

Из практики работы
педагога МБОУ "СОШ № 1"

ПРИЛОЖЕНИЕ

к журналу GNMC.RU

гнмц-чита.рф

октябрь 2019 г.

содержание:



стр.2

**КОНСПЕКТ
ЗАНЯТИЯ ПО
ФИНАНСОВОЙ
ГРАМОТНОСТИ
НА ТЕМУ:
"КРЕДИТНЫЙ
СЮЖЕТ"
(ДЛЯ НАЧАЛЬНЫХ
КЛАССОВ)**





Чернецов Юрий Иванович - учитель истории и обществознания МБОУ «СОШ № 1». Почетный работник образования РФ.

КОНСПЕКТ ЗАНЯТИЯ ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НА ТЕМУ: “КРЕДИТНЫЙ СЮЖЕТ” (ДЛЯ НАЧАЛЬНЫХ КЛАССОВ)

Обоснование темы.

В Чите более 60 МФО, предлагают людям займы под чудовищные проценты. Реклама и элементарная невнимательность часто подталкивает человека взять кредит, который приводит его в долговую кабалу. Данная разработка направлена на формирование финансовой культуры подрастающего поколения, а также не исключает возможность через детей оказать влияние на их родителей при взятии ими кредитов в МФО или банках.

Цель: познакомить учащихся начальных и средних классов с особенностями потребительского кредитования банков и микрофинансовых организаций (МФО)

Ожидаемые результаты:

- получить общее представление о понятиях: кредит, займ, кредитная карта, МФО, банк, банковский договор, коллектор;

- сформировать представления об экономической обоснованности получения займа;

- формировать интерес к финансовым вопросам.

Форма занятия – интерактивная, фронтальные беседы с классом с использованием презентации.

План занятия

1. Вводная беседа о деньгах (повторение прошлогоднего занятия и актуализация знаний учащихся по теме).

2. Взятие кредита в МФО (сценка 1)

3. Беседа по сценке.

4. Встреча с коллекторами (сценка 2)

5. Беседа по сценке.

6. Взятие кредита в Сбербанке (сценка 3)

7. Беседа по сценке.

8. Выводы и составления правил для клиентов кредитных организаций.

9. Заключение: стихотворение в форме монтажа.

Содержание занятия

Беседа с классом.

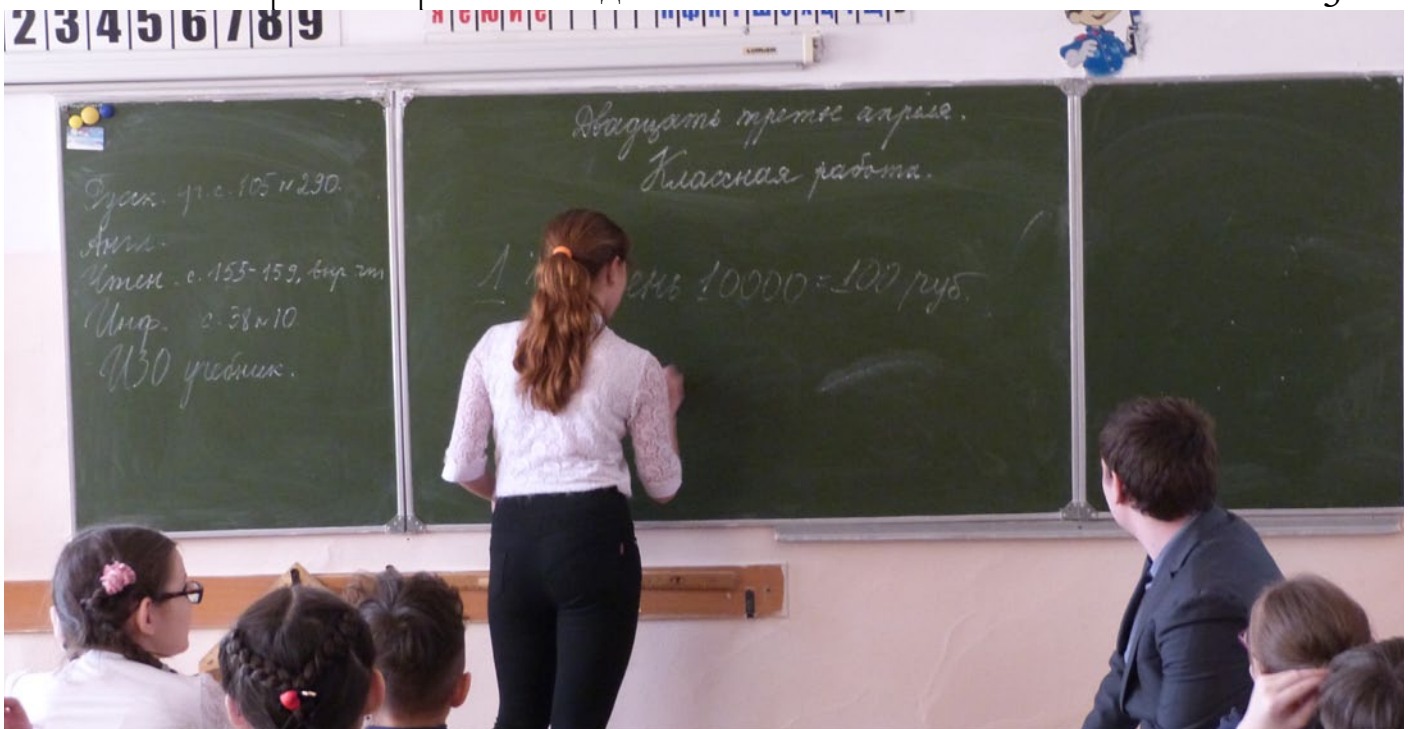
- В прошлом году мы говорили с вами о деньгах.

- Зачем нужны деньги?

- Откуда люди берут деньги?

- А если заработанных денег не хватает, то где можно их взять?





- Что означает взять кредит?

- На каких условиях банки дают кредиты?

- Есть финансовые организации - БАНКИ и МФО.

- А какие банки вы знаете?

На слайдах логотипы банков и МФО

- Кто видел и знает эти названия?

Сцена 1. Оформление кредита в МФО

На слайде реклама «Быстроденежки»

Зазывала: Друзья! Не проходите мимо! Заходите к нам! Только здесь вам дадут деньги на любые цены под самый низкий процент! Мужчина! Постойте! Вам нужны деньги?

Клиент: Да, есть проблема.

Зазывала: Так вам - к нам! Заходите! Клиент (сам себе): Зайти, что ли? 1% в день - ерунда, всегда расплачусь. А подарок на 8 марта купить надо...(заходит).

Сотрудница: Здравствуйте, чем могу помочь?

Клиент: Хочу займ оформить. У меня только паспорт. А сколько я могу получить?

Сотрудница: Ну, до 30000 тысяч. Присаживайтесь, пожалуйста. Вот посмотрите договор. Ваш паспорт, пожалуйста.

Клиент: Девушка, вы мне объясните, сколько и когда мне нужно будет вернуть?

Сотрудница: Через месяц по 1% за день - это 9000, но если мы, Иван Ильич, подпишем с вами договор на 15 дней - то 4500

Клиент: Дорого!

Сотрудница: Так и мы даром, дорогой Иван Ильич, работать не можем: 30000 это ваша месячная зарплата. Вы месяц будете пользоваться этими деньгами, не работая. Впрочем, можете взять, например 5000, и отдадите всего 1500! Вы же мужчина, всегда сможете заработать!

Клиент: Хорошо! Деньги сильно нужны. Беру 10000 (подписывает документ и уходит)

Беседа с классом.

1. Оцените действия сотрудницы. Как она встречает клиента? Почему?

2. Оцените действия клиента. Почему он пришел в МФО? Понял ли он что брать кредит здесь не выгодно? Почему все-таки взял кредит?

Сцена 2. Встреча с коллекторами
На слайде информация: если заемщик не возвращает долг, банк может передать дело коллекторам.

Коллектор (звонит): Это Иванов Иван Федорович?

Клиент (звонок): Да это я, Иванов Иван Федорович.

Коллектор: Вы брали кредит в «Быстроденежках?»

Клиент: Брал 5000 в «Быстроденежках». Я заболел и не

мог расплатиться. Выйду на работу - и все отдам. Сколько я должен?

Коллектор: 100000

Клиент: Вы с ума сошли! Какие 100000? 5000 мой долг. Вы, наверное, ошиблись! (Отключает. Уходит).

Коллектор: Эй, мужик! Это я тебе только что звонил. Когда долг отдашь?

Клиент: У меня таких денег не было. Я брал 5000.

Коллектор: А про проценты забыл, а мне заплатить за работу? Так что раскошеливайся. Даю тебе два дня! Не вернешь деньги - пожалеешь, что на свет родился! Иди, ищи спонсоров, дружок. И запомни: ДВА ДНЯ!!! Дальше мы будем действовать.

Беседа с классом.

- Слышали вы о таком способе возвращения денег с должников?

- Законны ли такие действия коллекторов?

- Почему люди не возвращают долги?

- Можно ли сделать так, чтобы не попасть в такую страшную ситуацию?

- Один из способов - брать кредит в банке, а не в МФО

6. Сцена 3. Оформление кредита в Сбербанке

На слайде реклама сбербанка

Клиент (сам себе): Зайти, что ли? Денег на отпуск не хватает. Может кредит дадут...(заходит)

Сотрудница: Здравствуйте, чем могу помочь?

Клиент: Могу ли я получить у вас займ?

Сотрудница: Ну, это зависит от многих причин. Присаживайтесь, пожалуйста. Напишите заявление, а служба безопасности банка пока проверит ваши данные. Ваш паспорт, пожалуйста, и рабочий телефон.

На слайде информация: если банк узнает, что:

1. Вы находитесь на грани банкротства;
2. Вы платите кредиты не вовремя (плохая кредитная история);
3. Вы платите банкам по всем кредитам более 50% зарплаты;
4. Вы должны по чужим кредитам - то БАНК имеет право отказать в оформлении кредита

Клиент: Зачем?

Сотрудница: Не волнуйтесь, мы должны убедиться, что вы действительно работаете (набирает номер под диктовку: 353637) Это директор? Вас беспокоит служба безопасности сбербанка. Подскажите, пожалуйста, работает ли у вас Иванов Иван Гаврилович? Спасибо.

Сотрудница (клиенту): Вот видите, все верно.

Сотрудница (работник банка передает ей документ): Вы, оказывается, должник другого банка - это минус, но платите долг вовремя - это плюс. Банк согласен дать вам кредит, но не более 100000 рублей.

Клиент: Хорошо. Девушка, вы мне объясните, сколько и когда мне нужно будет вернуть?

Сотрудница: Кредит мы оформи на 3 года, под 24 % годовых.

Клиент: Дорого!

Сотрудница: Ну, как посмотреть. Вот сколько процентов вы платите в МФО?

Клиент: 1% в день.

Сотрудница: Значит, 30% в месяц, а у нас - 2% в месяц. А сколько денег вы могли там получить?

Клиент: Не больше 30000.

Сотрудница: Вот. А мы - 100000 даем на 3 года. И еще мы предлагаем вам кредитную карту (показывает всем), на которой 80000, если вы

их потратите, то 50 дней денег за этот кредит мы не берем.

Клиент: Это как?

Сотрудница: Просто. Если вы вернете на карту все деньги за 50 дней, то проценты не платите.

Клиент: Это выгодно. Согласен.

Беседа с классом.

-Оцените действия сотрудников.

-Где выгоднее брать кредит - в банке или МФО?

- Почему?

Выводы.

- Итак, возникают ли проблемы у человека, который решил взять кредит в банке или в МФО?

- Мы написали 5 простых правил поведения человека, который хочет взять кредит. Давайте обсудим каждое.

На слайде правила для клиентов банков и МФО:

1.Подумай, так ли необходимы тебе деньги именно сегодня.

2. Не торопись брать в долг у первого, попавшего на глаза, банка.

Ищи банк с наилучшими условиями кредитования.

3. Старайся не брать деньги в МФО, где проценты всегда больше, чем в

банке

4. Внимательно читай кредитный договор. Посоветуйся со знающими людьми, поищи нужную информацию в интернете.

5. Подумай о своих денежных возможностях для возврата кредита: на выплаты банку не должно уходить более 30% твоего дохода за месяц.

6. Просчитай несколько раз, прежде чем оформить кредит.

Ведущие: Актеры - на сцену!

Выступающие выходят на сцену, и каждый выразительно читает одну из строчек стихотворения (сочинение автора сценария)

Люди! Если вы хотите взять кредит Не спешите! Это вам не повредит.

Не мечтайте, а возьмите карандаш, Посчитайте: что возьмешь, а что отдашь!

Никогда не заходите в МФО:

Вам хорошего не будет ничего!

Лучше в банке составляйте разговор,

Но сначала - прочитайте договор!

И не надо сразу подпись проставлять

А считать, еще считать и вновь считать!

