

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

УТВЕРЖДАЮ

Директор/Декан
института экономики, финансов и
управления в АПК
Гуныко Юлия Александровна

«__» _____ 20__ г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ (ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ)

Б1.В.22 Финансовое консультирование

38.03.01 Экономика

Финансы и кредит

бакалавр

очная

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций ОП ВО и овладение следующими результатами обучения по дисциплине:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
<p>ПК-1 Способен проводить мониторинг и исследование конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков</p>	<p>ПК-1.3 Анализирует финансовые продукты по различным параметрам, составляет паспорта финансовых продуктов, осуществляет ведение базы по клиентам и взаимодействию с участниками экономических отношений</p>	<p>знает базовых финансовых, банковских, страховых и инвестиционных продуктов и услуг; - характеристик финансовых продуктов и услуг; - технологии проведения социологических и маркетинговых исследований</p> <p>умеет <input type="checkbox"/> формировать стратегию разработки финансовые продукты по различным параметрам, составляет. <input type="checkbox"/> составлять стратегический план продаж финансовых продуктов;</p> <p>владеет навыками сбор информации по спросу на рынке финансовых услуг</p>
<p>ПК-2 Способен осуществлять подбор финансовых услуг в интересах потребителя и осуществлять консультирование по ограниченному кругу финансовых продуктов</p>	<p>ПК-2.1 Оценивает инструменты и способы взаимодействия между участниками и институтами финансового сегмента, в том числе, в цифровом пространстве с целью принятия эффективных финансовых решений</p>	<p>знает <input type="checkbox"/> экономических и юридических аспектов оказания финансовых и консультационных услуг (08.008 А/02.6 Зн.2) <input type="checkbox"/> принципов ведения консультационной работы с клиентами (08.008 А/02.6 Зн.4)</p> <p>умеет <input type="checkbox"/> организовывать и проводить деловые переговоры (08.008 А/02.6 У.3); <input type="checkbox"/> предотвращать и улаживать конфликтные ситуации (08.008 А/02.6 У.5).</p> <p>владеет навыками самостоятельный поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной базы потенциальных клиентов - проведение консультирование по финансовым продуктам</p>
<p>ПК-2 Способен осуществлять подбор финансовых услуг в интересах потребителя и осуществлять консультирование по ограниченному кругу финансовых продуктов</p>	<p>ПК-2.2 Осуществляет взаимодействие с потребителям и финансовых услуг, инвесторами,</p>	<p>знает -базовых финансовых, банковских, страховых и инвестиционных продуктов и услуг</p> <p>умеет - сравнивать параметры финансовых продуктов - организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг для клиентов, организаций</p>

	организациям и и средствами массовой информации, проводит презентации финансовых продуктов и услуг	владеет навыками <input type="checkbox"/> Проведение встреч с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте) (08.008 А/02.6 ТД.4) <input type="checkbox"/> Проведение телефонных переговоров с потенциальными контрагентами (08.008 А/02.6 ТД.5) <input type="checkbox"/> Осуществление выбора форм и методов взаимодействия с инвесторами, организациями, средствами массовой информации (08.008 А/02.6 ТД.11)	
ПК-2	Способен осуществлять подбор финансовых услуг в интересах потребителя и осуществлять консультирование по ограниченному кругу финансовых продуктов	ПК-2.3 Проводит мониторинг финансовой ситуации и финансовых возможностей клиента	знает порядка, процедуры и условий заключения и оформления договоров на предоставление разных видов финансовых услуг; подбора финансовых услуг в интересах клиента умеет проводить мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков в интересах клиента владеет навыками взаимодействие с потенциальными потребителями финансовых услуг с целью выявления платежеспособного спроса (08.008 А/02.6 ТД.2).

2. Перечень оценочных средств по дисциплине

№	Наименование раздела/темы	Семестр	Код индикаторов достижения компетенций	Оценочное средство проверки результатов достижения индикаторов компетенций
1.	1 раздел. Раздел 1. Основы финансового консультирования: категориальный аппарат, инструменты и методы			
1.1.	Финансовое консультирование как профессиональная деятельность	3	ПК-1.3	Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи
1.2.	Актуальные проблемы развития и становления финансового консультирования в России.	3	ПК-1.3	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи, Реферат
1.3.	Роль финансового консультанта на современном рынке.	3	ПК-2.2	Тест
2.	2 раздел. Раздел 2. Консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг			
2.1.	Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг	3	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-1.3	Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи, Задачи
2.2.	Мониторинг конъюнктуры рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков	3	ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Устный опрос, Реферат, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи

2.3.	Консультирование в страховании и системы страховой защиты	3	ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Тест
3.	3 раздел. Раздел 3. Консультирование клиентов по составлению финансового плана и формированию целевого инвестиционного портфеля: финансовое сопровождение и методы организации деятельности.			
3.1.	Налоговое консультирование и правовые услуги	3	ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи, Кейс-задача
3.2.	Разработка финансового плана для клиента и целевого инвестиционного портфеля	3	ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи, Реферат
3.3.	Государственное регулирование и механизм защиты прав потребителей на рынке финансовых услуг	3	ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Тест
3.4.	Экзамен	3	ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3	Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи
	Промежуточная аттестация			Эк

3. Оценочные средства (оценочные материалы)

Примерный перечень оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде (Оценочные материалы)
Текущий контроль			
Для оценки знаний			
1	Устный опрос	Средство контроля знаний студентов, способствующее установлению непосредственного контакта между преподавателем и студентом, в процессе которого преподаватель получает широкие возможности для изучения индивидуальных особенностей усвоения студентами учебного материала.	Перечень вопросов для устного опроса
2	Тест	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	Фонд тестовых заданий
Для оценки умений			

3	Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи	Задачи направленные на использование приобретенных знаний и умений в практической деятельности и повседневной жизни	Комплект практико-ориентированных и ситуационных задач
Для оценки навыков			
Промежуточная аттестация			
4	Экзамен	Средство контроля усвоения учебного материала и формирования компетенций, организованное в виде беседы по билетам с целью проверки степени и качества усвоения изучаемого материала, определить необходимость введения изменений в содержание и методы обучения.	Комплект экзаменационных билетов

4. Примерный фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) "Финансовое консультирование"

Примерные оценочные материалы для текущего контроля успеваемости

Примерные материалы для контрольных точек и текущего контроля

Контрольная точка 1

Консалтинг – это:

а) это вид интеллектуальной деятельности, основная задача которого заключается в интеллектуальной деятельности, основная задача которого заключается в анализе, обосновании перспектив развития и использования научно-технических и организационно-экономических инноваций с учетом предметной области и проблем клиента;

б) это консультации в области производственных отношений, связанные с оптимизацией использования финансовых ресурсов и целью обеспечения максимального дохода собственниками предприятия

в) деятельность специальных компаний, заключающаяся в консультировании производителей, продавцов, покупателей по широкому кругу вопросов экономики, финансов, внешнеэкономических связей, создания и регистрации фирм, исследования и прогнозирования рынка товаров и услуг, инноваций.

2. При каком виде консультирования консультанты самостоятельно осуществляет диагностику, разработку решений и рекомендаций по их внедрению:

- а) обучающем;
- б) процессном
- в) экспертном

3. При каком виде консультирования консультант не только собирает идеи, анализирует решения, но и подготавливает почву для их возникновения, предоставляя клиенту соответствующую теоретическую и практическую информацию в форме лекций, семинаров, пособий и т.д.:

- а) обучающем;
- б) процессном
- в) экспертном

4. Какой вид консультирование получил наибольшее распространение в России:

- а) обучающее, экспертно - обучающее

- б) процессное, процессно - обучающее
- в) экспертное и экспертно - обучающее

5. В России существует много объектов консультирование, которые могут быть разделены на следующие группы:

- а) по форме собственности: государственные, частные, акционерные и смешанные предприятия;
- б) по размерам: малые, средние и крупные предприятия
- в) по территориальному признаку: центральные (федеральные) и региональные административные образования
- г) с точки зрения предмета консультирования
- д) по методу консультирования

6. Во сколько групп объединены 84 вида консалтинговых услуг, выделенных в Европейском справочнике-указателе консультантов по менеджменту:

- а) 10
- б) 8

в) 7

7. Когда сложился современный набор консалтинговых услуг:

- а) в 1950-60-е годы;
- б) в 1950-70-е годы
- в) в 1980-90-е годы

8. Виды консалтинговых услуг (согласно классификации Европейского справочника-указателя консультантов по менеджменту):

- а) общее управление, администрирование, финансовое управление, управление кадрами, маркетинг, производство, информационная технология, специализированные услуги
- б) общее управление, администрирование, финансовое управление, управление, производство, информационная технология, специальные услуги
- в) общее управление, администрирование, управление кадрами, маркетинг, производство, антикризисное управление, финансовое управление

9. Какие консультанты занимаются такими вопросами, как оценка состояния организации в целом и характеристика внешней для нее среды, определение целей и системы ценностей организации, разработка стратегии развития, прогнозирование, организация филиалов и новых фирм, изменение формы собственности или состава собственников, приобретение имущества, акций или паев, совершенствование организационных структур и т.д.:

- а) по административному управлению
- б) по общему управлению
- в) по финансовому управлению
- г) по управлению кадрами
- д) по маркетингу
- е) по организации производства
- ё) по информационным технологиям
- ж) специализированные

10. Какие консультанты разрабатывают решения по вопросам подбора сотрудников, контроля кадрового состава, системы оплаты труда, повышения квалификации и управления кадрами, охраны труда и психологического климата в коллективе:

- а) по административному управлению
- б) по общему управлению
- в) по финансовому управлению
- г) по управлению кадрами
- д) по маркетингу
- е) по организации производства
- ё) по информационным технологиям

ж) специализированные

11. Какие консультанты занимаются вопросами исследования рынка и обеспечивают принятие решений в области сбыта, ценообразования, рекламы, разработки новой продукции, послепродажного обслуживания и т.д.

- а) по административному управлению
- б) по общему управлению
- в) по финансовому управлению
- г) по управлению кадрами
- д) по маркетингу
- е) по организации производства
- ё) по информационным технологиям
- ж) специализированные

12. Какие консультанты совмещают знания экономических, управленческих и инженерных вопросов, оказывая менеджерам помощь в решении таких задач, как выбор технологии производственного процесса, стимулирование производительности труда, оценка и контроль качества продукции, анализ издержек производства, планирование производства, использование оборудования и материалов, конструирование и совершенствование продукции, оценка работ и т.д.

- а) по административному управлению
- б) по общему управлению
- в) по финансовому управлению
- г) по управлению кадрами
- д) по маркетингу
- е) по организации производства
- ё) по информационным технологиям
- ж) специализированные

13. Какие консультанты занимаются разработкой рекомендаций по внедрению систем автоматизированного проектирования (САПР) и автоматизированных систем управления (АСУ), информационно-поисковых систем, применению компьютеров в бухгалтерском учете и других количественных методах оценки деятельности предприятия:

- а) по административному управлению
- б) по общему управлению
- в) по финансовому управлению
- г) по управлению кадрами
- д) по маркетингу
- е) по организации производства
- ж) по информационным технологиям
- з) специализированные

14. Какие консультанты занимаются вопросами финансового планирования и контроля, налогообложения, бухгалтерского учета, размещения акций и паев на рынке, кредита, страхования, прибыли и себестоимости, неплатежеспособности и т.д.

- а) по административному управлению
- б) по общему управлению
- в) по финансовому управлению
- г) по управлению кадрами
- д) по маркетингу
- е) по организации производства
- ж) по информационным технологиям
- з) специализированные

15. Отрицательные стороны использования зарубежных консультантов в российских условиях:

- а) перенос зарубежного опыта,
- б) подготовка к выходу на зарубежных партнеров,

в) высокая стоимость услуг, большие требования к организации и предварительной подготовке клиента, языковой барьер, затрудненные коммуникации в силу культурных различий, высокие требования к бытовым условиям

Контрольная точка 2

1. Стратегии ведения переговоров — это...

- а) позиционный торг;
- б) разрешение сложившегося конфликта;
- в) взаимный учет интересов участников.

2. Стадии переговорного процесса — это ...

- а) подготовка к переговорам;
- б) оценка внешности партнеров по переговорам;
- в) анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей;
- г) процесс переговоров.

3. Конфликт, приводящий к негативным, часто разрушительным действиям — это конфликт...

- а) конструктивный;
- б) деструктивный;
- в) объективный.

4. На депозите лежит 100 000 рублей и банк ежегодно начисляет 7% на остаток по счету. Сколько денег будет на счете через 2 года, если все это время вкладчик не будет снимать деньги со счета?

- а) 107 000 руб.
- б) 114 000 руб.
- в) 114 490 руб.
- г) 120 000 руб.

5. Более выгодным является депозит, где при начислении дохода применяются:

- а) простые проценты
- б) сложные проценты
- в) дисконтированные проценты

6. Какой из годовых депозитов выгоднее для сбережения денег?

- а) 7% в конце срока вклада
- б) 7% с ежеквартальной капитализацией
- в) 7% с ежемесячной капитализацией

7. В чем преимущество инвестирования посредством индивидуального инвестиционного счета?

- а) отсутствие комиссий
- б) покупка ценных бумаг по фиксированной цене
- в) налоговые льготы

8. Сколько по времени хранится кредитная история?

- а) хранится 1 год, потом уничтожается
- б) хранится 10 лет с тех пор, как в нее последний раз вносили информацию
- в) хранится в течение 5 лет после последнего взятого кредита

9. Ненужную вам страховку, оформленную вместе с потребительским кредитом...

- а) нельзя вернуть
- б) можно вернуть в течение 14 дней
- в) можно вернуть в течение 7 дней

10. Чтобы выправить пошатнувшуюся финансовую ситуацию при выходе из долгов рекомендуется (несколько вариантов ответов)

- А) открыть пару новых кредиток, чтобы погасить старые
- Б) поискать возможность подработки, чтобы побыстрее разобраться с долгами
- В) пересмотреть свой бюджет, с целью сокращения трат по отдельным статьям
- Г) заложить в ломбард имущество, чтобы погасить долги
- Д) обратиться в банк за реструктуризацией текущего кредита/кредитов

11. Процедура банкротства может быть завершена... (несколько вариантов ответов):

- А) реструктуризацией долга
- Б) мне всё простили, я никому ничего не должен!
- В) прощают 50% долгов
- Г) реализацией имущества
- Д) мировым соглашением
- Е) открытые вопросы

12. Какие характеристики актива не может учесть инвестор при принятии инвестиционных решений?

- а) ликвидность
- б) риск
- в) реализованную доходность
- г) ожидаемую доходность

13. Что неизвестно владельцу облигации определенного корпоративного эмитента?

- а) номинал облигации
- б) дата выплаты ближайшего купона
- в) точная дата погашения
- г) из перечисленного всё известно

14. Вы решили стать трейдером на рынке «Форекс». Внесли на депозит 500 долларов США, выбрав кредитное плечо 1:100. В этом случае вы можете работать с суммой, равной:

- а) 50000 долларов США
- б) 600 долларов США
- в) 5000 долларов США
- г) не хватает данных для ответа

15. Какой максимальный налоговый вычет предусмотрен по ИИС? Укажите наиболее полный и правильный ответ:

- а) для вычета первого типа — 400 тыс. руб., для вычета второго типа — весь нетто-доход от операций по счету
- б) для вычета первого типа — 1 млн руб., для вычета второго типа — 400 тыс. руб.
- в) для вычета первого и второго типа — 1 млн руб.
- г) для вычета первого и второго типа — 400 тыс. руб.

Контрольная точка 3

1. Какие могут быть нарушения прав страхователей? (несколько вариантов ответов)

- а) Занижение сумм выплаты или отказ в выплате страхового возмещения
- б) Задержка в выплатах возмещения
- в) Выплата без независимой экспертизы
- г) Навязывание дополнительных услуг
- д) Затягивание сроков при рассмотрении заявлений о выплате страхового возмещения

2. Какие могут быть нарушения прав вкладчиков? (несколько вариантов ответов)

- а) Отказ в приеме вклада
- б) Размещение недостоверной информации при рекламировании банковского вклада (недобросовестная реклама)

в) Изменение в одностороннем порядке процентных ставок, а также условий размещения вклада без уведомления вкладчика

г) Установление в договоре банковского вклада условий, ущемляющих права вкладчика

3. Каковы гарантии по вкладам в случае отзыва лицензии Банка?

а) Компенсация в размере 1 млн. руб.

б) Компенсация в размере 500 тыс. руб.

в) Компенсация в размере 1,4 млн руб.

г) Нет гарантий

4. Лечение физического лица было оплачено за счет средств работодателя. Социальный налоговый вычет:

а) предоставляется налогоплательщику;

б) предоставляется налогоплательщику в размере 50% стоимости лечения;

в) предоставляется налогоплательщику, если это предусмотрено трудовым договором;

г) не предоставляется налогоплательщику.

5. При продаже жилого дома имущественный налоговый вычет предоставляется в полной сумме, полученной от продажи, если дом находился в собственности налогоплательщика:

а) менее трех лет;

б) более трех лет;

в) менее пяти лет;

г) пять лет и более.

6. Для чего необходим СНИЛС (несколько вариантов ответов)?

а) для устройства на работу

б) для назначения пенсии

в) для получения льгот и пользования госуслугами через Интернет

7. Какой минимальный страховой стаж требуется с 2024 года для назначения трудовой пенсии по старости на общих основаниях?

а) 1 год

б) 5 лет

в) 15 лет

г) 20 лет

8. Сколько пенсионных коэффициентов необходимо для назначения пенсии после 2025 года?

а) 15

б) 20

в) 21

г) 30

9. Что такое пенсионный коэффициент?

а) коэффициент, учитывающий регулярность страховых взносов

б) число, равное количеству отработанных лет

в) коэффициент, определяемый на основе страхового стажа и уплаченных страховых взносов

г) коэффициент, определяемый на основе возраста пенсионера

10. Где можно узнать о накопленных пенсионных коэффициентах?

а) лично в отделении Пенсионного фонда по письменному заявлению

б) в бухгалтерии работодателя

в) в налоговой инспекции

г) на портале государственных услуг и личном кабинете на электронном портале Пенсионного фонда

11. Виды финансовых услуг/продуктов, которые чаще всего навязывают в качестве

дополнительных услуг? (несколько вариантов ответов)

- а) круглосуточная техподдержка на дороге
- б) информационная поддержка в виде онлайн юридической помощи
- в) «премиальное» гарантийное обслуживание купленной техники на год, два или три

12. Кредитный договор заключается:

- а) В письменной форме
- б) В устной форме
- в) Возможны обе формы

13. Вправе ли Банк передать свои права по кредитному договору другому лицу?

- а) Нет
- б) Да
- в) Да, но только с согласия Заемщика
- г) Да, но только если Заемщик допустил просрочку

14. Какие существуют меры предупреждения нарушений прав потребителя? (несколько вариантов ответов)

- а) Перед подписанием договора, прочитать его и получить полную информацию об условиях
- б) Не покупайте то, чего не понимаете
- в) Отказаться от дополнительных услуг, если в них нет необходимости
- г) Охранять свои персональные данные
- д) Хранить копии документов
- е) Договориться с финансовой организацией

15. От чего зависит размер будущей пенсии (несколько вариантов ответов)?

- а) от размера заработной платы
- б) от величины страхового стажа
- в) от времени выхода на пенсию

Тестовые задания

Задание 1.

При каком виде консультирования консультант не только собирает идеи, анализирует решения, но и подготавливает почву для их возникновения, предоставляя клиенту соответствующую теоретическую и практическую информацию в форме лекций, семинаров, пособий и т.д.:

Ответ:

- 1. обучающем;
- 2. процессном
- 3. экспертном

Задание 2.

Какой вид консультирование получил наибольшее распространение в России:

Ответ:

- 1. обучающее, экспертно - обучающее
- 2. процессное, процессно - обучающее
- 3. экспертное и экспертно – обучающее

Задание 3.

В России существует много объектов консультирование, которые могут быть разделены на следующие группы:

Ответ:

- 1. по форме собственности: государственные, частные, акционерные и смешанные предприятия;
- 2. по размерам: малые, средние и крупные предприятия
- 3. по территориальному признаку: центральные (федеральные) и региональные административные образования

4. с точки зрения предмета консультирования
5. по методу консультирования

Задание 4.

Когда сложился современный набор консалтинговых услуг:

Ответ:

1. в 1950-60-е годы;
2. в 1950-70-е годы
3. в 1980-90-е годы

Задание 5.

Отрицательные стороны использования зарубежных консультантов в российских условиях:

Ответ:

1. перенос зарубежного опыта,
2. подготовка к выходу на зарубежных партнеров,
3. высокая стоимость услуг, большие требования к организации и предварительной подготовке клиента, языковой барьер, затрудненные коммуникации в силу культурных различий, высокие требования к бытовым условиям

Задание 6.

Сбалансированный бюджет — это ситуация, когда:

Ответ:

1. расходы равны доходам;
2. расходы меньше доходов;
3. расходы равны плановым доходам;
4. плановые расходы равны плановым доходам.

Задание 7.

Какой бюджет лучше при прочих равных условиях:

Ответ:

1. профицитный;
2. дефицитный;
3. сбалансированный;
4. любой бюджет — хороший.

Задание 8.

Какие параметры из перечисленных не являются обязательными характеристиками финансовой цели?

Ответ:

1. плановый срок достижения;
2. требуемая сумма денег;
3. приоритетность цели;
4. источник получения финансирования.

Задание 9.

Как рассчитать скорость движения к цели?

Ответ:

1. Ежемесячную зарплату умножить на 12 месяцев
2. Будущую стоимость цели разделить на количество месяцев до достижения цели

Задание 10.

Что из перечисленного не относится к пассивному доходу:

Ответ:

1. процентный доход по вкладу в банке;
2. купонный доход от облигаций;
3. выигрыш в интеллектуальную игру;

4. дивиденды, полученные по обыкновенным акциям.

Задание 11.

Какую часть бюджета рекомендуется направлять на финансовые цели?

Ответ:

1. Не менее 30% - 50%
2. 2%
3. 5% - 20%

Задание 12.

Сочетание каких трех качеств менеджера по продажам важны для клиента на начальном этапе взаимодействия?

Ответ:

1. Профильное образование, доскональное знание всех тонкостей продукта, привлекательный внешний вид.
2. Заинтересованность проблемами клиента, компетентность, точность.
3. Стратегическое мышление, энтузиазм, смелость.

Задание 13.

Стадии переговорного процесса — это ...

Ответ:

1. подготовка к переговорам;
2. оценка внешности партнеров по переговорам;
3. анализ результатов переговоров и выполнение достигнутых договоренностей;
4. процесс переговоров.

Задание 14.

Какова максимальная сумма страховых выплат АСВ (Агентства страхования вкладов) для вкладчиков, в случае прекращения деятельности банка?

Ответ:

1. 700 000 руб.
2. 1 000 000 руб.
3. 1 400 000 руб.
4. 3 000 000 руб.

Задание 15.

Вам предлагают вложить капитал с доходностью 40% через полгода. Как вы поступите?

Ответ:

1. согласитесь, нельзя упустить такое выгодное предложение
2. откажетесь, такой высокий доход связан с очень высоким риском
3. проверите надежность компании, которая предлагает вложить средства, и если надежность подтвердится, согласитесь

Задание 16.

Какой вариант действий позволит уменьшить риск потери денег при инвестировании?

Ответ:

1. вложить все деньги в один инвестиционный продукт
2. вложить все деньги в несколько инвестиционных продуктов
3. риск одинаковый

Задание 17.

В чем преимущество инвестирования посредством индивидуального инвестиционного счета?

Ответ:

1. отсутствие комиссий
2. покупка ценных бумаг по фиксированной цене
3. налоговые льготы

Задание 18.

Чтобы выправить пошатнувшуюся финансовую ситуацию при выходе из долгов рекомендуется

Ответ:

1. открыть пару новых кредитов, чтобы погасить старые
2. поискать возможность подработки, чтобы побыстрее разобраться с долгами
3. пересмотреть свой бюджет, с целью сокращения трат по отдельным статьям
4. заложить в ломбард имущество, чтобы погасить долги
5. обратиться в банк за реструктуризацией текущего кредита/кредитов

Задание 19.

Основная цель инвестирования - это:

Ответ:

1. найти способ вложения капитала, при котором обеспечивался бы максимальный риск и уровень доходности
2. найти способ вложения капитала, при котором обеспечивался бы минимальный риск и минимальный уровень доходности
3. найти способ вложения капитала, при котором обеспечивался бы максимальный уровень доходности при допустимом уровне риска

Задание 20.

Какой из годовых депозитов выгоднее для сбережения денег

Ответ:

1. 7% в конце срока вклада;
2. 7% с ежеквартальной капитализацией;
3. 7% с ежемесячной капитализацией.

Задание 21.

Установите последовательность действий при выборе страховой компании, расставив цифры в правильном порядке.

1. Проанализировать жалобы клиентов страховой компании.
2. Сравнить цены страховых полисов на сайтах страховых компаний.
3. Определить, какой страховой продукт вы хотите приобрести.
4. Проанализировать удобство работы со страховой компанией: уровень сервиса, наличие очередей и сроки ожидания выплат, близость ее отдела по урегулированию убытков к вашему дому и др.
5. Проверить надежность страховой компании с помощью рейтингов надежности.

Задание 22.

Установите последовательность действий при выборе кредитной организации, расставив цифры в правильном порядке.

1. Проанализировать тарифные планы
2. Изучение отзывов и комментариев о банке.
3. Оценка надежности финансово-кредитных организаций.
4. Дополнительные услуги, предлагаемые банками.
5. Составление списка банковских учреждений

Задание 23.

Установите последовательность действий при формировании инвестиционного портфеля, расставив цифры в правильном порядке.

1. Определяем инвестиционный риск-профиль: личную готовность к риску
2. Рассчитываем свои инвестиционные возможности: какую сумму и с какой регулярностью будете инвестировать
3. Определяем инвестиционные цели и сроки их достижения
4. Подбираем конкретные инвестиционные инструменты в портфель под каждый

выбранный вид активов, минимизируем расходы (комиссии) и налоги

5. Формируем структуру инвестиционного портфеля по классам активов

Задание 24.

Установите последовательность действий при открытии брокерский счет, расставив цифры в правильном порядке.

Ответ:

1. Выбрать брокера
2. Пополнить брокерский и/или ИИС
3. Выбрать тарифный план
4. Купить ценные бумаги
5. Предоставить необходимый пакет документов и открыть счет

Задание 25.

Установите последовательность надежных инвестиций с наименьшим процентом к рискованным и большим процентом доходности, расставив цифры в правильном порядке

Ответ:

1. Облигации
2. Криптовалюта
3. Акции
4. Депозит
5. Золото

Задание 26.

Установите соответствие

Дистракторы:

1. Консервативный портфель
2. Умеренный портфель
3. Агрессивный портфель

Дистракторы соответствия:

1. До 60% в облигациях и вкладах, до 30% в акциях, до 10% в золото
2. До 50% в облигациях, до 50% в акциях
3. До 90% в облигациях, только 10-20% долгосрочных сбережений можно инвестировать в акции, до 3-5% может быть в золоте

Задание 27.

Установите соответствие: Сослуживцы Атосов, Портосов, Арамисов и Дартаньянов выбирают финансовый продукт для решения своих пенсионных задач. У каждого из них есть свои убеждения и пожелания. Какой набор финансовых продуктов, наиболее точно отражает убеждения и планы этих людей, при условии, что каждому из них необходимо предложить свой тип финансового продукта.

Дистракторы:

1. Атосов: Ведет здоровый образ жизни, регулярно занимается спортом и практически не болеет. Мечтает закончить работать и уехать в деревню не позже, чем через 5 лет.

2. Портосов: Считает, что «кто не рискует, тот не пьет шампанское», однако не готов рисковать основными накоплениям. Хотел бы вместе с женой пожить в свое удовольствие после того, как закончит работать.

3. Арамисов: Верит, что от судьбы не убежишь, однако предпочитает быть готовым к разным неприятностям. Считает, что «синица в руках лучше, чем журавль в небе».

4. Дартаньянов: Занимается экстремальными видами спорта. Любит свою работу и не хотел бы с ней расставаться в ближайшие 10 лет.

Дистракторы соответствия:

1. Пенсионное страхование
2. Накопительное страхование жизни
3. Инвестиционное страхование жизни
4. Добровольная накопительная пенсия

Задание 28.

Установите соответствие:

Дистракторы:

1. Консультанты по общему управлению
2. Консультанты по административному управлению
3. Консультанты по управлению кадрами

Дистракторы соответствия:

1. Решают проблемы, связанные с самим существованием бизнеса и его перспективами
2. решают проблемы, связанные с ведением бизнеса, т.е. помогают оптимизировать управление организацией
3. Содействуют менеджерам в оптимизации привлечения и использования человеческого ресурса

Задание 29.

Установите соответствие:

Дистракторы:

1. Ипотека
2. Кредит
3. Платежные агенты

Дистракторы соответствия:

1. система целевого кредитования для покупки жилой недвижимости (квартиры или дома), в которой покупаемая недвижимость становится предметом залога
2. юридические лица (кроме кредитных организаций) и индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность по приему платежей в пользу третьих лиц от физических лиц и не оказывающих им иные услуги
3. финансовый инструмент, в основе которого принципы - срочность, платность и возвратность

Задание 30.

Установите соответствие:

Дистракторы:

1. Кредит потребительский
2. Овердрафт
3. Рефинансирование кредита

Дистракторы соответствия:

1. способ погашения кредита, при котором тело кредита ежемесячно погашается в равных долях, а также оплачиваются начисленные за текущий месяц проценты.
2. получение нового кредита на более выгодных условиях для полного или частичного погашения предыдущего
3. денежные средства, предоставленные кредитором заемщику на основании кредитного договора для личных целей, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Задание 31.

Установите соответствие:

Дистракторы:

1. Финансовое мошенничество
2. Финансовая пирамида
3. Финансовые риски

Дистракторы соответствия:

1. схема инвестиционного мошенничества, в которой доход по привлеченным денежным средствам образуется не за счет вложения их в прибыльные активы, а за счет поступления денежных средств от привлечения новых инвесторов. человеку обязательно знать признаки подобных схем, уметь их распознавать и избегать
2. возможность потерять деньги в связи с наступлением каких-либо предвиденных или непредвиденных обстоятельств
3. совершение противоправных действий в сфере денежного обращения путем обмана,

злоупотребления доверием и других манипуляций с целью незаконного обогащения Соответствие 1 - 3, 2 - 1, 3 - 2

Задание 32.

Установите соответствие:

Дистракторы:

1. Кредитные активы
2. Кассовые активы
3. Инвестиционные активы

Дистракторы соответствия:

1. связаны с размещением банковских ресурсов в ценные бумаги
2. основа активной деятельности банка в размещении его ресурсной базы
3. предназначены для бесперебойного выполнения требований клиентов по безналичному перечислению средств и по выдаче наличных денег с их счетов

Задание 33.

Установите соответствие

Дистракторы:

1. Фьючерсы
2. Переводной вексель
3. Бонды

Дистракторы соответствия:

1. безусловный приказ лица, выдавшего вексель (векселедателя), своему должнику (плательщику) уплатить указанную в векселе денежную сумму в соответствии с условиями данного векселя третьему лицу (векселедержателю)
2. ценные бумагами с фиксированным доходом, поскольку при покупке инвестор заранее знает, какой процент он будет получать и в течение какого времени
3. контракт на будущее, согласно которому одна сторона через определенный срок продает другой актив по фиксированной на настоящий момент цене.

Задание 24.

Установите соответствие:

Дистракторы:

1. Акционер
2. Брокер
3. Клиент

Дистракторы соответствия:

1. Профессиональный участник рынка ценных бумаг, совершающий сделки с эмиссионными ценными бумагами и иными финансовыми инструментами по поручению, за счет и в интересах клиента
2. Лицо, пользующееся или намеренное воспользоваться услугами профессионального участника рынка ценных бумаг
3. Лицо, являющееся собственником акции

Задание 35.

Установите соответствие

Дистракторы:

1. Финансовый рынок
2. Рынок опционов
3. Рынок производных финансовых инструментов

Дистракторы соответствия:

1. договор, по которому покупатель получает право купить/продать какой-либо актив (товар, ценная бумага, валюта и др.).
2. система экономических взаимоотношений, связанных с заимствованием, выпуском, покупкой, продажей ценных бумаг, драгоценных металлов, валют и других инструментов инвестирования

3. рынок, на котором торгуются контракты, цена которых зависит от изменения цен на другие активы, такие как акции, облигации, товары или валюты

Задание 36.

Верно ли, что на реализацию финансовой цели через 1 год при инфляции 8 %, при стоимости цели 100 000 руб. вам потребуется 118000?

Задание 37.

Верно ли, что для того, чтобы накопить 500 000 рублей в течение 5 лет, то вам необходимо откладывать 8333 в месяц под «подушку»?

Задание 38.

Верно ли, что лучше всего диверсифицирован портфель, состоящий из 50% акций нефтедобывающей компании, 25% акций банка Z, 25% облигации банка Z?

Задание 39.

Верно ли, что, если частный инвестор Константин Захаров в 2023 г. заработал 370000 руб., а на ИИС положил 400000 руб., то при возврате НДФЛ он сможет получить в 2024 г., 52000?

Задание 40.

Глава семьи за январь 2024 г. заработал 48000 руб., причем 12000 из них — доход от случайно полученного и выполненного заказа. Его супруга заработала за январь 24000 руб., получив 6000 руб. премии за прошлый год. Верно ли, что для финансового планирования семье следует заложить 54000 руб. в бюджет на февраль 2024г.?

Задание 41.

Гражданин остро нуждается в денежных средствах в размере 20000. руб. и рассчитывает погасить долг в течение двух месяцев. Банк «X» предлагает кредит наличными на следующих условиях: сумма кредита – от 15000. руб., процентная ставка – 22% годовых, срок кредита – от 3 месяцев. Микрофинансовая организация предлагает займ в размере от 5000 руб., процентная ставка – 1% в день от первоначальной суммы долга, срок – от 14 дней. Верно ли, что гражданину лучше воспользоваться услугами микрофинансовой организации?

Задание 42.

Во сколько групп объединены 84 вида консалтинговых услуг, выделенных в Европейском справочнике-указателе консультантов по менеджменту?

Задание 43.

Сколько денег потребуется на реализацию финансовой цели через 1 года при инфляции 7%, если сейчас цель стоит 100 000 руб.?

Задание 44.

На депозите лежит 100 000 рублей и банк ежегодно начисляет 7% на остаток по счету. Сколько денег будет на счете через 2 года, если все это время вкладчик не будет снимать деньги со счета? (в ответе указывается целое число, единицы изменения не пишутся)

Задание 45.

Частный инвестор Константин Захаров в 2020 г. заработал 384000 руб., а на ИИС положил 400000 руб., воспользовавшись частью заработка жены. Какую максимальную сумму возврата НДФЛ он сможет получить в 2021 г., если у него нет никаких других вычетов, и он выбирает вариант возврата первого типа (от внесенной на счет суммы)? (в ответе указывается целое число, единицы изменения не пишутся)

Практико- ориентированные и ситуационные задания

Задание 1. Конфликт интересов или этическая дилемма

Условие: Вы - независимый финансовый консультант с 3-летним стажем. К вам пришел клиент с целью сформировать инвестиционный портфель на 1,5 млн рублей. В процессе анкетирования вы

поняли, что клиенту подходит консервативная стратегия (ОФЗ + корпоративные облигации надежных эмитентов).

Параллельно с вами работает финансовая компания «Прогресс», которая предлагает вам агентское вознаграждение (комиссию) 5% от суммы привлеченных клиентов за продажу их структурного продукта с доходностью на 3% выше депозита, но с полной потерей капитала в случае дефолта эмитента (высокорисковый инструмент). Ваш текущий доход в последний месяц был низким, и эти комиссионные решили бы ваши личные финансовые трудности.

Задание:

1. Идентифицируйте проблему: Какие противоречия возникают между профессиональным долгом и личной выгодой?

2. Анализ нормативной базы: Обратившись к Базовому стандарту защиты прав инвесторов и законодательству об инвестиционном консультировании (ФЗ-39), объясните, какие действия консультанта будут являться нарушением.

3. Поиск решения:

Предложите алгоритм разговора с клиентом, если вы решите остаться этичным и отказаться от комиссии.

Если вы все же продадите рискованный продукт, к каким последствиям это может привести (репутационным, юридическим)?

Вывод: Сформулируйте, в чем заключается главная проблема становления института финансового консультирования в России на основе этого примера (низкая финансовая грамотность клиентов vs. «продажная» модель бизнеса консультантов).

Задание 2. Регуляторные риски и «серые» консультанты

Условие: В социальных сетях набирает популярность блогер Иван «GuruFinance». Он не имеет лицензии инвестиционного советника ЦБ РФ, но проводит платные вебинары, где дает рекомендации по покупке конкретных акций, криптовалют и "high-risk" активов, обещая доходность 50-100% годовых. Тысячи подписчиков следуют его советам.

Ваш клиент, пенсионерка Тамара Ивановна, потеряла 300 тыс. рублей (половину своих сбережений), вложившись в криптовалютный проект, который рекламировал этот блогер. Она пришла к вам, легальному консультанту, за помощью.

Задание:

1. Правовая оценка: Кто такой Иван «GuruFinance» с точки зрения российского законодательства о финансовом консультировании? Какие статьи КоАП или УК РФ могут быть применены к его деятельности?

2. Действия консультанта: Что вы можете посоветовать Тамаре Ивановне для возврата средств? (Куда писать заявление? Какие доказательства собрать? Скриншоты, переписки, чеки).

3. Анализ проблемы: Почему в России процветает «серое» консультирование? Укажите не менее 3-х причин (пробелы в законодательстве, низкий порог входа, доверчивость населения).

4. Профилактика: Составьте короткий чек-лист для клиентов «Как отличить легального финансового консультанта от мошенника», включив туда проверку реестра ЦБ РФ.

Задание 3. Налоговая оптимизация инвестиционного портфеля

Условие: Клиент, Сергей (40 лет), успешный инвестор со стажем, пришел к вам за консультацией. Он хочет оптимизировать налоги. У него открыты три счета:

1. Обычный брокерский счет (БС): прибыль за 2023 год составила 200 000 руб. (уже продал бумаги с прибылью).

2. Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) тип А: внес 400 000 руб. в 2023 году. На счету куплены ОФЗ, прибыль по ним не фиксировалась (купонный доход составил 30 000 руб.).

3. ИИС тип Б: открыт в 2022 году, внесено 600 000 руб., бумаги выросли на 150 000 руб. (не проданы).

Также Сергей продал квартиру, которая была в собственности 2 года (купил за 5 млн, продал за 7 млн), и хочет знать, надо ли платить налог.

Задание:

1. Расчет текущих налогов:

Рассчитайте НДФЛ с прибыли по обычному брокерскому счету (ставка 13% для резидентов РФ до 5 млн).

Объясните, нужно ли платить налог с купона по ОФЗ на ИИС (до вывода средств)?

2. Стратегия вычета (Тип А или Тип Б):

Какая сумма налогового вычета положена Сергею по ИИС тип А за 2023 год? (макс. $400\,000 * 13\% = ?$)

При каком сценарии ему выгоднее было бы открыть ИИС тип Б (вычет на доход), а не тип А (вычет на взнос)? Сделайте расчет, если он планирует закрыть ИИС через 3 года с доходностью 15% годовых.

3. Налог с продажи недвижимости:

Рассчитайте налог с продажи квартиры, используя имущественный вычет (1 млн руб.) или вычет в размере расходов на приобретение. Что выгоднее?

Какой срок владения должен быть, чтобы вообще избежать налога?

4. Рекомендация: Предложите Сергею законные способы уменьшить налог к уплате (например, сальдирование убытков с прошлых лет, если они есть, или использование вычета на ИИС).

Задание 4. Правовые аспекты наследования финансовых активов

Ситуация: Клиентка, Ольга (55 лет), одна воспитывает дочь (20 лет, студентка). У Ольги сформирован солидный инвестиционный портфель:

Акции российских компаний на обычном брокерском счете (2 млн руб.).

ИИС (1 млн руб.).

Драгметаллы (обезличенный металлический счет) на 1,5 млн руб.

Квартира (единственное жилье).

Ольга обеспокоена тем, что в случае ее смерти дочь «потеряет деньги» из-за налогов и сложности оформления.

Задание:

1. Анализ правовых последствий: Объясните, что произойдет с каждым из активов после смерти владельца (наследование по закону). Кто получит доступ к счетам? Нужно ли платить налог на наследство (НДФЛ) в РФ?

2. Составление завещания: Помогите Ольге составить завещательное распоряжение (на примере брокерского счета). Какие данные нужно указать?

3. Альтернативные инструменты: Посоветуйте, как можно упростить передачу активов без длительного вступления в наследство (например, использование договора дарения при жизни или открытие совместного счета с дочерью). Укажите риски каждого способа.

4. Вывод: Подготовьте краткую инструкцию для дочери «Что делать в первые 30 дней после смерти наследодателя с его финансовыми активами».

Задание 5. «Жизненный цикл семьи: от рождения ребенка до покупки квартиры»

Ситуация: Молодая семья: Анна (28 лет) и Дмитрий (30 лет). Живут в арендованной квартире в Москве.

Доходы: 200 000 руб. (Дмитрий - IT) + 100 000 руб. (Анна - дизайнер, фриланс, доход нестабилен).

Расходы: Аренда (70 000), текущие траты (80 000), остаток в среднем 50 000 руб./мес.

Активы: Накопления 700 000 руб. на депозите.

Цели:

1. Через 1-2 года родить ребенка. Анна планирует уйти в декрет на 3 года (потеря дохода).

2. Через 5 лет накопить на первоначальный взнос по ипотеке на свою квартиру (нужно 2 млн руб. на первый взнос).

Проблема: С рождением ребенка доход семьи упадет на 100 000 руб. (исчезнет зарплата Анны), а расходы вырастут. Текущий остаток (50 тыс.) исчезнет, и семья начнет тратить накопления.

Задание:

1. Анализ кризисного сценария: Рассчитайте дефицит бюджета семьи на период декрета (3 года) с учетом того, что расходы вырастут на 30 000 руб./мес. (ребенок), а доход уменьшится. Сколько денег им нужно иметь в «подушке безопасности», чтобы пережить декрет без долгов?

2. Корректировка финансового плана: Хватит ли текущих накоплений (700 тыс.) на покрытие дефицита? Если нет, сколько нужно донакопить до рождения ребенка за 1-2 года, откладывая по 50 тыс. в месяц? Стоит ли им сейчас инвестировать накопления в акции или лучше

держат в надежных консервативных инструментах? Почему?

3. Формирование целевого портфеля (после рождения ребенка): Допустим, они накопили нужную сумму на «декретную подушку». Через 3 года, когда Анна выйдет на работу, им нужно начать копить на ипотеку (цель через 2 года после выхода, т.е. горизонт 2-3 года). Предложите структуру портфеля для накопления на первый взнос (2 млн) с горизонтом 3 года. Обоснуйте выбор: облигации, структурные ноты, вклады? Учитывайте риск обесценивания денег из-за инфляции.

4. Рекомендации по страхованию: Какие виды страхования необходимо оформить Дмитрию как основному кормильцу на период декрета и накопления на ипотеку? (страхование жизни, здоровья, потеря работы).

Кейс-задачи

Кейс. «Семейный финансовый навигатор: от ипотеки к пассивному доходу»

Вводная часть

Вы - финансовый консультант компании «Персональный Капитал». На первичную консультацию (бесплатную) к вам записалась пара: Алексей (35 лет) и Екатерина (34 года).

Они живут в Москве, в браке 10 лет, имеют одного ребенка 7 лет (пойдет в первый класс). Оба работают в найме. Они никогда всерьез не занимались планированием бюджета и инвестициями, но накопили «подушку безопасности» и хотят понять, как достичь своих целей.

После brief-сессии (первого разговора) вы зафиксировали следующие вводные:

1. Данные о клиентах (Анкета)

1.1 Доходы (ежемесячно, после вычета налогов):

Алексей: 250 000 руб. (стабильная зарплата, IT-сектор).

Екатерина: 150 000 руб. (маркетинг, высокая вероятность потери работы в кризис, но быстро находит новую).

Итого семейный доход: 400 000 руб./мес.

1.2 Расходы (ежемесячно):

Продукты, одежда, хозтовары: 100 000 руб.

Ипотека (взята 2 года назад): 90 000 руб. (остаток долга — 5 млн руб., ставка 9%, срок — 15 лет).

Автомобиль (бензин, страховка, парковка): 40 000 руб.

Ребенок (кружки, садик/подготовка к школе): 30 000 руб.

Коммунальные платежи и связь: 20 000 руб.

Развлечения, рестораны, отпуск (в среднем за год): 60 000 руб.

Итого расходов: 340 000 руб./мес.

1.3 Ежемесячный остаток (сбережения): 60 000 руб.

1.4 Активы (то, что уже есть):

Наличные/депозиты: 1 200 000 руб. (лежат на вкладе под 6% годовых, пополняемый).

Квартира: в ипотеке (стоимость примерно 12 млн руб., но в залоге у банка).

Автомобиль: Kia Sportage 2021 г.в. (стоимость ~2 млн руб.).

Инвестиции: 0 руб. (никогда не инвестировали).

1.5 Цели клиентов (после обсуждения приоритетов):

Краткосрочные (1-2 года): Сделать ремонт в квартире (требуется 800 000 руб.).

Среднесрочные (10-11 лет): Накопить на образование ребенка в вузе (хотят заложить бюджет 3 млн руб. в текущих ценах, с учетом инфляции).

Долгосрочные (20+ лет): Создать капитал для выхода на пассивный доход. Хотят выйти на пенсию пораньше (в 55-60 лет) и получать пассивный доход 100 000 руб./мес. в деньгах сегодняшнего дня.

2. Дополнительная информация и вводные для расчетов

2.1 Инфляция: Примите среднегодовую инфляцию в РФ на долгосрочном горизонте за 6%.

2.2 Доходность инвестиций:

Консервативный портфель (ОФЗ + депозиты): 8-9% в рублях.

Умеренный портфель (смешанный: облигации + акции РФ): 11-13% в рублях.

Агрессивный портфель (акции РФ + акции развивающихся рынков): 15-17% в рублях (волатильность высокая).

2.3 Налоги: НДФЛ с инвестиционного дохода (13% для резидентов) пока не учитываем в планировании (для упрощения), но в пояснительной записке упомянуть.

2.4 Риск-профиль: В ходе беседы выяснилось, что Алексей готов к риску (умеренно-агрессивный), Екатерина крайне консервативна и боится просадок. Компромиссный профиль - «Умеренный» (консервативная часть на цели с фиксированной датой, рисковая - на пенсию).

Задание для студента (Роль консультанта)

Вам необходимо разработать для семьи «Личный финансовый план (ЛФП)» и предложить структуру целевого инвестиционного портфеля.

Отчет должен состоять из нескольких обязательных частей:

Часть 1. Анализ текущего положения (Финансовая диагностика)

Расчеты:

1) Рассчитайте коэффициент текущей ликвидности (Активы / Обязательства). Достаточно ли у семьи ликвидных активов (депозит) для покрытия срочных обязательств?

2) Рассчитайте коэффициент сбережения (Сбережения / Доходы). Нормально ли семья тратит?

3) Определите «финансовую подушку безопасности» в месяцах текущих расходов. Соответствует ли текущий запас (1.2 млн руб.) рекомендуемому значению (3-6 месяцев расходов)?

Вывод: Достаточно ли у семьи ресурсов для начала инвестирования? Что нужно изменить в бюджете (если нужно)?

Часть 2. Постановка целей и их финансовая оценка

1) Ремонт (через 1 год): Рассчитайте, сколько нужно откладывать ежемесячно, чтобы через год собрать 800 000 руб., учитывая, что деньги лежат на депозите под 6%.

2) Образование (через 11 лет):

Пересчитайте стоимость обучения (3 млн сейчас) с учетом инфляции 6% на срок 11 лет. Сколько реально нужно будет рублей через 11 лет? (Используйте формулу сложного процента).

Рассчитайте ежемесячный платеж, который необходимо инвестировать, чтобы накопить эту сумму, при ожидаемой доходности портфеля 10% годовых.

3) Пенсионный капитал (пассивный доход):

Используя «правило 4%» (или метод аннуитетов), рассчитайте, какой капитал нужен Алексею и Екатерине через 20 лет, чтобы снимать по 100 000 руб./мес. в текущих ценах (т.е. первый год пенсии им нужно будет снимать сумму, эквивалентную сегодняшним 100 тыс., но проиндексированную на инфляцию за 20 лет).

Подсказка: Сначала определите сумму годовых расходов на пенсии сегодня (1.2 млн). Затем спроецируйте эту сумму на 20 лет с инфляцией 6%. Это будет их годовая потребность в первый год пенсии. Затем разделите на 4% (0,04), чтобы узнать целевой капитал.

Часть 3. Разработка инвестиционной стратегии и формирование портфелей

1) Структурирование портфелей по целям (Принцип целевого капитала):

Предложите открыть несколько «инвестиционных счетов» или «корзин» под каждую цель.

Портфель №1 (Ремонт): Краткосрочный. Инструменты? (Депозит/Накопительный счет/ОФЗ с погашением через год).

Портфель №2 (Образование): Среднесрочный. Риск-профиль — умеренный. Предложите структуру (например, 40% акции РФ, 50% ОФЗ/корп. облигации, 10% золото/фонды). Обоснуйте выбор долей.

Портфель №3 (Пенсия): Долгосрочный. Риск-профиль — умеренно-агрессивный (можно выше долю акций). Предложите структуру (например, 60% акции РФ, 20% акции EM/развитых стран (через БПИФы), 20% облигации).

2) Оптимизация денежного потока:

Распределите ежемесячный остаток (60 000 руб.) по трем портфелям в приоритетном порядке (сначала ремонт, потом образование и пенсия параллельно).

Рассчитайте, через сколько месяцев будет закрыта цель по ремонту, после чего освободившийся денежный поток можно перенаправить на оставшиеся цели.

Часть 4. Анализ рисков и рекомендации

Риски:

Потеря работы Екатериной. Что делать? (Страховка? Увеличение подушки безопасности перед началом агрессивных инвестиций?).

Досрочное погашение ипотеки. Стоит ли направлять инвестиционный доход на досрочное погашение или это невыгодно при текущей ставке 9% (ниже потенциальной доходности инвестиций)?

Налоговая оптимизация:

Посоветуйте клиентам открыть Индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) и объясните, какой тип вычета (А или Б) им выгоднее, учитывая их зарплату (они платят НДФЛ 13%) и долгосрочный горизонт.

Страхование:

Есть ли смысл оформить страхование жизни и здоровья (особенно Алексея, как кормильца) на срок накоплений?

Требования к оформлению ответа

Студент предоставляет документ:

1. Вводная часть: Краткий профиль клиента (пересказ условий кейса).
2. Аналитическая часть (Расчеты): Все расчеты должны быть представлены в таблицах Excel (скриншоты или вставленные таблицы) с формулами. Обязательно показать, как меняется стоимость денег во времени (инфляция).

3. Графическая часть: Предложить диаграммы распределения активов по портфелям (круговые диаграммы).

4. Выводы и рекомендации: Четкие, структурированные выводы и ответы на вопросы клиента (Сможем ли мы? Сколько надо откладывать? Куда вкладывать?).

Примерные вопросы для защиты кейса (на устном собеседовании)

1. Почему вы выбрали именно такую структуру портфеля для цели «Образование»?
2. Клиент спрашивает: «А почему вы не предлагаете нам просто положить все на депозит под 20%?» Ваш ответ как профессионала.

3. Что вы будете делать, если через год рынок упадет на 30%, и клиенты в панике потребуют все продать?

4. Обоснуйте, почему ипотеку платим по графику, а не гасим досрочно деньгами от инвестиций.

5. Если бы клиент захотел копить на образование ребенка в долларах, как бы изменилась ваша стратегия с учетом текущей геополитики?

Кейс-задача: «Семейный подкоп или защита капитала?»

Вводные данные (ситуация)

К вам на консультацию пришла семья из трёх человек:

Член семьи Возраст Род деятельности Доход (в месяц, после налогов)

Алексей 40 лет Собственник небольшого строительного бизнеса (ООО, 1 магазин стройматериалов + бригада) От 200 до 400 тыс. руб. (нестабильно, в среднем 250 тыс. руб.)

Елена 38 лет Главный бухгалтер в найме (крупная торговая сеть) 120 тыс. руб. (стабильно)

Дочь 8 лет Ученица 2-го класса —

Их финансовое положение:

1. Ипотека: Взяли квартиру 3 года назад. Остаток долга — 4,5 млн руб. Срок — еще 17 лет. Платеж — 55 тыс. руб./мес. Квартира — единственное жильё.

2. Кредит на развитие бизнеса: Алексей брал потребительский кредит 2 года назад на закупку товара. Остаток долга — 1 млн руб. Платеж — 35 тыс. руб./мес.

3. Накопления: Есть «подушка безопасности» — 400 тыс. руб. на вкладе.

4. Автомобиль: Два авто: старенький Hyundai (2010 г.в., в семье) и новый грузовой Ford Transit (в лизинге у компании Алексея).

Запрос клиентов:

«Мы хотим начать копить на образование дочери. Через 10 лет ей поступать в вуз. Мы готовы откладывать по 30-40 тысяч рублей в месяц. Посоветуйте, куда лучше вложить: ИСЖ, накопительное страхование или может быть просто открыть вклад на ребенка? Мы слышали, что страхование жизни еще и налоги защищает...»

Задания для разбора (что нужно сделать консультанту)

Вам, как финансовому консультанту, необходимо провести полноценную встречу (письменно или в ролевой игре) и выполнить следующие шаги:

Часть 1. Диагностика (Аудит текущей ситуации)

1. Рассчитайте обязательные расходы семьи. Что произойдет с бюджетом, если Алексей или Елена временно потеряют трудоспособность?

2. Оцените критически важные риски. Расположите их по степени опасности для финансового

здоровья семьи (смерть кормильца, потеря работы, болезнь, потеря имущества, потеря бизнеса).

3. Найдите «дыры» в защите. Чего у семьи НЕТ из страховок, хотя должно быть в первую очередь?

Часть 2. Переформулирование запроса (Работа с возражениями)

1. Клиенты хотят копить на будущее дочери. Ваша задача — показать им, что сначала нужно защитить её настоящее. Как вы построите диалог, чтобы не обесценить их желание, но сместить фокус?

2. Аргументируйте, почему начинать с инвестиций (ИСЖ, НСЖ) в их случае может быть преждевременной или даже опасной стратегией.

Часть 3. Разработка системы страховой защиты

1. Предложите набор страховых продуктов для этой семьи с указанием:

- Кого страховать?
- От каких рисков?
- На какие страховые суммы?

2. Рассчитайте примерную стоимость такого страхового пакета (в месяц), используя среднерыночные цены (можно привести условные цифры: страхование жизни кормильца = X руб./мес, ДМС = Y руб./мес, страхование квартиры = Z руб./мес).

3. Уложится ли этот пакет в бюджет 30-40 тыс. руб., который они готовы тратить на накопления? Что делать, если бюджет превышен?

Часть 4. Этический выбор (Конфликт интересов)

Допустим, ваш страховой партнер (конкретная компания) предлагает вам повышенную комиссию за продажу полисов инвестиционного страхования жизни (ИСЖ). Вы понимаете, что этой семье ИСЖ не нужно (или нужно, но не в первую очередь), а нужен простой рискованный полис с низкой комиссией для агента.

Вопрос: Как вы поступите? Предложите то, что выгодно вам, или то, что нужно клиенту? Как объяснить свой выбор клиенту, если вы предлагаете «дешевый» для себя продукт?

Перечень вопросов для проведения устного опроса

1. Дайте определение понятию «финансовое консультирование». Чем деятельность финансового консультанта отличается от деятельности брокера или финансового советника (при равных функциях)?

2. Перечислите основные цели и задачи, которые решает финансовый консультант в процессе работы с клиентом.

3. Охарактеризуйте ключевые этапы (жизненный цикл) взаимодействия финансового консультанта и клиента: от первой встречи до сопровождения портфеля.

4. Какие существуют модели финансового консультирования (модель агентских отношений, модель доверительного управления, информационно-консультационная модель)? Кратко опишите каждую.

5. В чем заключается принцип «фидуциарной ответственности» (действие в наилучших интересах клиента) и как он реализуется на практике?

6. Какие законодательные акты РФ в первую очередь регулируют деятельность по финансовому консультированию?

7. Что такое Базовый стандарт защиты прав и интересов физических и юридических лиц – получателей финансовых услуг? Какие требования к консультанту он устанавливает?

8. Опишите портрет идеального клиента и, наоборот, клиента, от услуг которого консультанту лучше отказаться.

9. Должен ли финансовый консультант нести материальную ответственность перед клиентом за убытки, возникшие в результате следования его рекомендациям? Аргументируйте.

**Примерные оценочные материалы
для проведения промежуточной аттестации (зачет, экзамен)
по итогам освоения дисциплины (модуля)**

Вопросы к экзамену «Финансовое консультирование»

1. История возникновения рынка консалтинговых услуг.
2. Финансовый консалтинг: основное понятие, цель и задачи
3. Что должен знать финансовый консультант?

Задание №2

Установите последовательность действий при выборе кредитной организации, расставив цифры в правильном порядке.

1. Проанализировать тарифные планы
2. Изучение отзывов и комментариев о банке.
3. Оценка надежности финансово-кредитных организаций.
4. Дополнительные услуги, предлагаемые банками.
5. Составление списка банковских учреждений

Задание №3

Установите последовательность действий при формировании инвестиционного портфеля, расставив цифры в правильном порядке.

1. Определяем инвестиционный риск-профиль: личную готовность к риску
2. Рассчитываем свои инвестиционные возможности: какую сумму и с какой регулярностью будете инвестировать
3. Определяем инвестиционные цели и сроки их достижения
4. Подбираем конкретные инвестиционные инструменты в портфель под каждый выбранный вид активов, минимизируем расходы (комиссии) и налоги
5. Формируем структуру инвестиционного портфеля по классам активов

Задание №4

Установите последовательность действий при открытии брокерский счет, расставив цифры в правильном порядке.

1. Выбрать брокера.
2. Пополнить брокерский и/или ИИС.
3. Выбрать тарифный план.
4. Купить ценные бумаги.
5. Выбрать способ открытия – в офисе у брокера или он-лайн. Не все брокеры открывают ИИС он-лайн.
6. Предоставить необходимый пакет документов и открыть счет.
7. Выбрать тип счета. Обычный брокерский открывается обязательно. ИИС открывается дополнительно к брокерскому по вашему желанию.

Задание №5

Установите последовательность надежных инвестиций с наименьшим процентом к рискованным и большим процентом доходности, расставив цифры в правильном порядке.

1. Фьючерсы и опционы
2. ОФЗ
3. Облигации
4. Криптовалюта
5. Недвижимость
6. Акции
7. Депозит
8. Золото

Задание №6

Установите соответствие:

Дистракторы:

1. Консалтинг
2. Сбалансированный бюджет
3. Ключевой клиент
4. Работа по возвращению клиентов
5. Сбережения для человека\

Дистракторы соответствия:

1. это разница между доходами и потребительскими расходами семьи
2. это умение выяснить у бывшего или неактивного клиента мотивы его ухода/снижения активности
3. это представители крупных предприятий
4. это ситуация, когда расходы равны доходам
5. это вид интеллектуальной деятельности, основная задача которого заключается в интеллектуальной деятельности, основная задача которого заключается в анализе, обосновании перспектив развития и использования научно-технических и организационно-экономических инноваций с учетом предметной области и проблем клиента

Задание №7

Установите соответствие:

Дистракторы:

- 1 Ипотека
- 2.Кредит
- 3 Платежные агенты
- 4 Залог

Дистракторы соответствия:

- 1 система целевого кредитования для покупки жилой недвижимости (квартиры или дома), в которой покупаемая недвижимость становится предметом залога
- 2 юридические лица (кроме кредитных организаций) и индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность по при ему платежей в пользу третьих лиц от физических лиц и не оказывающих им иные услуги
- 3 финансовый инструмент, в основе которого принципы – срочность, платность и возвратность
- 4 механизм гарантирования возврата кредита за счет передачи прав на имущество, которое выступает обеспечением по займу или кредиту

Задание №8

Установите соответствие:

Дистракторы:

- 1 Управление кадрами
- 2 Экспертное
- 3.Обучающее

Дистракторы соответствия:

- 1 вид консультирования, при котором консультант не только собирает идеи, анализирует решения, но и подготавливает почву для их возникновения, предоставляя клиенту соответствующую теоретическую и практическую информацию в форме лекций, семинаров, пособий и т.д.?
- 2 консультанты, занимающиеся такими вопросами, как оценка состояния организации в целом и характеристика внешней для нее среды
- 3 вид консультирования, который получил наибольшее распространение в России

Примерные задание на проверку навыков

Задание 1 Автомобиль клиента застрахован по рискам «ущерб в результате аварии», «хищение», «гражданская ответственность владельца автотранспортного средства» (добровольное страхование). Условная франшиза по риску «ущерб в результате аварии» - 3% от страховой суммы. Безусловная франшиза по риску «хищение» – 3000 руб. Договор заключен по системе «первого

риска» на комплексное страхование имущества. Определить страховой тариф по комплексному страхованию имущества, сумму страхового платежа по договору в целом, если имеются следующие данные: Страховая сумма по рискам «ущерб», «хищение» 1000000 руб. Страховая сумма по риску «гражданская ответственность» 1300000 руб. Страховой тариф по риску «гражданская ответственность» 1,8% Страховой тариф по риску «ущерб в результате аварии» 3,2% Страховой тариф по риску «хищение» 10%

Задание 2 Предприятие заключило договор страхования своего имущества (основных и оборотных средств предприятия), договор страхования так же покрывает убытки от вынужденного простоя предприятия, вызванного страховым случаем. При страховании убытков предприятия, связанных с вынужденным простоем, период ответственности страховой организации составляет пять дней. Страховая организация компенсирует убытки предприятия в виде неполученной чистой прибыли, причем в первый день простоя предприятия компенсируется 100 % среднедневной чистой прибыли, во второй – 50 % и в последующие дни вынужденного простоя по 25 %. Договор страхования предусматривает выплату страхового возмещения при утрате или повреждении имущества предприятия, вызванного следующими страховыми случаями: стихийное бедствие, пожар и кража, что и составляет полный пакет рисков. При страховании полного пакета рисков, предусмотренных в договоре, предоставляется скидка в размере 20 % от суммы страхового платежа. При страховании используется система "пропорционального страхового обеспечения". Применяются условная франшиза в размере 2 % по рискам "пожар" и "стихийное бедствие" и безусловная франшиза по риску "кража" в размере 2000 рублей. Оплата страховой премии производится в рассрочку – 50 % премии в день заключения договора страхования, следующий взнос в размере 30 % через 4 месяца действия договора, последний взнос – 20 % страховой премии через 6 месяцев от даты заключения договора страхования. Определить:

- страховую стоимость имущества;
- страховую сумму при страховании имущества от пожара, кражи и стихийного бедствия;
- страховую сумму при страховании риска вынужденного простоя;
- страховой тариф, с учетом того, что страхование производится по полному пакету рисков;
- сумму страхового платежа;
- сумму страхового возмещения при возникновении ущерба в результате произошедшего страхового случая.

Данные для решения задачи: Балансовая стоимость основных средств предприятия – 120 000 руб.; Износ основных средств предприятия – 40 %; Стоимость оборотных средств – 60 000 руб.; Страховое обеспечение – 70 % Чистая среднедневная прибыль – 8 000 руб.; Тариф по страхованию от стихийного бедствия – 0,1 %; Тариф по страхованию от пожара – 0,9 %; Тариф по страхованию от кражи – 1,2 %; Тариф по страхованию от вынужденного простоя предприятия – 0,5 %; Сумма ущерба – 6 000 руб.; Страховой случай – стихийное бедствие; Срок от начала действия договора – 9 месяцев.

Задание 3: Расчет налоговых последствий при обмене активов (1031 Exchange)

Клиент владеет недвижимостью, используемой для бизнеса, с первоначальной стоимостью 300 000 долларов и накопленной амортизацией в размере 100 000 долларов. Он обменивает эту недвижимость на другую, соответствующую требованиям 1031 Exchange, стоимостью 400 000 долларов, доплачивая 50 000 долларов наличными. Рассчитайте, какую сумму прибыли клиент должен признать, и какова будет база для новой недвижимости.

Задание 4:

Клиент имеет состояние в размере 12 миллионов долларов. Он хотел бы уменьшить налоги на наследство, передав часть своего имущества своим детям в течение жизни. Согласно действующему законодательству, лимит на дарение без уплаты налогов на дарение составляет 17 000 долларов в год на одного человека (годовой лимит дарения). Кроме того, существует федеральный лимит на наследство и дарение, который, предположим, составляет 12 920 000 долларов. Клиент имеет троих детей. Какую максимальную сумму он может подарить своим детям в этом году, не уплачивая налоги

на дарение и не превышая лимит на наследство и дарение?

Темы письменных работ (эссе, рефераты, курсовые работы и др.)

Темы рефератов с презентацией

1. Роль финансовой грамотности населения в развитии рынка финансового консультирования в России: анализ текущей ситуации и перспективы повышения. (Акцент на исследовании связи между уровнем знаний и спросом).
2. Регулирование рынка финансового консультирования в России: сравнительный анализ с международным опытом и предложения по совершенствованию. (Сравнение с другими странами и выработка рекомендаций).
3. Система сертификации и стандартизации финансовых консультантов в России: необходимость, проблемы внедрения и возможные модели. (Изучение разных подходов к сертификации).
4. Механизмы предотвращения конфликта интересов в финансовом консультировании: российская и зарубежная практика. (Акцент на этических аспектах и лучших практиках)
5. Образование в сфере финансового консультирования в России: оценка существующих программ и потребности рынка труда. (Анализ качества подготовки специалистов).
6. Факторы, влияющие на доверие к финансовым консультантам в России: социологический анализ и пути повышения уровня доверия. (Исследование общественного мнения).
7. Цифровизация финансового консультирования в России: возможности и риски для потребителей и консультантов. (Анализ влияния технологий на индустрию).
8. Адаптация финансового консультирования к экономической нестабильности: стратегии и инструменты для защиты интересов клиентов. (Акцент на работе в условиях кризиса).
9. Формирование культуры финансового планирования в России: роль государства, финансовых институтов и образовательных программ. (Изучение способов стимулирования финансовой грамотности).
10. Доступность финансовых консультаций для различных слоев населения: стратегии расширения охвата и социальная ответственность бизнеса. (Акцент на социальной составляющей).
11. Роль налогового консультирования в оптимизации налоговой нагрузки предприятий: анализ практических кейсов. (Исследование конкретных ситуаций и методов оптимизации)
12. Правовые аспекты налогового планирования: минимизация рисков и обеспечение законности налоговых схем. (Акцент на законности и минимизации рисков)
13. Налоговое консультирование для физических лиц: вопросы налогообложения доходов, имущества и инвестиций. (Специализация на вопросах для физических лиц)
14. Налоговые споры: досудебное урегулирование и представительство в суде – стратегия и тактика. (Обзор стратегий и тактик в налоговых спорах)
15. Сравнительный анализ систем налогового консультирования в России и за рубежом: лучшие практики и перспективы развития. (Сравнение с другими странами)