

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

**УТВЕРЖДАЮ**

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

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**Рабочая программа дисциплины**

**Б1.В.22 Финансовое консультирование**

38.03.01 Экономика

Финансы и кредит

бакалавр

очная

## 1. Цель дисциплины

Целью освоения дисциплины «Финансовое консультирование» является формирование у обучающихся компетенций, необходимых для выполнения функций финансового менеджера как специалиста по управлению финансами в организации.

Задачами освоения дисциплины являются:

- сформировать у обучающихся понимание роли, значения, цели и принципов финансового консультирования в современных условиях;
- ознакомить их с основными подходами и методами финансового консультирования;
- развить у обучающихся методологические навыки финансового консультирования.

## 2. 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 компетенции  | Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине   |
|--|---|---|
| ПК-1 Способен проводить мониторинг и исследование конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков  | ПК-1.3 Анализирует финансовые продукты по различным параметрам, составляет паспорта финансовых продуктов, осуществляет ведение базы по клиентам и взаимодействует с участниками экономических отношений | <b>знает</b><br>базовых финансовых, банковских, страховых и инвестиционных продуктов и услуг;<br>- характеристик финансовых продуктов и услуг;<br>- технологии проведения социологических и маркетинговых исследований<br><b>умеет</b><br><input type="checkbox"/> формировать стратегию разработки финансовые продукты по различным параметрам, составляет.<br><input type="checkbox"/> составлять стратегический план продаж финансовых продуктов;<br><b>владеет навыками</b><br>сбор информации по спросу на рынке финансовых услуг  |
| ПК-2 Способен осуществлять подбор финансовых услуг в интересах потребителя и осуществлять консультирование по ограниченному кругу финансовых продуктов | 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        | <b>знает</b><br><input type="checkbox"/> экономических и юридических аспектов оказания финансовых и консультационных услуг (08.008 А/02.6 Зн.2)<br><input type="checkbox"/> принципов ведения консультационной работы с клиентами (08.008 А/02.6 Зн.4)<br><b>умеет</b><br><input type="checkbox"/> организовывать и проводить деловые переговоры (08.008 А/02.6 У.3);<br><input type="checkbox"/> предотвращать и улаживать конфликтные ситуации (08.008 А/02.6 У.5).<br><b>владеет навыками</b><br>самостоятельный поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов и контактов из централизованной |

|  |   |  |
|--|---|--|
|  |   | базы потенциальных клиентов<br>- проведение консультирование по финансовым продуктам   |
| ПК-2 Способен осуществлять подбор финансовых услуг в интересах потребителя и осуществлять консультирование по ограниченному кругу финансовых продуктов | ПК-2.2 Осуществляет взаимодействие с потребителями финансовых услуг, инвесторами, организациями и средствами массовой информации, проводит презентации финансовых продуктов и услуг | <b>знает</b><br>- базовых финансовых, банковских, страховых и инвестиционных продуктов и услуг<br><b>умеет</b><br>- сравнивать параметры финансовых продуктов<br>- организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг для клиентов, организаций<br><b>владеет навыками</b><br><input type="checkbox"/> Проведение встреч с клиентами (в офисе организации или в удобном для клиента месте) (08.008 А/02.6 ТД.4)<br><input type="checkbox"/> Проведение телефонных переговоров с потенциальными контрагентами (08.008 А/02.6 ТД.5)<br><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  | <b>знает</b><br>порядка, процедуры и условий заключения и оформления договоров на предоставление разных видов финансовых услуг; подбора финансовых услуг в интересах клиента<br><b>умеет</b><br>проводить мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков в интересах клиента<br><b>владеет навыками</b><br>взаимодействие с потенциальными потребителями финансовых услуг с целью выявления платежеспособного спроса (08.008 А/02.6 ТД.2).   |

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Финансовое консультирование» является дисциплиной части, формируемой участниками образовательных отношений программы.

Изучение дисциплины осуществляется в 3 семестре(-ах).

Для освоения дисциплины «Финансовое консультирование» студенты используют знания, умения и навыки, сформированные в процессе изучения дисциплин:

История финансов

Ознакомительная практика

Деньги, кредит, банки

Освоение дисциплины «Финансовое консультирование» является необходимой основой для последующего изучения следующих дисциплин:

Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена

Выполнение и защита выпускной квалификационной работы

Производственная практика

Научно-исследовательская работа

Преддипломная практика  
 Аудит  
 Контроль и ревизия  
 1С: Предприятие  
 Управленческий учет и контроллинг  
 Международные стандарты финансовой отчетности  
 Бухгалтерский учет в коммерческих банках  
 Бюджетный учет и отчетность  
 Бухгалтерский учет в страховых организациях  
 Финансы  
 Цифровые технологии в финансовой сфере  
 Финансовые рынки  
 Страхование  
 Финансы некоммерческих организаций  
 Государственные и муниципальные финансы  
 Корпоративные финансы  
 Финансовые и коммерческие расчеты  
 Страховой бизнес и страховое дело в АПК  
 Рынок ценных бумаг и биржевое дело  
 Мониторинг конъюнктуры финансовых рынков  
 Страховой маркетинг  
 Банковское дело  
 Финансовый менеджмент  
 Банковский маркетинг  
 Инвестиционный менеджмент  
 Международные валютно-кредитные отношения  
 Современные проблемы финансово-кредитных отношений  
 Финансово-экономическая статистика  
 Статистика фондового и страхового рынка  
 Статистические методы прогнозирования  
 Финансовый анализ

**4. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся**

Общая трудоемкость дисциплины «Финансовое консультирование» в соответствии с рабочим учебным планом и ее распределение по видам работ представлены ниже.

| Семестр                             | Трудоемкость час/з.е. | Контактная работа с преподавателем, час |                      |                      | Самостоятельная работа, час | Контроль, час | Форма промежуточной аттестации (форма контроля) |
|-------------------------------------|-----------------------|---|----------------------|----------------------|-----------------------------|---------------|---|
|                                     |                       | лекции                                  | практические занятия | лабораторные занятия |                             |               |   |
| 3                                   | 144/4                 | 18                                      | 18                   | 18                   | 54                          | 36            | Эк  |
| в т.ч. часов: в интерактивной форме |                       | 4                                       | 8                    |                      |                             |               |   |
| практической подготовки             |                       | 18                                      | 18                   | 18                   | 36                          |               |   |

| Семестр | Трудоемкость час/з.е. | Внеаудиторная контактная работа с преподавателем, час/чел |                 |       |                          |                              |         |
|---------|-----------------------|---|-----------------|-------|--------------------------|------------------------------|---------|
|         |                       | Курсовая работа   | Курсовой проект | Зачет | Дифференцированный зачет | Консультации перед экзаменом | Экзамен |
| 3       | 144/4                 |   |                 |       |                          |                              | 0.25    |

**5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

| №    | Наименование раздела/темы   | Семестр | Количество часов |        |                     |              |                        | Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации | Оценочное средство проверки результатов достижения индикаторов компетенций   | Код индикаторов достижения компетенций |
|------|---|---------|------------------|--------|---------------------|--------------|------------------------|---|--|--|
|      |   |         | всего            | Лекции | Семинарские занятия |              | Самостоятельная работа |   |  |  |
|      |   |         |                  |        | Практические        | Лабораторные |                        |   |  |  |
| 1.   | 1 раздел. Раздел 1. Основы финансового консультирования: категориальный аппарат, инструменты и методы |         |                  |        |                     |              |                        |   |  |  |
| 1.1. | Финансовое консультирование как профессиональная деятельность   | 3       | 6                | 2      | 2                   | 2            | 4                      |   | Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи          | ПК-1.3                                 |
| 1.2. | Актуальные проблемы развития и становления финансового консультирования в России.                     | 3       | 5                | 2      | 1                   | 2            | 6                      |   | Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи, Реферат               | ПК-1.3                                 |
| 1.3. | Роль финансового консультанта на современном рынке.   | 3       | 7                | 2      | 3                   | 2            | 4                      | КТ 1  | Тест   | ПК-2.2                                 |
| 2.   | 2 раздел. Раздел 2. Консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг           |         |                  |        |                     |              |                        |   |  |  |
| 2.1. | Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг   | 3       | 6                | 2      | 2                   | 2            | 6                      |   | Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи, Задачи  | ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-1.3         |
| 2.2. | Мониторинг конъюнктуры рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков                | 3       | 6                | 2      | 2                   | 2            | 4                      |   | Устный опрос, Реферат, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи | ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3         |
| 2.3. | Консультирование в страховании и системы страховой защиты   | 3       | 7                | 2      | 3                   | 2            | 6                      | КТ 2  | Тест   | ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3         |

|      |   |    |     |    |    |    |    |      |   |                                |
|------|---|----|-----|----|----|----|----|------|---|--------------------------------|
| 3.   | 3 раздел. Раздел 3.<br>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  | 6   | 2  | 2  | 2  | 8  |      | Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи, Кейс-задача  | ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 |
| 3.2. | Разработка финансового плана для клиента и целевого инвестиционного портфеля  | 3  | 5   | 2  | 1  | 2  | 8  |      | Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи, Реферат      | ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 |
| 3.3. | Государственное регулирование и механизм защиты прав потребителей на рынке финансовых услуг   | 3  | 6   | 2  | 2  | 2  | 8  | КТ 3 | Тест  | ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 |
| 3.4. | Экзамен   | 3  |     |    |    |    |    |      | Устный опрос, Практико-ориентированные задачи и ситуационные задачи | ПК-1.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3 |
|      | Промежуточная аттестация  | Эк |     |    |    |    |    |      |   |                                |
|      | Итого   |    | 144 | 18 | 18 | 18 | 54 |      |   |                                |
|      | Итого   |    | 144 | 18 | 18 | 18 | 54 |      |   |                                |

### 5.1. Лекционный курс с указанием видов интерактивной формы проведения занятий

| Тема лекции (и/или наименование раздел) (вид интерактивной формы проведения занятий)/ (практическая подготовка) | Содержание темы (и/или раздела)  | Всего, часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка |
|---|--|---|
| Финансовое консультирование как профессиональная деятельность   | Этапы финансового консультирования: подготовка, диагноз, планирование действий, внедрение и завершение. Методы финансового консультирования как способы достижения целей или решения задач. Специализированные и универсальные методы, используемые в финансовом консультировании. Оценка платных консультационных услуг. Принципы и методы расчета платы за финансовое консультирование | 2/-   |
| Актуальные проблемы развития и становления финансового консультирования в России.                               | Финансовое консультирование и его роль в повышении эффективности хозяйственной деятельности организаций: финансовый консультант; требования к финансовому консультанту; функции финансового  | 2/-   |

|  |  |     |
|--|--|-----|
|  | консультанта   |     |
| Роль финансового консультанта на современном рынке.                                    | Эволюция роли: от продавца продуктов к наставнику. Функциональный портрет: что реально делает консультант. Работа с разными сегментами клиентов. Компетенции финансового консультанта будущего. Этические дилеммы и ответственность  | 2/2 |
| Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг  | Обзор финансового рынка и изучение предложений финансовых услуг (в том числе действующих правил и условий, тарифной политики и действующих форм документации); Анализ конъюнктуры и механизмов функционирования финансовых рынков; Обзор экономических и юридических аспектов оказания финансовых и консультационных услуг   | 2/- |
| Мониторинг конъюнктуры рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков | Введение в мониторинг финансовых рынков: цели, задачи и инструменты анализа. (Обзор основных аспектов мониторинга)<br>Рынок ценных бумаг: фундаментальный и технический анализ для оценки конъюнктуры. (Комбинирование разных методов анализа)<br>Анализ рынка акций: макроэкономические факторы, отраслевые тренды и корпоративные новости. (Факторы, влияющие на рынок акций)<br>Рынок облигаций: процентные ставки, инфляция и кредитные риски как индикаторы конъюнктуры. (Анализ рынка облигаций)<br>Валютный рынок: факторы, определяющие курс валют, и методы прогнозирования. (Факторы и методы прогнозирования на валютном рынке)<br>Товарно-сырьевые рынки: спрос и предложение, геополитические риски и климатические факторы. (Особенности товарно-сырьевых рынков)<br>Управление рисками при работе на финансовых рынках: стратегии хеджирования и диверсификации. (Стратегии управления рисками) | 2/- |
| Консультирование в страховании и системы страховой защиты                              | Философия страховой защиты. Консультанты в страховании: агенты, брокеры, финансовые советники. Классификация систем страховой защиты. Технология консультирования: как построить диалог. Типичные ошибки консультанта  | 2/2 |
| Налоговое консультирование и правовые услуги   | Налоговое консультирование по НДС. Налоговое консультирование по налогу на прибыль организаций. Налоговое консультирование по налогу на доходы физических лиц. Налоговое консультирование по прочим федеральным налогам и сборам. Налоговое консультирование налогоплательщиков по региональным и местным налогам  | 2/- |

|   |  |     |
|---|--|-----|
| Разработка финансового плана для клиента и целевого инвестиционного портфеля                | Цель разработки финансового плана. Виды финансовых панов. Этапы разработки финансового плана для клиента. Анализ финансового плана, определение критериев эффективности финансового плана и качества инвестиционного портфеля клиента. Формирование целевого инвестиционного портфеля. | 2/- |
| Государственное регулирование и механизм защиты прав потребителей на рынке финансовых услуг | Государственное регулирование и механизм защиты прав потребителей на рынке финансовых услуг. Защита прав заемщиков при потребительском кредитовании. Защита прав вкладчиков. Защита прав страхователей. Защита прав пенсионеров  | 2/- |
| Итого   |  | 18  |

### 5.2.1. Семинарские (практические) занятия с указанием видов проведения занятий в интерактивной форме

| Наименование раздела дисциплины  | Формы проведения и темы занятий (вид интерактивной формы проведения занятий)/(практическая подготовка)  | Всего, часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка |       |
|--|---|---|-------|
|  |   | вид   | часы  |
| Финансовое консультирование как профессиональная деятельность                          | Устный опрос по теме "Финансовое консультирование как профессиональная деятельность". Решение типовых задач по теме "Финансовое консультирование как профессиональная деятельность"   | Пр  | 2/-/2 |
| Актуальные проблемы развития и становления финансового консультирования в России.      | Выступление с презентацией по выполненным рефератам по теме "Актуальные проблемы развития и становления финансового консультирования в России"  | Пр  | 1/-/1 |
| Роль финансового консультанта на современном рынке.                                    | Решение практико-ориентированных и ситуационных задач по теме "Роль финансового консультанта на современном рынке"  | Пр  | 2/2/2 |
| Роль финансового консультанта на современном рынке.                                    | Контрольная работа №1 по темам 1-3  | Пр  | 1/-/1 |
| Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг  | Устный опрос по теме "Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг". Решение типовых задач по теме "Мониторинг рынка банковских услуг"   | Пр  | 2/2/2 |
| Мониторинг конъюнктуры рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков | Устный опрос по теме "Мониторинг конъюнктуры рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков". Выступление с презентацией по выполненным рефератам по теме "Мониторинг конъюнктуры рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно- | Пр  | 2/-/2 |

|   |  |    |       |
|---|--|----|-------|
|   | сырьевых рынков"   |    |       |
| Консультирование в страховании и системы страховой защиты                                   | Анализ кейсов по теме "Консультирование в страховании и системы страховой защиты"  | Пр | 2/2/2 |
| Консультирование в страховании и системы страховой защиты                                   | Контрольная работа №2 по темам 4-6   | Пр | 1/-/1 |
| Налоговое консультирование и правовые услуги  | Анализ кейс-задач по теме "Налоговое консультирование и правовые услуги"   | Пр | 2/2/2 |
| Разработка финансового плана для клиента и целевого инвестиционного портфеля                | Выступление с презентацией по выполненным рефератам по теме "Разработка финансового плана для клиента и целевого инвестиционного портфеля" | Пр | 1/-/1 |
| Государственное регулирование и механизм защиты прав потребителей на рынке финансовых услуг | Устный опрос по теме "Государственное регулирование и механизм защиты прав потребителей на рынке финансовых услуг"                         | Пр | 1/-/1 |
| Государственное регулирование и механизм защиты прав потребителей на рынке финансовых услуг | Контрольная работа №3 по темам 7-9   | Пр | 1/-/1 |
| Итого   |  |    |       |

### 5.2.2. Лабораторные занятия с указанием видов проведения занятий в интерактивной форме

| Наименование раздела дисциплины   | Формы проведения и темы занятий (вид интерактивной формы проведения занятий)/(практическая подготовка)   | Всего, часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка |      |
|---|--|---|------|
|   |  | вид   | часы |
| Финансовое консультирование как профессиональная деятельность                     | Решение типовых задач по теме "Финансовое консультирование как профессиональная деятельность"  | лаб.  | 2    |
| Актуальные проблемы развития и становления финансового консультирования в России. | Решение практико-ориентированных и ситуационных задач по теме "Актуальные проблемы развития и становления финансового консультирования в России" | лаб.  | 2    |
| Роль финансового консультанта на современном рынке.                               | Решение типовых задач по теме "Роль финансового консультанта на современном рынке"   | лаб.  | 2    |

|   |   |      |   |
|---|---|------|---|
| Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг   | Решение практико-ориентированных и ситуационных задач по теме "Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг"   | лаб. | 2 |
| Мониторинг конъюнктуры рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков      | Решение практико-ориентированных и ситуационных задач по теме "Мониторинг конъюнктуры рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков"      | лаб. | 2 |
| Консультирование в страховании и системы страховой защиты                                   | Решение практико-ориентированных и ситуационных задач по теме "Консультирование в страховании и системы страховой защиты"                                   | лаб. | 2 |
| Налоговое консультирование и правовые услуги  | Решение практико-ориентированных и ситуационных задач по теме "Налоговое консультирование и правовые услуги"  | лаб. | 2 |
| Разработка финансового плана для клиента и целевого инвестиционного портфеля                | Решение практико-ориентированных и ситуационных задач по теме "Разработка финансового плана для клиента и целевого инвестиционного портфеля"                | лаб. | 2 |
| Государственное регулирование и механизм защиты прав потребителей на рынке финансовых услуг | Решение практико-ориентированных и ситуационных задач по теме "Государственное регулирование и механизм защиты прав потребителей на рынке финансовых услуг" | лаб. | 2 |

### 5.3. Курсовой проект (работа) учебным планом не предусмотрен

### 5.4. Самостоятельная работа обучающегося

| Темы и/или виды самостоятельной работы   | Часы |
|--|------|
| Подготовка к устному опросу по теме "Финансовое консультирование как профессиональная деятельность". Изучение методической литературы по теме "Финансовое консультирование как профессиональная деятельность"                                | 4    |
| Подготовка рефератов по теме "Актуальные проблемы развития и становления финансового консультирования в России". Изучение методической литературы по теме "Актуальные проблемы развития и становления финансового консультирования в России" | 6    |
| Изучение методической литературы по теме "Роль финансового консультанта на современном рынке". Подготовка к контрольной работе №1 по темам 1-3   | 4    |

|   |          |
|---|----------|
| <p>Подготовка к устному опросу по теме "Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг". Изучение методической литературы по теме "Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг"</p>  | <p>6</p> |
| <p>Подготовка к устному опросу по теме "Мониторинг конъюнктуры рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков". Подготовка рефератов по теме "Мониторинг конъюнктуры рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков". Изучение методической литературы по теме "Мониторинг конъюнктуры рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков"</p> | <p>4</p> |
| <p>Изучение методической литературы по теме "Консультирование в страховании и системы страховой защиты". Подготовка к контрольной работе №2 по темам 4-6</p>  | <p>6</p> |
| <p>Изучение методической литературы по теме "Налоговое консультирование и правовые услуги". Подготовка к решению кейс-задач по теме "Налоговое консультирование и правовые услуги"</p>  | <p>8</p> |
| <p>Подготовка рефератов по теме "Разработка финансового плана для клиента и целевого инвестиционного портфеля". Изучение методической литературы по теме "Разработка финансового плана для клиента и целевого инвестиционного портфеля"</p>   | <p>8</p> |
| <p>Подготовка к устному опросу по теме "Государственное регулирование и механизм защиты прав потребителей на рынке финансовых услуг". Изучение методической литературы по теме "Государственное регулирование и механизм защиты прав потребителей на рынке финансовых услуг". Подготовка к контрольной работе №3 по темам 7-9</p>   | <p>8</p> |

## 6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающегося по дисциплине «Финансовое консультирование» размещено в электронной информационно-образовательной среде Университета и доступно для обучающегося через его личный кабинет на сайте Университета. Учебно-методическое обеспечение включает:

1. Рабочую программу дисциплины «Финансовое консультирование».
2. Методические рекомендации для организации самостоятельной работы обучающегося по дисциплине «Финансовое консультирование».
3. Методические рекомендации по выполнению письменных работ ( ) (при наличии).
4. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы студентами заочной формы обучения (при наличии)
5. Методические указания по выполнению курсовой работы (проекта) (при наличии).

Для успешного освоения дисциплины, необходимо самостоятельно детально изучить представленные темы по рекомендуемым источникам информации:

| № п/п | Темы для самостоятельного изучения  | Рекомендуемые источники информации (№ источника) |                             |                          |
|-------|---|--|-----------------------------|--------------------------|
|       |   | основная (из п.8 РПД)                            | дополнительная (из п.8 РПД) | метод. лит. (из п.8 РПД) |
| 1     | Финансовое консультирование как профессиональная деятельность. Подготовка к устному опросу по теме "Финансовое консультирование как профессиональная деятельность". Изучение методической литературы по теме "Финансовое консультирование как профессиональная деятельность"  | Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.5                           | Л2.1                        | Л3.1                     |
| 2     | Актуальные проблемы развития и становления финансового консультирования в России.. Подготовка рефератов по теме "Актуальные проблемы развития и становления финансового консультирования в России". Изучение методической литературы по теме "Актуальные проблемы развития и становления финансового консультирования в России" | Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.5                           | Л2.1                        | Л3.1                     |
| 3     | Роль финансового консультанта на современном рынке.. Изучение методической литературы по теме "Роль финансового консультанта на современном рынке". Подготовка к контрольной работе №1 по темам 1-3   | Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.5                           | Л2.1                        | Л3.1                     |
| 4     | Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг. Подготовка к устному опросу по теме "Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг". Изучение методической литературы по теме "Мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг"  | Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.5                           | Л2.1                        | Л3.1                     |

|   |  |                        |      |      |
|---|--|------------------------|------|------|
| 5 | Мониторинг конъюнктуры рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков. Подготовка к устному опросу по теме "Мониторинг конъюнктуры рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков". Подготовка рефератов по теме "Мониторинг конъюнктуры рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков". Изучение методической литературы по теме "Мониторинг конъюнктуры рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков" | Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.5 | Л2.1 | Л3.1 |
| 6 | Консультирование в страховании и системы страховой защиты. Изучение методической литературы по теме "Консультирование в страховании и системы страховой защиты". Подготовка к контрольной работе №2 по темам 4-6   | Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.5 | Л2.1 | Л3.1 |
| 7 | Налоговое консультирование и правовые услуги. Изучение методической литературы по теме "Налоговое консультирование и правовые услуги". Подготовка к решению кейс-задач по теме "Налоговое консультирование и правовые услуги"  | Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.5 | Л2.1 | Л3.1 |
| 8 | Разработка финансового плана для клиента и целевого инвестиционного портфеля. Подготовка рефератов по теме "Разработка финансового плана для клиента и целевого инвестиционного портфеля". Изучение методической литературы по теме "Разработка финансового плана для клиента и целевого инвестиционного портфеля"   | Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.5 | Л2.1 | Л3.1 |
| 9 | Государственное регулирование и механизм защиты прав потребителей на рынке финансовых услуг . Подготовка к устному опросу по теме "Государственное регулирование и механизм защиты прав потребителей на рынке финансовых услуг". Изучение методической литературы по теме "Государственное регулирование и механизм защиты прав потребителей на рынке финансовых услуг". Подготовка к контрольной работе №3 по темам 7-9   | Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.5 | Л2.1 | Л3.1 |

**7. Фонд оценочных средств (оценочных материалов) для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Финансовое консультирование»**

## 7.1. Перечень индикаторов компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

| Индикатор компетенции<br>(код и содержание)   | Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании индикатора компетенции | 1 |   | 2 |   | 3 |   | 4 |   |
|---|--|---|---|---|---|---|---|---|---|
|   |  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| ПК-1.3:Анализирует финансовые продукты по различным параметрам, составляет паспорта финансовых продуктов, осуществляет ведение базы по клиентам и взаимодействует с участниками экономических отношений | Банковский маркетинг   |   |   |   |   |   |   |   | x |
|   | Преддипломная практика   |   |   |   |   |   |   |   | x |
|   | Производственная практика  |   |   |   | x |   | x |   |   |
|   | Статистика фондового и страхового рынка  |   |   |   |   |   |   | x |   |
|   | Страховой бизнес и страховое дело в АПК  |   |   |   |   |   | x |   |   |
|   | Страховой маркетинг  |   |   |   |   |   |   | x |   |
| 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        | Банковский маркетинг   |   |   |   |   |   |   |   | x |
|   | Инвестиционный менеджмент  |   |   |   |   |   |   |   | x |
|   | Преддипломная практика   |   |   |   |   |   |   |   | x |
|   | Страховой маркетинг  |   |   |   |   |   |   | x |   |
|   | Цифровые технологии в профессиональной деятельности  | x |   |   |   |   |   | x | x |
|   | Цифровые технологии в финансовой сфере   |   |   |   |   |   |   |   | x |
| ПК-2.2:Осуществляет взаимодействие с потребителями финансовых услуг, инвесторами, организациями и средствами массовой информации, проводит презентации финансовых продуктов и услуг                     | Банковский маркетинг   |   |   |   |   |   |   |   | x |
|   | Деньги, кредит, банки  |   | x |   |   |   |   |   |   |
|   | Инвестиционный менеджмент  |   |   |   |   |   |   |   | x |
|   | Преддипломная практика   |   |   |   |   |   |   |   | x |
|   | Рынок ценных бумаг и биржевое дело   |   |   |   |   |   |   | x |   |
|   | Страхование  |   |   |   |   | x |   |   |   |
|   | Страховой бизнес и страховое дело в АПК  |   |   |   |   |   | x |   |   |
| Страховой маркетинг   |  |   |   |   |   |   | x |   |   |
| ПК-2.3:Проводит мониторинг финансовой ситуации и финансовых возможностей клиента  | Банковское дело  |   |   |   |   |   |   | x |   |
|   | Мониторинг конъюнктуры финансовых рынков   |   |   |   |   |   | x |   |   |
|   | Преддипломная практика   |   |   |   |   |   |   |   | x |
|   | Проектная работа   |   |   | x |   | x |   | x |   |

## 7.2. Критерии и шкалы оценивания уровня усвоения индикатора компетенций, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Оценка знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций по дисциплине «Финансовое консультирование» проводится в форме текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль проводится в течение семестра с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний, формирования умений и навыков, своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по её корректировке, а также для совершенствования методики обучения, организации учебной работы и оказания индивидуальной помощи обучающемуся.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Финансовое консультирование» проводится в виде Экзамен.

За знания, умения и навыки, приобретенные студентами в период их обучения, выставляются оценки «ЗАЧТЕНО», «НЕ ЗАЧТЕНО». (или «ОТЛИЧНО», «ХОРОШО», «УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО», «НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» для дифференцированного зачета/экзамена)

Для оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в университете применяется балльно-рейтинговая система оценки качества освоения образовательной программы. Оценка проводится при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточных аттестаций обучающихся. Рейтинговая оценка знаний является интегрированным показателем качества теоретических и практических знаний и навыков студентов по дисциплине.

### Состав балльно-рейтинговой оценки студентов очной формы обучения

Для студентов очной формы обучения знания по осваиваемым компетенциям формируются на лекционных и практических занятиях, а также в процессе самостоятельной подготовки.

В соответствии с балльно-рейтинговой системой оценки, принятой в Университете студентам начисляются баллы по следующим видам работ:

| № контрольной точки   | Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций | Максимальное количество баллов |
|---|---|--------------------------------|
| <b>3 семестр</b>  |   |                                |
| КТ 1  | Тест  | 10                             |
| КТ 2  | Тест  | 10                             |
| КТ 3  | Тест  | 10                             |
| <b>Сумма баллов по итогам текущего контроля</b>               |   | <b>30</b>                      |
| Посещение лекционных занятий                                  |   | 20                             |
| Посещение практических/лабораторных занятий                   |   | 20                             |
| Результативность работы на практических/лабораторных занятиях |   | 30                             |
| <b>Итого</b>  |   | <b>100</b>                     |

| № контрольной точки | Оценочное средство результатов индикаторов достижений компетенций | Максимальное количество баллов | Критерии оценки знаний студентов   |
|---------------------|---|--------------------------------|--|
| <b>3 семестр</b>    |   |                                |  |
| КТ 1                | Тест  | 10                             | <p>10 баллов выставляется обучающемуся, если тестовые задания выполняются на 89% и выше; 8 баллов выставляется обучающемуся, если тестовые задания выполняются на 81 - 88%;</p> <p style="text-align: center;">6</p> <p>баллов выставляется обучающемуся, если тестовые задания выполняются на 73 – 80 %;</p> <p>1-4 балла выставляется обучающемуся, если тестовые задания выполняются на 65 –72%; 0 баллов выставляется обучающемуся, если тестовые задания выполняются на 64% и меньше.</p> |

|      |      |    |  |
|------|------|----|--|
| КТ 2 | Тест | 10 | 10 баллов выставляется обучающемуся, если тестовые задания выполняются на 89% и выше; 8 баллов выставляется обучающемуся, если тестовые задания выполняются на 81 - 88%;<br>6 баллов выставляется обучающемуся, если тестовые задания выполняются на 73 – 80 %;<br>1-4 балла выставляется обучающемуся, если тестовые задания выполняются на 65 –72%; 0 баллов выставляется обучающемуся, если тестовые задания выполняются на 64% и меньше. |
| КТ 3 | Тест | 10 | 10 баллов выставляется обучающемуся, если тестовые задания выполняются на 89% и выше; 8 баллов выставляется обучающемуся, если тестовые задания выполняются на 81 - 88%;<br>6 баллов выставляется обучающемуся, если тестовые задания выполняются на 73 – 80 %;<br>1-4 балла выставляется обучающемуся, если тестовые задания выполняются на 65 –72%; 0 баллов выставляется обучающемуся, если тестовые задания выполняются на 64% и меньше. |

### Критерии и шкалы оценивания результатов обучения на промежуточной аттестации

При проведении итоговой аттестации «зачет» («дифференцированный зачет», «экзамен») преподавателю с согласия студента разрешается выставлять оценки («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «зачет») по результатам набранных баллов в ходе текущего контроля успеваемости в семестре по выше приведенной шкале.

В случае отказа – студент сдает зачет (дифференцированный зачет, экзамен) по приведенным выше вопросам и заданиям. Итоговая успеваемость (зачет, дифференцированный зачет, экзамен) не может оцениваться ниже суммы баллов, которую студент набрал по итогам текущей и промежуточной успеваемости.

При сдаче (зачета, дифференцированного зачета, экзамена) к заработанным в течение семестра студентом баллам прибавляются баллы, полученные на (зачете, дифференцированном зачете, экзамене) и сумма баллов переводится в оценку.

### Критерии и шкалы оценивания ответа на экзамене

Сдача экзамена может добавить к текущей балльно-рейтинговой оценке студентов не более 20 баллов:

| Содержание билета       | Количество баллов |
|-------------------------|-------------------|
| Теоретический вопрос №1 | до 7              |
| Теоретический вопрос №2 | до 7              |
| Задача (оценка умений и | до 6              |
| Итого                   | 20                |

## Критерии оценки ответа на экзамене

Теоретические вопросы (вопрос 1, вопрос 2)

7 баллов выставляется студенту, полностью освоившему материал дисциплины или курса в соответствии с учебной программой, включая вопросы рассматриваемые в рекомендованной программой дополнительной справочно-нормативной и научно-технической литературы, свободно владеющему основными понятиями дисциплины. Требуется полное понимание и четкость изложения ответов по экзаменационному заданию (билету) и дополнительным вопросам, заданных экзаменатором. Дополнительные вопросы, как правило, должны относиться к материалу дисциплины или курса, не отраженному в основном экзаменационном задании (билете) и выявляют полноту знаний студента по дисциплине.

5 балла заслуживает студент, ответивший полностью и без ошибок на вопросы экзаменационного задания и показавший знания основных понятий дисциплины в соответствии с обязательной программой курса и рекомендованной основной литературой.

3 балла дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Студент может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощью преподавателя. Речевое оформление требует поправок, коррекции.

2 балла дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.

1 балл дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.

0 баллов - при полном отсутствии ответа, имеющего отношение к вопросу.

Оценивание задачи

6 баллов Задачи решены в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности.

5 баллов Задачи решены с небольшими недочетами.

4 балла Задачи решены с небольшими недочетами.

3 балла Задачи решены не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы.

2 балла Задачи решены не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы.

1 баллов Задачи решены частично, с большим количеством вычислительных ошибок, объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

0 баллов Задачи не решены или работа выполнена не полностью, и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

Перевод рейтинговых баллов в пятибалльную систему оценки знаний обучающихся:  
для экзамена:

- «отлично» – от 89 до 100 баллов – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному;

- «хорошо» – от 77 до 88 баллов – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество



особенностей финансовых мошенничеств

33. Государственное регулирование и механизм защиты прав потребителей на рынке финансовых услуг
34. Защита прав заемщиков при потребительском кредитовании  
защита прав вкладчиков
35. Защита прав страхователей
36. Защита прав пенсионеров

## 2. Примерные задания на проверку умений

### Задание №1

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 её отдела по урегулированию убытков к вашему дому и др.
5. Проверить надёжность страховой компании с помощью рейтингов надёжности.

### 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 надёжности 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.; Страхование обеспечения – 70 % Чистая среднесуточная 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 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)

#### 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 кредитов, 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 покупать 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 кредиток, 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 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

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 коммиссионные 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 держать 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 подкуп 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 жилье.

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 рисковый 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.

## **8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

а) Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

### **основная**

Л1.1 Зверев В. А., Зверева А. В., Евсюков С. Г., Макеев А. В. Рынок ценных бумаг [Электронный ресурс]:учебник; ВО - Бакалавриат. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2023. - 256 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=431840>

Л1.2 О. Н. Углицких, И. И. Глотова, Е. П. Томилина, Ю. Е. Сизон ; Ставропольский ГАУ Рынок ценных бумаг и биржевое дело:учеб. пособие по выполнению курсовой работы по направлению 38.03.01 Экономика профиль «Финансы и кредит». - Ставрополь, 2023. - 1,69 МБ

Л1.3 Абалакина Т. В., Адамова К. Р., Андрианова Л. Н., Анненская Н. Е., Брюховецкая С. В., Гусева И. А., Ковалева Н. А., Макеев А. В., Ребельский Н. М., Рубцов Б. Б., Тропина Ж. Н., Чернышова М. В., Чигринская А. П., Рубцов Б. Б. Рынок ценных бумаг [Электронный ресурс]:учебник для СПО. - Москва: КноРус, 2024. - 407 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/952687>

Л1.4 Казимагомедов А. А., Абдулсаламова А. А. Рынок ценных бумаг [Электронный ресурс]:учеб. пособие ; ВО - Бакалавриат, Магистратура, Специалитет. - Москва: Русайнс, 2024. - 138 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/952169>

Л1.5 О. Н. Углицких, И. И. Глотова, Ю. Е. Сизон, Е. П. Томилина ; Ставропольский ГАУ Рынок ценных бумаг и биржевое дело:учеб.-метод. пособие для проведения практ. занятий и самостоят. работы студентов направления 38.03.01 Экономика профиль «Финансы и кредит». - Ставрополь, 2024. - 2,51 МБ

#### **дополнительная**

Л2.1 Чараева М. В. Корпоративные финансы [Электронный ресурс]:учеб. пособие ; ВО - Бакалавриат, Аспирантура. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2025. - 294 с. – Режим доступа: <https://znanium.ru/catalog/document?id=450572>

б) Методические материалы, разработанные преподавателями кафедры по дисциплине, в соответствии с профилем ОП.

Л3.1 Мысляева И. Н. Государственные и муниципальные финансы [Электронный ресурс]:учебник; ВО - Бакалавриат. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2023. - 445 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=422908>

### **9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

| № | Наименование ресурса сети «Интернет»   | Электронный адрес ресурса                                 |
|---|--|---|
| 1 | Центральный банк Российской Федерации   Банк России                          | <a href="https://cbr.ru/">https://cbr.ru/</a>             |
| 2 | Финансовая культура - сайт о финансовой грамотности, созданный банком России | <a href="https://fincult.info/">https://fincult.info/</a> |

## 10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Обучение по дисциплине «Финансовое консультирование» предполагает изучение курса на аудиторных занятиях (лекции и практические занятия) и самостоятельной работы обучающихся. Практические занятия дисциплины «Финансовое консультирование» предполагают их проведение в различных формах с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и компетенций. Изучение дисциплины завершается экзаменом.

Успешное изучение дисциплины требует посещения лекций, активной работы на практических занятиях, выполнения всех учебных заданий преподавателя, ознакомления с основной и дополнительной литературой.

Основную организационную форму обучения, направленную на первичное овладение знаниями, представляет собой лекция и практическое занятие.

Лекционные занятия предназначены для обсуждения наиболее важных тем, вызывающих затруднения при самостоятельном изучении учебного материала. Лекции, прочитанные в период контактного обучения, помогают наметить план самостоятельного изучения дисциплины, определяют темы, на которые необходимо обратить особое внимание.

В ходе лекционных занятий необходимо кратко вести конспектирование учебного материала. Следует обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, характерные особенности, а также сведения, которые может не найти в учебных изданиях по дисциплине.

Обучающемуся необходимо регулярно отводить время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки по контрольным вопросам.

Практические занятия составляют важную часть профессиональной подготовки. Основная цель проведения практических занятий – формирование у обучающихся аналитического, творческого мышления путем приобретения практических навыков.

При подготовке к практическим занятиям необходимо просмотреть конспекты лекций и методические указания, рекомендованную литературу по данной теме; подготовиться к ответу на контрольные вопросы.

По дисциплине проводится собеседование с обучающимися для контроля усвоения ими основных теоретических и практических знаний по теме практического занятия (обучающиеся должны знать ответы на поставленные вопросы). По результатам опроса выставляется оценка за практическое занятие.

В ходе изучения дисциплины обучающимися решаются практико-ориентированные задачи.

## 11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства и информационных справочных систем (при необходимости).

### 11.1 Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Kaspersky Total Security - Антивирус
2. Microsoft Windows Server STDCORE AllLngLicense/Software AssurancePack Academic OLV 16Licenses LevelE AdditionalProduct CoreLic 1Year - Серверная операционная система

### 11.3 Перечень программного обеспечения отечественного производства

1. Kaspersky Total Security - Антивирус

При осуществлении образовательного процесса студентами и преподавателем используются следующие информационно справочные системы: СПС «Консультант плюс», СПС «Гарант».

## 12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

| № п/п | Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы | Номер аудитор или | Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы |
|-------|---|-------------------|---|
|-------|---|-------------------|---|

|   |  |                          |  |
|---|--|--------------------------|--|
| 1 | Учебная аудитория для проведения занятий всех типов (в т.ч. лекционного, семинарского, практической подготовки обучающихся), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации | Э-140                    | Бизнес центр «Лаборатория банковских технологий и аналитики» Оснащение: специализированная мебель на 36 посадочных мест, персональный компьютер (моноблок) - 1шт., ноутбуки – 10 шт., флип-чарт – 1 шт., интерактивная панель, учебно-наглядные пособия в виде тематических презентаций, информационные стенды, интерактивная карта СКФО, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета. |
|   |  | Э-140                    | Бизнес центр «Лаборатория банковских технологий и аналитики» Оснащение: специализированная мебель на 36 посадочных мест, персональный компьютер (моноблок) - 1шт., ноутбуки – 10 шт., флип-чарт – 1 шт., интерактивная панель, учебно-наглядные пособия в виде тематических презентаций, информационные стенды, интерактивная карта СКФО, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета. |
| 2 | Помещение для самостоятельной работы обучающихся, подтверждающее наличие материально-технического обеспечения, с перечнем основного оборудования   |                          |  |
|   |  | 213/НК<br>библио<br>тека | Специализированная мебель на 35 посадочных мест, дисплей - 1 шт., принтер ч/б - 2 шт., МФУ ч/б - 2 шт., сканер - 2 шт., открытый доступ к фонду справочной, краеведческой литературы, Wi-Fi оборудование, подключение к сети «Интернет», доступ к российским и международным ресурсам и базам данных, доступ к электронно-библиотечным системам, доступ в электронную информационно-образовательную среду университета. Открытый доступ к фонду справочной и краеведческой литературы.   |

|  |  |                          |   |
|--|--|--------------------------|---|
|  |  | 214/НК<br>библио<br>тека | Специализированная мебель на 130 посадочных мест, персональные компьютеры, моноблоки – 80 шт., копир А3 - 3, принтер матричный - 2, МФУ ч/б – 7 шт., МФУ цветной – 2 шт., принтер ч/б – 8 шт., принтер цветн. - 2 шт., сканер – 2 шт., сканеры штрих-кода - 5, наушники - 10 шт., Wi-Fi оборудование, подключение к сети «Интернет», доступ к российским и международным ресурсам и базам данных, доступ к электронно-библиотечным системам, доступ в электронную информационно-образовательную среду университета. Открытый доступ к фонду учебной, научной и художественной литературы. |
|--|--|--------------------------|---|

### 13. Особенности реализации дисциплины лиц с ограниченными возможностями здоровья

Обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература, специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

а) для слабовидящих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочесть и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);
- задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения промежуточной аттестации оформляются увеличенным шрифтом;
- задания для выполнения на промежуточной аттестации зачитываются ассистентом;
- письменные задания выполняются на бумаге, надиктовываются ассистенту;
- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
- студенту для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство;

в) для глухих и слабослышащих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочесть и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);
- промежуточная аттестация проводится в письменной форме;
- обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости поступающим предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
- по желанию студента промежуточная аттестация может проводиться в письменной форме;

д) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):

- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;
- по желанию студента промежуточная аттестация проводится в устной форме.

Рабочая программа дисциплины «Финансовое консультирование» составлена на основе Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954).

Автор (ы)

\_\_\_\_\_ доц. , кэн Шамрина Светлана Юрьевна

Рецензенты

\_\_\_\_\_ доц. , кэн Томилина Елена Петровна

\_\_\_\_\_ доц. , кэн Латышева Людмила Анатольевна

Рабочая программа дисциплины «Финансовое консультирование» рассмотрена на заседании Кафедра банковского дела протокол № 27 от 25.03.2024 г. и признана соответствующей требованиям ФГОС ВО и учебного плана по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ Глотова Ирина Ивановна

Рабочая программа дисциплины «Финансовое консультирование» рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии Институт экономики, финансов и управления в АПК протокол № 8 от 26.03.2025 г. и признана соответствующей требованиям ФГОС ВО и учебного плана по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Руководитель ОП \_\_\_\_\_