**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, ст.214.2. [↑](#footnote-ref-1)