**СЦЕНАРИЙ МЕРОПРИЯТИЯ**

**Формат проведения**: лекция

**Количество участников**: не ограничено

**Продолжительность мероприятия**: 45-50 мин.

| **№ слайда** | **Деятельность спикера** | **Тайминг** |
| --- | --- | --- |
| Слайд 1  «Вводный слайд» | *Приветственные слова. Представление спикера.*  Тема нашего сегодняшнего с вами обсуждения – как не ссориться в семье из-за денег.  Думаю, что многие из слушателей согласятся с мнением, что семья должна стать для человека самым безопасным местом на свете. Но иногда мы не можем договориться даже с самыми близкими людьми. Одной из глобальных тем, которая становится камнем преткновения, являются семейные финансы. И в отношениях подростков и родителей финансовые темы могут вызывать бурю эмоций и недопонимания.  Именно поэтому мы сегодня подробно поговорим о дискуссионных темах, которые могут вызвать разногласия в семье. | 1 мин. |
| Слайд 2  «Из-за чего у подростков могут возникать конфликты со взрослыми?» | Что говорит ваш опыт, из-за чего может возникать недопонимание между подростками и родителями в семье? Если подросток делает… что? Или не делает? Перечислите примеры неправильного финансового поведения подростка.  *Аудитория называет варианты, спикер обсуждает их с участниками, а затем показывает пункты неверного поведения подростков на слайде и предлагает сравнить.*  Вероятно, родители могут быть недовольны, если про подростка можно сказать что-то из следующих пунктов *(не обязательно зачитывать все пункты по списку, можно выбрать несколько)*:   * Живет одним днем и не планирует свои расходы * Тратит все, что получает * Самая крутая цель – новый смартфон * Покупает сразу то, что видит * Занимает деньги у друзей * Тратит больше, чем получает, постоянно живет в долг * Попадается на уловки мошенников, в том числе по телефону или в соцсетях и интернете   Может сложиться впечатление, что это только подростки поступают как-то неправильно и неграмотно по отношению к своим финансам. Но это не так, взрослые тоже иногда совершают ошибки в общении с детьми по финансовым вопросам.  Как вы думаете, что это может быть?  *Аудитория называет варианты, спикер обсуждает их с участниками, а затем показывает пункты* ***неверного поведения взрослых*** *на слайде и предлагает сравнить с тем как себя могут вести подростки..*  Например *(необязательно зачитывать все пункты по списку, можно выбрать несколько)*:   * Не объясняют, откуда в семейном бюджете появляются деньги и на что тратятся * Просто отказывают в покупке подростку, не объясняя причины и семейную финансовую ситуацию, или наоборот, покупают всё, что просит ребенок * Не объясняют, как правильно распоряжаться деньгами * Не рассказывают, что для получения желаемого можно копить * Контролируют расходы подростка до последней копейки   Эти два списка отнюдь не исчерпывающие! Их можно продолжать и продолжать – вы сами предложили много вариантов *(если аудитория предлагала много хороших вариантов при ответах на вопросы).*  Но сегодня мы с вами разберём только 3 ситуации. | 8 мин. |
|
| Слайд 3  «Правильно ли поступает подросток в этой ситуации?» | История первая – про восьмиклассника Лёшу, который хочет новую игровую приставку, но родители не готовы её купить. Тогда Лёша решает самостоятельно накопить нужную сумму. Он откладывает деньги, предназначенные на обед в школе.  Как вы думаете, насколько правильно поступает Лёша? Какой его поступок можно назвать грамотным финансовым поведением, а какой – скорее безответственным?  *Спикер выслушивает точку зрения аудитории, затем показывает текст на слайде.*  Ответственное финансовое поведение: Лёша понимает, что может осуществить свою мечту, самостоятельно накопив на неё денег.  Но при этом идея экономить на всем, вплоть до собственного здоровья, может оказаться вредной. Ведь Лёша решает откладывать деньги, на которые он должен покупать себе еду в школе. Это может подорвать его здоровье (например, он может заработать язву желудка), что в будущем выльется в дополнительные расходы на лечение и поддержание своего здоровья.  Поэтому важно разумно оценивать свои силы, анализировать свои действия и учиться на чужих ошибках. Давайте научимся правильно ставить финансовые цели и вести свой бюджет. | 4 мин. |
| Слайд 4  «Ваша мечта – это ваша эмоциональная цель» | Пусть ваш ребенок спросит себя, есть ли у него мечта и в чем она заключается? Ведь мечта – это наша эмоциональная цель.  Цели могут быть  1. стратегическими (долгосрочными),  2. тактическими (ситуационными).  Например, закончить школу, поступить в вуз и получить профессию банкира (музыканта, психолога, педагога, медсестры, водителя) – это стратегическая цель для подростка. Купить новую игровую приставку или новый смартфон – тактическая цель. Тактические цели не должны вытеснять стратегические. Идеально, если тактические цели ребенка являются ступеньками на пути к достижению поставленной стратегической цели.  Что вы делаете сейчас, чтобы достичь ее, и что будете делать в будущем? И от чего вы готовы отказаться, преследуя свою главную цель? Это важный вопрос и важный показатель осознанности как для детей, так и для взрослых. Такая рефлексия, разговор с самим собой, умение поставить цель и идти к ее достижению являются важными показателями умения распоряжаться личными финансами и своей жизнью.  Пока мечта, то есть эмоциональная цель, не станет финансовой целью, вы ее не реализуете.  Финансовая цель – это цель, которая описана тремя важнейшими параметрами:  1) важность цели;  2) срочность цели;  3) стоимость цели. | 3 мин. |
| Слайд 5  «Ваша мечта – это ваша эмоциональная цель» | Давайте теперь разберём, что означает каждый из этих пунктов.  По критерию важности цели делятся на жизненно необходимые, стратегические траты и все остальные.  Срочность – это планируемый срок достижения цели:  краткосрочные цели – 1-2 месяца,  среднесрочные цели – до 1 года,  долгосрочные/ стратегические цели – 3-5 лет.  Стоимость – общая сумма средств, необходимых для реализации цели. Например, если цель – покупка игровой приставки, то, помимо цены самой приставки, надо учесть расходы на программное обеспечение, сами игры и прочее. | 3 мин. |
| Слайд 6  «Алгоритм достижения цели» | Когда эмоциональная цель будет сформулирована в терминах финансовой цели (важность, срочность, стоимость), то появится возможность получить ответ – насколько мечта достижима. Если будет понятно, что цель не может быть достигнута, то надо попробовать пересмотреть ее характеристики (важность, стоимость и срок).  1-й шаг: Определение финансовых целей, присвоение им важности, срочности, стоимости. Результат – рейтинг целей.  2-й шаг: Определение имеющихся ресурсов – ежемесячный доход семьи или собственный доход, свободное время на подработку. Результат – понимание ресурсов, что есть и что необходимо.  3-й шаг: Поиск дополнительных ресурсов, источников заработка или экономии. Результат – увеличение количества сбережений, план действий (со сроками и результатом).  4-й шаг: Актуализация информации по целям. Результат – рейтинг целей и план действий (заработка или экономии).  Обратите внимание, что достижение финансовых целей зависит от разных факторов:  • От уровня дохода – соотношения доходов и расходов и количества ресурсов (свободного времени на подработку и пр.);  • От приоритетных, стратегических и прочих трат (школьные обеды и проездной более приоритетны, чем модные кроссовки или велосипед);  • От умения зарабатывать, откладывать или копить карманные деньги и прочие ресурсы (время, контакты и пр.);  • От сроков достижения – краткосрочно, среднесрочно или долгосрочно;  • От того, какое количество готовы откладывать регулярно (еженедельно и ежемесячно) и сколько времени готовы потратить;  • От знаний в области финансов и уровня финансовой грамотности.  Именно поэтому мы сегодня с вами всё это обсуждаем! | 6 мин. |
| Слайд 7  «Правильно ли поступает подросток в этой ситуации?» | Следующая наша история про девочку Лену, которая хочет такую же новую модель телефона, как и у её одноклассников. На эту покупку она решает потратить те деньги, которые откладывала на летнюю поездку в лагерь. К тому же, она увидела нужную ей модель по акции, которая действует только сегодня.  Как вы считаете, насколько правильно поступает Лена? А её решение можно назвать финансово грамотным или всё-таки нет?  *Спикер выслушивает точку зрения аудитории, затем показывает текст на слайде.*  С одной стороны, у Лены уж есть накопления на удовлетворение своих потребностей.  С другой стороны, Лена хочет купить телефон, чтобы показать способность позволить себе покупки не первой необходимости. Это демонстративное поведение. | 4 мин. |
| Слайд 8  «Демонстративное поведение» | Давайте подробнее обсудим, что такое демонстративное поведение. Его ещё иногда называют показным или статусным.  Эти синонимы говорят нам о том, что цель такого поведения – это показать способность позволить себе покупки, не являющиеся предметами первой необходимости, и таким образом продемонстрировать свой статус.  В данном случае, решающим фактором в покупке товара является не его качество или возможность удовлетворить потребности, а цена.  Такое поведение может привести к перерасходованию бюджета и проблемам с доступными деньгами. Поэтому в первую очередь спросите себя: «Входит ли этот товар в список необходимых мне? Если нет, то чем мотивировано мое желание его приобрести?»  А что можно сделать, чтобы Лена всё-таки смогла удовлетворить свою потребность в уважении в группе, но при этом сделать это не с помощью дорогостоящей покупки?  Мы можем посоветовать ей, например, предложить девочкам записаться в один танцевальный класс или вместе научиться делать украшения. | 3 мин. |
| Слайд 9  «Не попадаться на маркетинговые уловки» | Ещё одна ошибка, которую могла совершить Лена, – это поддаться сиюминутному порыву вследствие маркетинговых уловок.  Реклама окружает нас повсюду, иногда мы читаем чей-нибудь блог или смотрим видеоролик и даже можем не отдавать себе отчет, что этот текст или видео являются скрытой рекламой. Нам могут обещать, например, скидки, акции «1+1=3», дополнительные подарки.  Важно уметь сверяться со своим бюджетом и спрашивать себя, нужна ли вам та или иная вещь, невзирая на то, насколько огромная скидка на нее заявлена.  В этой ситуации тоже не забывайте спрашивать себя: входит ли этот товар в список необходимых мне? Если нет, то чем мотивировано мое желание его приобрести?  Посмотрите на перечеркнутую, изначальную цену: купили ли вы этот товар без акции по полной стоимости? Если нет, то нужен ли вам вообще этот товар?  В любом случае не приобретайте товар спонтанно, отложите покупку на завтра. Однодневные скидки просто игнорируйте.  Не забывайте сверяться со своим бюджетом и целями. | 3 мин. |
| Слайд 10  «Правильно ли поступает подросток в этой ситуации?» | Следующая наша история для обсуждения такая: десятиклассник Лёня решает помочь родителям накопить на совместный отпуск и тайком от них устраивается на работу, которую нашел в интернете. Он зарабатывает деньги, но не очень понимает, чем он занимается.  Правильно ли поступает Лёня или всё-таки нет? Что из этих поступков можно назвать грамотным финансовым поведением, а что – скорее безответственным?  *Спикер выслушивает точку зрения аудитории, затем показывает текст на слайде.*  За что можно похвалить Лёню – это за его желание помочь родителям и поучаствовать в пополнении семейного бюджета.  Но что вызывает опасения – это подозрительная работа Лёни, которая может оказаться мошеннической схемой. | 4 мин. |
| Слайд 11  «Как не попасться на уловки мошенников» | Сфера мошенничества очень бурно развивается, особенно с внедрением цифровой среды в нашу жизнь. Вы уже могли сталкиваться с мошенниками в онлайн-играх, во время телефонных звонков, в социальных сетях. Мошенники играют на наших слабостях, например, на желании зарабатывать без усилий.  Давайте рассмотрим самые распространённые признаки мошенничества.  Самый очевидный признак мошенничества – это когда вам предлагают большие доходы при минимальных требованиях. Например, «отправьте 100 рублей в наше онлайн-казино и заработайте 15 тысяч рублей».  Другой признак, на который следовало бы обратить внимание Лёне, – это доступность информации о его работодателе. Если в компании не раскрывают никаких деталей о своей деятельности, просят не рассказывать о своей новой работе и нет официального трудоустройства, то это повод задуматься. Возможно, эта компания занимается чем-то незаконным.  Следующий сигнал опасности – это использование ваших персональных данных и личных банковских карт и счетов.  Мошенничества схема, которая использует чужие банковские карты называется дропперство. Это вовлечение жертвы в финансовые преступные схемы. Работает так: мошенники предлагают регулярно получать на свою банковскую карту деньги, а потом переводить их иным лицам. По такой схеме будут идти «транзитные» переводы. Это опасно, потому что жертве поступают украденные деньги. Мошенники используют ее счет, чтобы заметать следы и переносят ответственность на жертву. В результате карта жертвы может быть заблокирована банком, можно навсегда испортить свою кредитную историю и потерять возможность обратиться за займом в банк в случае необходимости. Дроппер может стать обвиняемым по уголовному делу о мошенничестве.  Какой из этого можно сделать вывод?   * Никогда не соглашайтесь на предложение сразу, каким бы срочным оно ни было; * Всегда перепроверяйте информацию во всех возможных источниках, ищите официальные каналы информации; * Обязательно обсудите возможности подработки с родителями.   Ваши финансовые знания, критическое мышление и здравый смысл помогут вам защититься от финансовых мошенников – развивайте и углубляйте свои навыки! | 8 мин. |
| Слайд 12  «Информация о портале Мои финансы» | *В конце лекции спикер уточняет, остались ли вопросы у слушателей и хотят ли они получить информацию по каким-либо другим темам.*  Все вопросы и предложения можно направлять на почту Дирекции финансовой грамотности Научно-исследовательского финансового института Минфина России [fg@nifi.ru](mailto:fg@nifi.ru)  Больше полезной информации можно найти на сайте Минфина России и на портале моифинансы.рф, а также в социальных сетях портала: В Телеграм-канале – <https://t.me/FinZozhExpert> Во ВКонтакте – <https://vk.com/moifinancy> | 1 мин. |