**Деловая игра «Финансовые решения»**

1. **Целевая аудитория** (сегментированная): школьники старших классов, абитуриенты, студенты
2. **Количество участников** одного мероприятия 20-30 человек
3. **Продолжительность** мероприятия – 35-45 мин
4. **Организация игры**

4.1. **Подготовительные действия**

* Перед началом необходимо выполнить следующие действия:
* Обеспечить наличие всех печатных материалов:
* Сценарий мероприятия;
* Раздаточные материалы для участников (см. приложения к сценарию).
* Обеспечить наличие прочих информационных материалов (брошюр, буклетов) и призов для победителей и участников мероприятия.
* Обеспечить наличие канцелярских предметов, необходимых участникам для ведения записей (бумага, ручки).
* Обеспечить наличие и настроить оборудование для трансляции электронной презентации (проверка звука, корректной работы мультимедийного комплекса при показе электронной презентации).
* Организовать пространство в аудитории в соответствии с техническими требованиями мероприятия (расставить столы и стулья для участников и ведущих).

4.2. **Проведение игры**

В соответствии со сценарием.

4.3. **Заключительные действия**

Получить от участников обратную связь (рефлексия).

1. **План игры**

Этап 1. «Банковские вклады» - 10-15 минут:

* 2 минуты – введение;
* 3 минуты – методические указания к выполнению задания;
* 5-10 минут – командная игра «Банковские вклады».

Этап 2. «Кредиты» - 25-30 минут:

* 2 минуты – введение;
* 3 минуты – методические указания к выполнению задания;
* 10 -15минут – командная игра «Банковские кредиты»;
* 10 минут – подведение итогов.

1. **Сценарий игры**

**Проблема:**

Результаты исследований показывают, что большинство молодых людей не откладывают средства на будущее, предпочитают хранить свои деньги в копилке, имеют задолженности по кредитам, что определяет актуальность финансового образования обучающихся в Омской области и в России.

Целью финансовой компетентности молодежи является обеспечение понятной и качественной информацией о финансовых инструментах до каждого нуждающегося в ней потребителя. В связи с этим, финансовое образование молодых людей способствует принятию ими грамотных решений, что снижает финансовые риски и тем самым способствует повышению их финансовой безопасности.

Как правило, финансовая грамотность выражается в совокупности способностей, которые приобретаются в процессе финансового образования, но осваиваются и проверяются на практике в течение жизни. Следовательно, данная игра позволит обучающимся приобрести первоначальный опыт использования финансовых услуг.

**Цель игры:** Познакомить обучающихся с основами грамотного потребительского поведения при получении банковских услуг.

**Задачи:**

При помощи игровых ситуаций:

* рассмотреть основные способы рационального расходования денежных средств семьи с использованием финансовых инструментов коммерческих банков;
* овладеть порядком выплаты процентов по вкладам и кредитам в коммерческих банках;
* закрепить у обучающихся навыки работы в группах, обучить принятию коллективных решений в процессе обсуждения проблемы;
* формировать готовность обучающихся к самостоятельному принятию обоснованных финансовых решений.

**Правила игры:**

Для игры «Банковские вклады» ведущий предлагает участникам роли:

* представители от коммерческих банков (консультанты) – 4 человека;
* потребители, семья (выбрать главу семьи) - 4 команды.

Задача каждой команды – набрать как можно больше баллов, опередив соперников. Баллы зачисляются на счет команды за рациональное решение заданий. На старте баланс счета каждой команды равен нулю. Если решение рациональное – на счет команды зачисляется сумма баллов от 1 до 10.

Ведущий сообщает, что для каждой команды заготовлены текстовые задания (ситуации) по теме банковских вкладов. На решение задач командам отводится 10 минут. Каждая команда самостоятельно обязана представить решение задачи, которое заключается в выборе семьей, в зависимости от конкретной ситуации, представленной в задании, наиболее выгодного предложения от банка.

Консультанты от коммерческих банков доводят информацию о банковских предложениях до потребителей (семей) и раздают им карточки с предложениями банков.

Ведущий должен приготовить комплекты карточек по количеству команд. Наборы карточек для команд идентичны.

Карточки можно как распределять между игроками внутри команды, так и решать задачи сообща. Участники могут пользоваться любыми вспомогательными средствами (методическими указаниями, калькулятором, бумагой, интернетом и пр.).

Команды представляют решение на выданных листах бумаги. В правом верхнем углу листа необходимо подписать название команды.

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

Через 10 минут после старта игра останавливается. Ведущий фиксирует итоговое состояние счетов команд, выписывает имена участников победившей команды, чтобы наградить их в конце второго этапа.

**Этап 1. «Банковские вклады»**

**Задание 1.**

В семейном бюджете имеются свободные деньги в размере 200 тыс. руб., которые вы 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.

Вам следует выбрать наиболее выгодное предложение от банка.

Предложения коммерческих банков

1. АО "Сбербанк России" срок депозита 3 года, процентная ставка 7 % годовых. Доход начисляется ежегодно.
2. АО «Россельхозбанк» срок депозита 3 года, процентная ставка 8 % годовых. Доход начисляется раз в пол года.
3. АО «Газпромбанк» срок депозита 3 года, процентная ставка 7 % годовых. Доход начисляется ежеквартально.
4. АО «ВТБ» срок депозита 3 года, процентная ставка 6,5 % годовых. Доход начисляется ежегодно с капитализацией дохода.

**Этап 2. «Кредиты»**

**Задания для потребителей.**

**Задание для семьи 1 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Фамилия**

**Глава семьи \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Имя**

**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 банк (финансиста), который даст вам деньги на покупку квартиры, и заключите с ним договор. Для того чтобы заключить договор, надо вместе с финансистом (консультантом от банка) 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 предложение с минимальной ПСК.

**Желаем удачно выбрать банк!**

**Задание для семьи 2 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Фамилия**

**Глава семьи \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Имя**

**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 деньги 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 предложение с минимальной ПСК.

**Желаем удачно выбрать банк!**

**Задание для семьи 3 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Фамилия**

**Глава семьи \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Имя**

**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 предложение с минимальной ПСК.

**Желаем удачно выбрать банк!**

**Задание для семьи 4 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Фамилия**

**Глава семьи \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Имя**

**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 предложение с минимальной ПСК.

**Желаем удачно выбрать банк!**

**Предложения коммерческих банков и задания для консультантов**

**1. АО "Сбербанк России"**

**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 деньги 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!**

**2. АО «Россельхозбанк»**

**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!**

**3. АО «Газпромбанк»**

**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 года!
* 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!**

**АО «ВТБ»**

**Ваша цель.** Вы работаете в банке и выдаете кредиты на любые цели. Размер такого кредита – 100 000 рублей, а срок – 2 года. 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 года |
| Сумма процентов | 46 851 рубль |

**Рекомендуемая тактика рекламы**

Чем привлечь 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 года, это довольно долго.
* Общая сумма процентов, уплаченных клиентом за 2 года, будет значительна - почти 50 000 рублей.

**Желаем успеха в поиске клиентов!**