**МОДУЛЬ 1**

Сценарий модуля по теме:

**«Личное финансовое планирование»**

**Целевая установка модуля**

Целевой установкой модуля является получение слушателями знаний и навыков, которые помогают ставить реальные финансовые цели, следить за состоянием личных финансов, понимать важность сбережений на длительный срок. Данные знания и навыки будут способствовать развитию следующих элементов финансовой компетентности взрослого населения:

* рациональное управление состоянием личных (семейных) финансов;
* понимание важности назначения определенной цели накоплений с конкретными временными рамками и способом достижения;
* умение проводить базовые финансовые вычисления;

**Результаты освоения программы модуля**

В результате освоения данного модуля сотрудник будет:

* уметь ставить финансовые цели и понимать влияние инфляции на эти цели;
* способны рассчитать план для достижения финансовых целей;
* понимать важность сбережений на длительный срок;
* гибко относиться к своим целям и корректировать вероятность их достижения.

**Ключевая идея модуля:**

* Финансовый план помогает двигаться к целям небольшими шагами, видеть и использовать дополнительные ресурсы своего бюджета, не терять деньги впустую.

**Подкрепляющие идеи:**

* Если мы не планируем наши доходы и расходы (и крупные покупки), то принимаем неразумные финансовые решения и теряем (или недополучаем) деньги
* Финансовые цели у многих очень похожи и важно правильно их сформулировать, чтобы было проще достичь.
* Инфляция влияет на стоимость крупных покупок, важно это учитывать.
* К цели можно двигаться маленькими шагами, это помогает преодолеть психологический страх.

**Содержание программы модуля**

1. Ошибки, которые мы совершаем, если не планируем свои финансы.
2. Правила формулирования финансовых целей.
3. Инфляция и ее влияние на личные финансы.
4. Проверка возможности достижения цели и оптимизация вариантов достижения.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Время** | **Тема блока** | **Содержание блока** | **№ слайда** | **Комментарии, ресурсы** |
| 1 минута  Итого 1 мин | Введение | **Приветствие**  Добрый день, уважаемые слушатели.  Рады вас видеть на семинаре по теме «Личное финансовое планирование» в рамках проекта Минфин России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»  **Представление эксперта**  Меня зовут…, я консультант-методист проекта Минфин России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»  **Регламент семинара**  Наш семинар продлится 30 минут.  Сегодня мы будем говорить об управлении бюджетом и личном финансовом планировании.  В начале и в конце семинара мы проведем небольшое тестирование (опционально).  На семинаре я буду делиться с вами примерами грамотного управления своими финансами, давать практические инструменты, которые вы сможете применить в своей жизни.  Если в процессе моего рассказа у вас возникнут вопросы, запишите их, чтобы задать в конце семинара. | Слайд №2 |  |
| 5 минут  Итого 2-6 мин | Тестирование  *(опционально – по желанию работодателя)* | Что вы знаете о личном финансовом планировании?  Предлагаю в течение 5 минут пройти вводное тестирование, чтобы прежде всего для себя понять свой уровень знаний и навыков.  Ответьте на вопросы, выбрав правильный ответ.  Правильные варианты мы сейчас не называем, проверка будет в конце нашего семинара.  *Эксперт раздает участникам тестовые вопросы (вводное тестирование)* |  | Бланки с вводным тестированием |
| 1 минута  Итого 6-7 мин | Проблематизация.  Важность планирования расходов, доходов и крупных покупок | Что бывает, если человек не планирует свои расходы и доходы?   1. Переплачиваем за покупки и поездки 2. Не используем эффект времени и накопленных процентов 3. Из-за этого зачастую покупаем в кредит (не всегда нужные вещи) 4. Копим долги, не используя рефинансирование 5. Забываем про кэшбеки и бонусы, считая их мелочью 6. Боимся получать налоговые вычеты и льготы   *Обоснование перехода к следующему слайду.* Давайте это рассмотрим на примерах из нашей жизни. | Слайд №4 |  |
| 1 минута  Итого 7-8 мин | Пример 1. Отпуск | **Вариант 1**  Для того, чтобы хорошо работать, нужно хорошо отдыхать.  Поэтому минимум раз в год мы планируем полноценный отдых – отпуск.  Так вот, если не планировать покупку билетов заранее, мы переплачиваем до 40% за билеты.  При покупке билета менее, чем за 1 неделю до отправления, цена на **20-40% выше** средней цены.  За 2 недели – на **10-20% выше** средней цены.  А если мы купим билеты за 3-6 месяцев до отправления – стоимость билетов будет на **10-20% ниже** средней цены. Согласитесь, существенная экономия для семьи!  Самые дорогие билеты летом, на майские праздники и в Новый год.  Для оптимизации расходов на билеты можно сдвинуть даты отпуска так, чтобы не попасть в «высокий сезон», а также бронировать билеты прежде, чем они начнут дорожать.  **Вариант 2**  А теперь предлагаю рассмотреть 4 варианта планирования отпуска.  Предположим, стоимость отдыха на 2 недели для семьи из 4 человек стоит 60 тысяч рублей (можно адаптировать сумму под стоимость отдыха в регионе)  **Вариант 1:** отдохнуть в кредит и переплатить 10 000 - 20 000 рублей  **Вариант 2:** потратить на отпуск все отпускные, а после отпуска жить месяц на 3 000 рублей и залезть в кредитную карту  **Вариант 3:** откладывать по 5 000 рублей в течение 12 месяцев, чтобы накопить нужную сумму  **Вариант 4:** откладывать по 4 800 рублей на депозит под 7% годовых в течение 12 месяцев  Чаче всего мы выбираем вариант 1. А если заранее спланировать отдых и откладывать по 4-5 тысяч в месяц, можно накопить на отдых без ущерба для семейного бюджета.  *Обоснование перехода к следующему слайду.* А вот еще один пример | Слайд №5 или 6  (на выбор ведущего) |  |
| 1 минута  Итого 8-9 мин | Пример 2. Покупки в сезон | Одна из самых больших статей переплат – это покупки в сезон.  А при покупках на сезонных распродажах можно сэкономить до 70% от стоимости товара.  Например:  **Лето**  *Скидки*: до 70%  *Время проведения*: 1 июля — 31 июля  *Что покупать*: летнюю одежду, обувь, аксессуары, купальники, товары для дачи, товары для туризма, летнюю резину.  **Зима**  *Скидки*: до 70%  *Время проведения*: 1 января — 31 января  *Что покупать*: тёплую верхнюю одежду, зимнюю обувь, снаряжение и одежду для зимних видов спорта, обогреватели, крупную бытовую технику, ювелирные изделия.  Поэтому покупаем лыжи весной, а велосипед осенью.  *Обоснование перехода к следующему слайду.* А что происходит с нашими накоплениями? | Слайд №7 |  |
| 1 минута  Итого 9-10 мин | Пример 3. Использование эффекта времени и накопленных процентов. | Посмотрите на пример на слайде. Как накопить полмиллиона, миллион и даже 1,5 миллиона рублей.  Если ежемесячно откладывать определенную сумму, то можно накопить нужную сумму за 5-10 лет.  А что будет, если мы будем не просто откладывать эти деньги, а размещать на депозите под %?  Обратите внимание на чудо сложных процентов.  Если откладывать чуть больше 8 тысяч, за 5 лет можно накопить 500 тысяч рублей. А при откладывании той же суммы под 7% годовых за 10 лет – уже 1,5 млн рублей.  *Обоснование перехода к следующему слайду.* Иногда бывает так, что кредита нам не избежать. Но так ли уж выгодны кредиты? | Слайд №8 |  |
| 1 минута  Итого 10-11 мин | Пример 4. Неразумная покупка в кредит. | **Вариант 1**  А вот что бывает при покупке дорогого телефона в кредит.  **Мобильный телефон Samsung Galaxy S10 за 67 тысяч рублей.**   * Купить в кредит на 1 год - первоначальный взнос 0% и процентная ставка от 18,29%. Через год стоимость смартфона с учетом переплаты по кредиту – **81 608 руб.** * Переплата за кредит и страховку от потери и поломки – от 20% от стоимости смартфона. * Через год смартфон теряет в стоимости примерно 50% - 35 000 рублей через год.   **Потеряли > 50 000 рублей (= один годовой отпуск)**  **Вариант 2**  **Еще один пример с покупкой в кредит автомобиля.**  **Стоимость автомобиля:** 300 000 рублей  **Вариант 1:** накопить на автомобиль за 2 года – откладывать по 12 500 рублей  **Вариант 2:** накопить на автомобиль за 1 год – откладывать по 25 000 рублей  **Вариант 3:** купить автомобиль в кредит на 5 лет под 10% годовых.  Переплата составит 82 500 рублей + стоимость обязательной страховки КАСКО за 5 лет – 120 000 рублей. Итого переплата более 200 000 рублей  *Обоснование перехода к следующему слайду.* А как быть, если без кредита не обойтись и уже есть кредиты? | Слайд №9 или слайд №10  (на выбор ведущего) |  |
| 1 минута  Итого 11-12 мин | Пример 5. Изменение условий кредита | Только 16% жителей нашей страны используют рефинансирование – изменение условий кредита на более выгодные.  Вариант 1  Давайте рассмотрим пример на слайде.  Кредит на покупку дачи/ремонт на 150 000 рублей на 3 года под 22%   * платеж 5 780 руб. * переплата 56 228 руб.   **Рефинансировали** долг с обеспечением под 16%:   * платеж 5 200 руб., * переплата 39 848 руб. - **экономия 16 380 руб.**   Еще сократили срок до 2 лет:   * платеж 7 300 руб. * переплата - 26 267 руб. - **экономия 29 611 руб.**   Вариант 2  **Кредит 100 000 рублей на 1 год**  По кредитной карте (30% годовых)  ежемесячный платеж – **9 700 рублей**  переплата – **17 000 рублей**  Потребительский кредит (10% годовых)  ежемесячный платеж – **8 700 рублей**  переплата – **5 500 рублей**  **Ипотека 2 000 000 рублей на 20 лет под 9% годовых**  Ежемесячный платеж – 18 000 рублей, переплата за весь срок кредита – 2 300 000 рублей  При снижении срока кредита на на 5 лет – переплата снижается на **900 000 рублей** (платеж 20 200 рублей)  При снижении % по кредиту на 1 % - переплата снижается на **300 000 рублей** (платеж 16 700 рублей)  *Обоснование перехода к следующему слайду.* Где мы еще теряем деньги или недополучаем прибыль? | Слайд №11 или слайд №12  (на выбор ведущего) |  |
| 1 минута  Итого 12-13 мин | Пример 6. Дополнительный доход на повседневных расходах. | При доходе семьи 50 000 рублей  Если подключить опцию «начисление дохода на остаток по счету пластиковой карты.  **7%** годовых на остаток по счету карты - **3 500 рублей** в год  В итоге можно купить подарки на Новый Год  Многие считают, что кэшбэк – это копейки, и пренебрегают этим.  **3%** кэшбэк на расходы по карте – **14 400 рублей** в год  Это треть суммы расходов на отпуск  *Обоснование перехода к следующему слайду.* Еще один пример недополученной прибыли | Слайд №13 |  |
| 1 минута  Итого 13-14 мин | Пример 7. Не используем налоговые вычеты. | Только 15% россиян оформляли налоговый вычет за последний год (2017)  В 2017 году, по данным ФНС, в среднем гражданин России получил 368 109,1 руб.  **☻**Впечатлили вас примеры?  Согласитесь, что разумное планирование расходов и доходов позволит сэкономить большую часть семейных расходов.  *Обоснование перехода к следующему слайду.* Финансовая грамотность и управление семейным бюджетом начинается с финансовых целей. Давайте посмотрим, какие финансовые цели бывают | Слайд №14 или 15  (на выбор ведущего) |  |
| 1 минута  Итого 14-15 мин | Финансовые цели | У нас у всех есть мечты и цели: нужно купить жилье, транспорт, оплатить образование для себя или для детей, обновить бытовую технику или гардероб.  Финансовая цель – это любая важная для нас мечта, достичь которую можно с помощью денег.  Обращали ли вы внимание, что часто при равных стартовых условиях кому-то удается построить дом, посадить дерево, выучить детей и комфортно жить по окончании трудовой деятельности, а кому-то нет?  Почему так происходит? Как правильно ставить и достигать финансовые цели?  О чем вы мечтаете? Какие у вас финансовые цели?  **☻**Вот список самый популярных финансовых целей у Россиян.   1. Машина 2. Квартира, дача 3. Рождение ребенка 4. Образование и обучение (для себя или детей) 5. Летний отпуск, юбилей, свадьба 6. Резервный фонд (финансовая подушка безопасности) 7. Отдать долги 8. Сделать ремонт в квартире 9. Покупка крупной бытовой техники 10. Заплатить налоги, страховку и т.д.   *Обоснование перехода к следующему слайду.* Но для того, чтобы меты не оставались просто мечтами, важно правильно их сформулировать | Слайд №16 |  |
| 1 минута  Итого 15-16 мин | Как сформулировать финансовые цели | **Что** необходимо именно вам для счастливой жизни – машина, квартира, комфортная пенсия, образование для детей?  **Когда** нужно получить это?  Когда вы определили свои цели, сформулируйте их предельно четко и установите конкретный срок их достижения.  Это очень важно! Ведь если вы не знаете, как именно должна выглядеть ваша финансовая цель и когда она должна быть достигнута, невозможно проложить путь к ней. И мечты могут так и остаться только мечтами.  Также необходимо понимать, **сколько** будет стоить ваша цель. Причем не сейчас, а тот период, когда вы планируете ее достичь.  И что уже сейчас у меня есть для достижения этой цели?  **☻**То есть мы должны ответить себе на 4 вопроса:   * **Что** я хочу? * **Когда** это у меня будет? * **Сколько** стоит? * **Что у меня есть** для этого?   Как вы думаете, какая формулировка цели правильная?   * *Хорошо бы съездить в отпуск следующим летом* * *Я хочу в июле 2020 года поехать с семьей в (Крым / Анапу / Болгарию), это будет стоить примерно 60 000 рублей*   Конечно, вариант второй правильный.  *Обоснование перехода к следующему слайду.* Итак, мы определили и записали свои цели. Но а как повлияет на наши цели время? | Слайд №17 |  |
| 1 минута  Итого 16-17 мин | Как на наши цели в будущем влияет инфляция | Но нужно помнить о том, что со временем покупательская способность денег снижается. Инфляция ежегодно «съедает» наши деньги и увеличивает стоимость товаров и услуг.  Поэтому нам нужно понять, сколько наша цель будет стоить в будущем, то есть будущую стоимость цели.  Формула будущей стоимости цели:  **Цена в будущем** = сегодняшняя цена х (индекс потребительских цен\* / 100)кол-во лет до цели  Можно ориентироваться на прогнозы инфляции, которые дает Центральный банк (Банк России)  .  Пример.  Если Ваша цель стоит 600 000 руб., достичь вы ее хотите через 2 года, а инфляция за прошлый год составила 7%.  Будущая стоимость цели составит:  **Цена в будущем** = 600 000 х (107 / 100)2 = 686 940  Узнав будущую стоимость цели, мы можем определить, какую сумму нужно ежемесячно направлять на цель и, при необходимости, скорректировать срок достижения цели.  **☻**Помните, что надо начать заботиться о своих финансовых целях заранее, тогда идти к ним будет легче.  *Обоснование перехода к следующему слайду.* После того, как мы определили и зафиксировали цели, необходимо понять, сколько нужно откладывать ежемесячно на достижение этой цели, то есть посчитать скорость движения к цели. | Слайд №18 |  |
| 1 минута  Итого 17-18 мин | Скорость движения к цели | Для определения ежемесячных отчислений на цель надо будущую стоимость цели поделить на количество месяцев до достижения цели.  *Семья Ивановых решила купить новый ноутбук за 50 тысяч рублей через 1 год.*  *В семье есть старый ноутбук стоимостью 8 000 рублей.*  *С учетом продажи имеющегося ноутбука, им понадобится 42 тысячи рублей.*  *Чтобы посчитать скорость движения к цели – сколько нужно откладывать ежемесячно на цель, нужно сумму разделить на количество месяцев.*  *42 тысячи разделить на 12 месяцев – это 3,5 тысячи рублей ежемесячно.*  *Реалистично? Да!*  ***Делаем маленькие шаги – это просто.***  **☻**Чем раньше вы начнете делать накопления на свои финансовые цели, тем быстрее и легче вы их достигните  *Обоснование перехода к следующему слайду.* Но у нас несколько целей. Как двигаться к ним? | Слайд №19 |  |
| 1 минута  Итого 18-19 мин | Составляем карту целей | Составляем карту целей – смотрите на слайде.  Учитываем срок, будущую стоимость цели (с учетом инфляции), имеющиеся ресурсы и планируем скорость движения к цели – сумму, которую нужно откладывать ежемесячно.  **☻**Направлять сбережения на цели важно в следующей последовательности:  Сначала сформировать резервный фонд  Затем финансировать долгосрочные цели (пенсия, образование детей)  Далее отложить деньги на среднесрочные цели (например, новый автомобиль)  И в конце – краткосрочные (отпуск, новый ноутбук и т.д.)  *Обоснование перехода к следующему слайду.* А что делать, если цель кажется недостижимой? | Слайд №20 |  |
| 1 минута  Итого 19-20 мин | Если цель кажется недостижимой | А что мы можем сделать, если цель кажется недостижимой?  Есть несколько способов:   * + Снизить стоимость цели – купить автомобиль не за 600 000 рублей, а за 400 000 рублей. Не импортный, а отечественный. Не новый, а подержанный.   + Увеличить срок до покупки – увеличить срок до цели, снизится сумма ежемесячных отчислений на цель.   + Использовать накопительные и инвестиционные инструменты – этому будет посвящен следующий модуль нашей программы   + Привлечь кредитные средства – о том, как грамотно брать кредит, будем говорить на одном из семинаров.   + Отказаться от цели – честно ответить себе на вопрос «Это действительно мне нужно?»   + Оптимизировать расходы и/или увеличить доходы – об этом поговорим на одном из семинаров.   Какой способ выберете вы?  *Обоснование перехода к следующему слайду* Итак, подведем итоги модуля | Слайд №21 |  |
| 1 минута  Итого 2-21 мин | Вывод по модулю | Мы с вами рассмотрели блок о важности управления расходами и доходами и о постановке финансовых целей.  Ключевой вывод:   * Финансовый план помогает двигаться к целям небольшими шагами, видеть и использовать дополнительные ресурсы своего бюджета, не терять деньги впустую.     Какие вопросы у вас остались по итогам этого модуля?  По итогам этого модуля вы получите дополнительные материалы: теорию по этой теме с практическими рекомендациями, дополнительные материалы, которые мы не успеваем рассмотреть из-за ограниченного времени семинара, а также ссылки на источники, если вы захотите глубже погрузиться в эту тему | Слайд №22 |  |
| 1 минута  Итого 21-22 мин | Домашнее задание | Рекомендую выполнить домашнее задание и задание для самостоятельной работы и углубленного изучения:  **Домашнее задание:**   1. Посчитайте: сколько денег потребуется на реализацию финансовой цели через 3 года при индексе потребительских цен – 106%, если сейчас она стоит 300 000 руб.   **Задание для самостоятельной работы:**   1. Запишите все свои финансовые цели, посчитайте будущую стоимость цели и скорость движения к цели (сколько нужно откладывать для достижения цели) 2. Подумайте о возможных ресурсах бюджета, которые можно использовать для достижения цели   Если у вас возникнут дополнительные вопросы по этой теме, вы можете обратиться к эксперту (ФИО) и получить разъяснения. Связаться с экспертом можно… (указать способы связи) | Слайд №23 |  |
| 5 минут  Итого 22-27 мин | Заключительное тестирование  *(опционально – по желанию работодателя)* | Давайте проверим, как вы усвоили материалы модуля.  Предлагаю в течение 5 минут пройти заключительное тестирование.  Ответьте на вопросы, выбрав правильный ответ.  *Эксперт раздает участникам тестовые вопросы (заключительное тестирование)* |  | Бланки с заключительным тестированием |
| **Всего 27 минут**  **Без тестирования – 17 мин** |  |  |  |  |