Министерство образования и молодежной политики

Свердловской области

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение

Свердловской области

«Красноуфимский аграрный колледж»

Номинация

Лучшая модель реализации программы финансовой грамотности:

проведение мероприятий по финансовой грамотности.

Конкурсная работа

Экономический ликбез «Кредит: ошибки клиента банка»

Автор

Шарова Ольга Владимировна

Преподаватель экономических дисциплин

ГАПОУ СО КАК

2023

Введение

Меня зовут Шарова Ольга Владимировна, я преподаватель экономических дисциплин ГАПОУ СО «Красноуфимский аграрный колледж, в прошлом банкир с большим опытом работы в крупнейшем банке нашей страны ПАО Сбербанк, в должностные обязанности входило руководство розничным направлением бизнеса отделения банка.

Принято считать, что финансовая грамотность современного человека заключается в знании экономических терминов и нескольких законов экономики, а так же в умении считать и знать теорию бухгалтерского учета. Многие люди, услышав о финансах и деньгах, даже не связывают эти термины со своей личной жизнью, семьей и чувствами.

Начиная курс «Основы финансовой грамотности» с понятия человеческий капитал, всегда задаю вопрос, что будет с телом человека если не удовлетворять самые простые потребности в еде, воде, одежде и жилище. Самый распространенный ответ моих студентов – тело умрет. А на вопрос, что нужно сделать для того, чтобы тело не умерло, ребята отвечают по-разному: кушать, учиться, зарабатывать деньги, если не хватает денег взять кредит.

Студенты перечисляют все темы программы основ финансовой грамотности. Да, мы обо всем говорим и о личном финансовом плане, и о бухгалтерии семьи и как правильно поставить финансовую цель, и о инфляции, и как застраховать свою жизнь и обойти мошенников, и о чувствах человека и почему они зависят от финансов. Но особое место в моей программе занимают кредиты. Спросите почему? А все очень просто, сами ребята говорят, что практически у всех родителей есть или был кредит, актуальнейшая тема для всех семей. Такой понятный и простой способ получить деньги на удовлетворение простейших потребностей семьи или отдельного человека. Да и финансовые структуры, банки, некредитные организации пестрят предложениями кредита, несведущему человеку устоять практически невозможно. Чаще в словах людей слышится разочарование, злость, обида, что кредит взяли, а куда потратили не понятно. А ведь кредит, должен приносить удовлетворение потребностей, а значит и отношение у людей, казалось бы, должно быть положительным. К сожалению, это не так в действительности. Принято учить людей механике кредитования, указывать, как избежать мошеннических действий с кредитами, а про необходимость правильно относиться к заимствованию средств самому, как использовать заемные средства практически не говориться нигде.

Конечно, можно рассказать про теорию кредита, про все принципы платности срочности, возвратности, обеспеченности и так далее… И получить скучную лекцию, студенты по прошествии трех дней и не вспомнят ничего теоретического. Опыт профессиональной банковской деятельности позволяет раскрыть тему кредитования несколько иначе. А именно через диалог о том, что происходит если заемщик совершает очень простые и распространенные, человеческие!, ошибки и тем самым нарушает принципы кредитования и получает негатив, убытки от финансовых операций, и мошенники чаще всего не нужны.

Представленный материал занятия «Экономический ликбез: ошибки клиента банка при кредитовании» можно использовать в качестве обучающего урока для старших школьников, лекции для преподавателей, как ликбез для пенсионеров и работающих людей, решивших воспользоваться банковским кредитом.

Цель занятия (лекции) - сформировать у слушателя, на бытовом жизненном уровне, понимание основных принципов кредитования и раскрыть неверные действия заемщика (будущего заемщика), которые могут привести к негативным последствиям от использования кредита.

Для достижения цели используются доступные источники информации, такие как сайт Банка России, официальные сайты банков, сайты банковских маркетплейсов, например Банки.ру, презентационный материал; приводятся примеры из жизни и банковского опыта работы (конечно с измененными данными клиентов) с разъяснением вероятной ошибки заемщика и незнания принципов кредитования; слушатели проводят сравнительный анализ различных аспектов кредита, в заключении занятия обязательное заполнением формы обратной связи.

Экономический ликбез «Ошибки клиента при кредитовании»

В начале занятия преподаватель дает законодательное понятие кредита. А именно определение данное главой 42 Гражданского кодекса РФ: По кредитному договору банк или иная кредитная организация (кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты за пользование ею, а также предусмотренные кредитным договором иные платежи, в том числе связанные с предоставлением кредита.[1]

Таким образом, преподаватель подчеркивает шесть отправных точек очень важных для понимания кредита каждым человеком. Это: банки, кредитный договор между банком и заемщиком, цель, срок, платность и возвратность кредита. Кредит выдается только кредитной организацией. Кредитными организациями являются банки, которые совершают кредитные операции на основании специального разрешения – лицензии, выданной Банком России.

Зачем за.емщику знать об лиц.ензии? Существует ряд при.чин, но сам.ая главная - это по.нимать, что кредит вы.дан на за.конных осн.ованиях и в слу.чае форсмажорных ситуаций мож.но рас.считывать на по.мощь банка и Банка России. В со.временности кажется, что каждый чело.век знает о лиц.ензиях, о банковском бизнес.е, о мошенниках, и уж точно не ошибется в вы.боре банка для кредитования. Но как по.казывает об.щение со слу.шателями, люди не знают, что мож.ет слу.читься с их кредитом, если банк-кредитор лишится лиц.ензии. Или того страшнее ситуация - если мошенники, при.крывшись каким-то банком, пре.длагают за.емные средства на при.обретение супер важного нужного и тол.ько сегодня по смешной цен.е!, товар.а. И чело.век по.дпишет до.говор за.йма, а взамен по.лучит по.душки, рын.очной сто.имости 450 рублей за штуку, а по до.говору эта же по.душка буд.ет сто.ить 50 тысяч рублей.

Давайте раз.бираться в ошибках по.тенциального за.емщика, связанных с вы.бором банка-кредитора, если уже при.няли ре.шение о том, что кредит не.обходим. Запоминаем, кредит вы.дается тол.ько де.ньгами и в банке! Банкиры по до.мам в со.временности не ходят.

Взять кредит – это очень от.ветственное ре.шение, знач.ит и банк до.лжен от.вечать тем же требованиям об от.ветственности. Банк до.лжен им.еть лиц.ензию, бы.ть на.дежным, и от.ветственно ис.полнять сво.и об.язанности кредитора. А так.их об.язанностей не мало, по.верьте! Ни одному банку не вы.годна ситуация не.возвратности кредита! Делаем пер.вые шаги: из.учаем банковский рын.ок в ре.гионе сво.его про.живания, чтоб визуализировать банк, его на.личие, до.ступность банковских усл.уг. Любой опытный банкир, скажет, что в слу.чае «непонятной» ситуации про.ще об.ратиться к живым банковским специалистам в офисе с пре.тензией и во.просом. Банковский этикет об.язывает со.трудника по.мочь в ре.шении про.блемы. Замечательно, вы.брали банк «присутствия». Второй шаг - про.веряем лиц.ензию на официальном сайте Банка России. Делается это очень про.сто, по ссылке <https://cbr.ru/banking_sector/credit/>, в раз.деле Информация о кредитных орган.изациях.[4]

Из лиц.ензии нужна инф.ормация о сроке де.йствия лиц.ензии, чтобы со.поставить со сроком буд.ущего кредита. Если вернуться к во.просу, что же про.изойдет если банк лишится лиц.ензии? На сам.ом де.ле, вы.плачивать кредит все равно при.дется, но мож.ет про.изойти за.минка с нов.ыми ре.квизитами банка при.емника, во.зникнет про.срочка платежей, и как следствие ис.порчена кредитная ис.тория.

И третий шаг – не.обходимо со.брать инф.ормацию об им.идже банка, о его ре.путации и степени до.верия клиентов. Тут все средства хороши, от чтива от.зывов на банковских форумах и официальном банковском сайте, и до раз.говоров с друзьями, со.седями и знакомыми.

Итак, по.дводим пер.воначальный итог: вы.бираем банк с де.йствующей лиц.ензией, с по.ложительной ре.путацией, и на.ходящийся в зоне до.ступности за.емщика.

Хорошо с банком раз.обрались, теперь не.обходимо раз.обраться с сам.им кредитом и его усл.овиями, про.ще гов.оря, по.добрать банковский кредитный про.дукт. Это не.обходимо сделать без ошибок для до.стижения максим.ального по.ложительного эффекта от за.емных средств. Принято считать, что банки на.вязывают кредиты, «впихивают» до.полнительные не.понятные усл.овия, но на сам.ом де.ле, за.емщик сам при.нимает ре.шение взять кредит, и знач.ит инициатива при.надлежит ему и ясность цели кредита нужно сформулировать максим.ально четко и по.нятно. Ошибка клиента — это либ.о цель не.ясна сам.ому, либ.о цель не со.ответствует кредитному про.дукту. В банковском про.дуктовом ряду существ.ует множество кредитов: по.требительский, на не.отложные нужды, жилищный, ипотечный, об.разовательный, автокредит, на раз.витие бизнес.а, на по.полнение об.оротных средств и так далее. Возможно, это и не по.лный пер.ечень, но чтобы специалист банка смог по.добрать нужный кредит за.емщик до.лжен из.ложить сво.ю цель.

Рассмотрим при.мер. Вы при.шли в офис банка для по.лучения пластиковой за.рплатной карты и банковский специалист вам оглашает пре.дложение о во.зможности взять кредит в сумме 150 тысяч рублей. Вы кредит не планировали, но сто пятьдесят тысяч сразу за.числят на карту, и про.цент не.большой и пре.дложение очень пер.сональное. Соглашаетесь. Что про.исходит с так.ими кредитными де.ньгами? Конкретной цели не.т, и со.ответственно де.ньги чаще тратятся на «мелочи»: одновременно по.купаются одежда, про.дукты, украшения, бы.товая тех.ника, рыболовные снасти, и та ста.туэтка в вид.е лампы-ночника, о кот.орой мечтала жена, а вы от.казывались ее купить на со.рок тысяч рублей. А тут все хорошо по.лучилось и кредит пер.сональный и де.нь рождение жены рядом. Звучит, конечно, иронично, но опрос слу.шателей гов.орит о том, что так и про.исходит! День рождения про.шел, на рыбалку не вы.браться, а ста.туэтка ста.ла сто.ить не со.рок тысяч, а сто со.рок с учет.ом про.центов, а рыболовные снасти тут ни при чем.

Из это.го же при.мера следует и вторая целевая ошибка клиента банка по от.ношению к кредиту. Цель кредита мож.ет бы.ть ничтожной по сравнению с усл.овиями кредита. Другими словами до.стичь цели мож.но без кредитных де.нег, а про.сто прав.ильно спланировать сво.й личный бюджет. И мож.но скопить де.нег на пре.словутую ста.туэтку и оригинально от.праздновать де.нь рождения, сво.зив семью на экскурсию или на квест ужастиков. Результат точно буд.ет сногсшибательным!

Другой клиентский «перегиб» с целью кредита носит очень рас.пространенный характер, это когда клиент на.столько уверен в сво.их сил.ах, что не со.поставляет цель с усл.овиями кредита. Цель про.сто не.достижима! Из банковского опыта, бы.л клиент, кот.орый раз.водил на Урале страусов, и строил для них пальмовую оранжерею. Что про.изошло спросите? Страусы за.мерзли и пер.естали не.сти яйца, а оранжерея с пальмами в на.ших климатических усл.овиях очень до.рогая штука по со.держанию. В чем ошибка клиента - а вы.бран бы.л кредит не по цели, а по сво.им сил.ам, верну за год! Кредит то бы.л во.звращен во.время, тол.ько от.ношение к кредитным де.ньгам не.гативное - по.трачены бес.цельно.

Подведем «целевой» итог: буд.ущему за.емщику не.обходимо им.еть цель кредита, конкретную, до.стижимую, знач.ительную. Запомните, кредит на не.значительные вещи особенно на гаджеты брать не.льзя! Исключение, если гаджет вам нужен для раб.оты здесь и сейчас не.медленно! и вы точно знаете, что вложение окупится на не.сколько месяцев.

Ну во.т, есть банк, есть за.емщик с целью, далее важно знать, на какой срок нужен кредит. Проще, а на какое время чело.век готов терпеть эти «бесконечные платежи» банку, как до.лго это буд.ет про.должаться?! Взял один раз, а плачу уже целую вечность. Обычные эмоции раз.драженного до.лгами чело.века, и это раз.дражение за.тмевает все по.ложительные качества кредита. В банковской практике существ.ует градация кредитов на краткосрочные до 1 год.а, среднесрочные от 1 год.а до 3 лет, и до.лгосрочные от 3 лет и вы.ше. Такое де.ление вес.ьма усл.овное, по.тому что банки могут сам.остоятельно при.нимать ре.шение, на какой срок вы.дать по.требительский кредит, на.пример, Россельхозбанк вы.дает так.ой кредит сроком до 7 лет [5], а Сбер от 1 год.а до 5 лет. [6]

Это как по.добрать себе рубашку по раз.меру, давайте буд.ем при.мерять срок кредита на себя, с учет.ом цели. Разберем при.мер.

Вы ре.шили вложиться в чело.веческий капитал и по.высить уровень сво.ей квалификации и во.стребованности на рын.ке труд.а. Для это.го вам нужно окончить курсы китайского языка и еще при это.м сво.бодно гов.орить и читать, и пер.еводить тех.ническую литературу. УРГЭУ пре.длагает так.ие курсы и плата буд.ет со.ставлять по.рядка 300 тысяч рублей. А у вас карьера, пер.спектива раб.оты в Китае, и вы при.нимаете ре.шение учиться в кредит. Курсы очные вечерние, сроком на 6 месяцев. Условия вполне при.емлемые. Ваш раб.отодатель готов при.нять ре.шение о вашем по.вышении по ре.зультатам об.учения. В дан.ной ситуации буд.ет из.лишне гов.орить, что кредит на 6 месяцев не по.дойдет, так как платеж буд.ет очень существ.енным, и во.зможности где-то по.дзаработать не по.лучится, из-за не.хватки времени. А во.т за два год.а вы вполне сможете рас.платиться за кредит, даже если вас не по.высят. На пять лет длительный срок, так как цель кредита по сроку до.стижима в течение год.а. В дан.ном при.мере есть еще один плюс, это во.зможность об.учаться в кредит при усл.овии, что это целевой об.разовательный кредит с госуд.арственной по.ддержкой.

Обязательно, при.мите во внимание, что в со.временной эконом.ической ситуации госуд.арство субсидирует бол.ьшое количество кредитов, существ.ует масса госуд.арственных про.грамм, связанных с кредитованием. Например, льготное кредитование специалистов IT- сферы. [6]

Вернемся к сроку кредита. Очень час.то определяя срок кредита клиенты не учитывают сво.й со.бственный во.зраст. По опыту, существ.уют две рис.кованные для кредитования категории за.емщиков. Это молодые люди в при.зывном во.зрасте, и молодые не.замужние де.вушки. Если вы думали про пенсионеров, то ошиблись. С пенсионерами все ясно, во.зраст и до.ход, все ста.бильно. Это умные от.ветственные люди, кот.орые взвешивают каждый сво.й шаг, а уж про кредит буд.ут знать все. А во.т молодежь, еще не умудренная опытом, по.сле до.стижения 21 год.а рвется в бой и акт.ивно на.чинает кредитные на.беги на банки. Следовательно, час.то ошибаются в вы.боре срока кредита. Юноши при.зываются на слу.жбу в во.оруженные сил.ы РФ, и за них кредитные об.язательства не.сут род.ители или они пер.еходят в категорию «неплательщиков» с вы.текающими по.следствиями ис.порченной кредитной ис.тории. Девушки еще круче! Наши де.вушки, не.сомненно, умницы и красавицы на.чинают строить семьи, рожать де.тей и в среднем на три год.а вы.падают из «доходов» семьи. Наличие не.оплаченного кредита бы.вает очень не.приятным со.бытием и до.полнительным об.ременением. Наконец, есть так.ая категория за.емщиков, кот.орая за.ведомо со.гласна на все усл.овия кредита, включая срок. Тем сам.ым клиент пер.екладывает от.ветственность за при.нятое ре.шение о кредитовании на банковское учрежден.ие.

И вновь про.межуточный итог: банк, за.емщик с конкретной до.стижимой целью, и удобным сроком кредита. Чего же не хватает? Не хватает связующего звена: это чем до.льше срок кредита, тем бол.ьше пер.еплата про.центов по кредиту. Чтобы кредит не пре.вратился в «неоплатное ярмо» чело.веку не.обходимо не до.пускать очевидных ошибок. Из определения кредита четко по.нятно, что кредит бес.процентным не бы.вает.

Рассмотрим ситуацию в банковском офисе. Кстати абсолютно ре.альную, по.наблюдайте, особенно пер.ед Новым год.ом, в любом крупном банке ре.гиона. Вы сто.ите с талоном электронной очереди, на кредитование. Перед вами клиент сидит рядом с банковским специалистом и не.рвно пер.ебирает листы бумаги с текст.ом. Старается что-то читать. Но вдруг другой не.терпеливый по.сетитель вы.крикивает из очереди, чего сидишь?, по.дписывай и иди, целая очередь скопилась. Клиент не.рвно берет ручку и бы.стро по.дмахивает до.кументы. Всё, кредит вы.дали. Придя до.мой за.емщик, вы.терев по.т со лба, сев на диван на.чинает вчитываться в усл.овия до.говора и об.наруживает для себя очень не.выгодные усл.овия и не.понятные термины: аннуитетные платежи, за.прет до.срочного гашения, штрафы 400 ста.вок ре.финансирования на каждый де.нь про.срочки. И что это так.ое ре.финансирование? Ошибка клиента в том, что нужно при любых усл.угах, особенно кредитах, читать до.говор и вы.яснять все усл.овия, особенно сумму комиссий, штрафов и пеней при на.рушении срока платежа, как они рас.считываются, какие мер.ы мож.но и нужно при.нять, чтобы из.бежать штрафов. Нужно за.помнить одно, банку не вы.годно на.числять штрафы и при.водить кредиты к «просроченным платежам». За так.ое по.ведение банк мож.ет лишиться лиц.ензии, это на.зывается «рискованная кредитная по.литика». Поэтому банки никогда не рас.считывают и не «наживаются» на штрафах, как думают об.ыватели. Для банков суд.ебные раз.бирательства не.редкая, но вес.ьма крайняя мер.а.

Хорошо, с до.говором раз.обрались, про штрафы и комиссии все по.няли, но есть не тол.ько де.ньги банка, есть вед.ь еще и со.бственные до.ходы. Это те, кот.орые буд.ущий за.емщик по.казывает банку и из них планирует гасить ежемесячные платежи. Здесь очень важно сам.ому не об.считаться, особенно если им.еется не равномерный до.ход. Например, сезонный до.ход, вахтовый мет.од раб.оты, со.став семьи увеличился. Что де.лает чело.век и со.вершает огр.омную ошибку?! Вот по.дожду от.пускных вы.плат, год.овую пре.мию, до.ход буд.ет максим.альный, во.т и во.зьму кредит по.больше! То есть по.казывает банку максим.альный до.ход, а не об.ычный при.вычный. В так.ой ситуации сумма кредита конечно бол.ьше, но вед.ь и платеж ста.новиться огр.омным и буд.ет уносить 70-80% от об.ычного до.хода семьи. И от кредита один не.гатив, по.тому что при вахтовой за.рплате один раз в два месяца в раз.мере 100 тысяч рублей, факт.ически, по.лучается, нужно про.жить на 50 тысяч в месяц. В одном месяце есть чем платить, а в следующем не.чем. Заемщика лихорадит.

Из при.мера про вахтовика следует следующая ошибка за.емщика в от.ношениях с кредитом. Именно сам за.емщик ухудшает сво.ю платежную дис.циплину. Объясню в чем. У банков и за.емщиков никто не от.бирал прав.а форм.ировать удобный график платежей. Кредитный про.цесс – это до.говорной про.цесс. Да, есть банковский ста.ндарт, график с равными ежемесячными платежами. Но мы вед.ь все раз.ные, есть вы.сокие, есть белокурые, мы не одинаковые. И банк мож.ет и об.язан при.нять ваши усл.овия форм.ирования графика платежей: до.пустим про.центы ежемесячно, осн.овной до.лг (сам кредит) в конце год.а. Вариантов много. И если ваше пре.дложение эконом.ически об.основанно, по.дкреплено до.кументами, то по.чему бы банку не до.говориться с вами! Просрочка не вы.годна никому.

Итожим. Выше рас.смотрены три сам.ых рас.пространенных «денежных» ошибки клиента, кот.орые при.водят к прямым финансов.ым по.терям. Чтобы их из.бежать! Читаем внимательно кредитный до.говор, рас.считываем сво.и «финансовые сил.ы» по на.именьшему или об.ычному до.ходу, и форм.ируем удобный график платежей. В дан.ный момент по.зволяется со.вет «бывалого» - рас.ходы на кредит до.лжны со.ставлять не бол.ее 30% от «свободного» до.хода по.тенциального за.емщика.

Закрепляем материал, еще раз на.поминаем себе: кредит тол.ько в банке «присутствия», на знач.ительную до.стижимую цель, на удобный срок, по по.дписанному кредитному до.говору сформирован удобный график платежей, рас.ходы на кредит рас.считаны по на.именьшему до.ходу за.емщика.

На дворе 21 век, век тех.нического про.гресса, инф.ормационных тех.нологий и чело.век по.нимает, что об.ладание нужной инф.ормацией и ее ис.пользование при.носит тол.ько по.льзу. К чему это! Скорость и тем.п на.шей жизни от.ражается на все.м: ре.жиме раб.оты, важности материальных вещей, семье, бы.те, здоровье, финансах. Кажется об.ычный во.прос - скажите им.ущество за.страховано? Многие гов.орят, да конечно. Стоит спросить, а себя вы за.страховали, вед.ь ваша жизнь единственная и очень хрупкая, другую жизнь не купить. Особенно если у вас есть кредит! Ответ чаще все.го от.рицательный, или не.гативный. Банк за.ставил, на.вязал, уговорил, при.нудил оформить страховой по.лис. Один от.рицательные эмоции. Страхование от.дельная тем.а, но при кредитовании ее об.ойти не.возможно! Банки однозначно по.нимают рис.ки в жизни чело.века, и час.то де.йствуют как «родители» по при.нципу «добро до.лжно ино.гда бы.ть с кулаками». Конечно, со.глашаюсь, им.еет место не.профессионализм банковских специалистов, кот.орые не могут до.нести важности страхования жизни чело.века. Ведь это не что ино.е, как об.еспечение во.зврата кредита, за.щита на.следников (чаще это де.ти!) от не.посильных до.лгов, и гарантии для сам.ого за.емщика.

Из личного жизненного опыта при.веду при.мер. В 2016 год.у супруг оформил удобный автокредит в банке, со.вместно с дилером Хендэ. В кредит бы.л при.обретен автомобиль комфортной комплектации, кредит сто.имостью 1 млн. руб. При оформлении кредита банк огласил усл.овие оформления раз.личных страховок, в том числе и жизни за.емщика. Общая страховая пре.мия со.ставляла по.рядка 62 тыс. руб. Супруг бы.л про.тив так.их трат, лет бы.ло все.го 47, аргумент один «я умирать не со.бираюсь». Путем до.лгих бес.ед, и об.ещания со.лидарно оплатить страховку, по.лис бы.л оформлен. Темп жизни и об.раз раб.оты от.ставили сво.й от.печаток, и у здорового мужчины в во.зрасте 49 лет, в 2018 год.у остановилось сердце. Горестно, но как банковский раб.отник с уверенностью скажу, об.ычная ис.тория. В на.следственную массу, конечно, по.пал и кредит, и автомашина, на.ходящаяся в за.логе. Благодарю страховую компанию за по.ддержку, по по.лису кредит бы.л по.гашен, за.лог снят, и еще какая - то сумма де.ньгами бы.ла за.числена счет на.следников. Не учитывать рис.ки в на.ше время грубейшая ошибка, вед.ь мы час.то вла.деем инф.ормацией об из.менении климата, массовых по.жарах, гибели по.севов, эпидемии, пандемии, транс.портных авариях. Но по.чему то мы не со.поставляем все это с рис.ком не.возврата кредита. Банки стимулируют за.емщика, снижая ста.вку по кредиту со страхованием.

Существует одно из важнейших усл.овий кредита, в кот.ором за.емщик не мож.ет ошибиться, это как снайпер! Заемщик до.лжен об.еспечить во.зврат кредита. И сам.ыми удобными инструментами об.еспечения во.зврата кредита являются: страхование жизни и здоровья за.емщика, страхование им.ущества при.обретенного в кредит, за.лог им.ущества, и по.ручительство третьих лиц. Уважаемые слу.шатели, не ошибитесь, об.язательно оформите страховку – это сам.ый удобный инструмент. Имущество за.хочется про.дать-подарить, по.ручителя еще на.до на.йти, сво.его им.ущества мож.ет не оказаться для за.лога или банк от.кажет в за.логе. А страхование при.емлемый вариант.

При прав.ильном по.дходе за.емщик об.язательно по.ймет, что у не.го бол.ьше прав, чем кажется. Банки пре.доставляют кредиты для раз.ных целей, но далеко не об.язанность банка об.еспечивать эффективность ис.пользования за.емных средств.

Заключение

Наше за.нятие по.дошло к концу. Подведем итоги. В рамках лекционного материала студенты узнали о лиц.ензировании банковской де.ятельности и контроле госуд.арства за кредитованием на.селения. Кредитование является вес.ьма до.ступной и до.бровольной финансов.ой операцией чело.века. Для при.нятия взвешенного ре.шения о во.зможности кредитования осн.овные шаги до.лжен сделать сам чело.век, руководствуясь по.лученными знаниями об осн.овных при.нципах кредитования: срочность, платность, во.звратность, целевой характер кредита.

Согласно ста.тье 2 Федерального за.кона «Об об.разовании» №273-ФЗ одна из осн.овных за.дач об.разования - это орган.изовать про.цесс об.учения знаниям, уме.ниям, на.выкам и компетенциям так.им об.разом, чтобы студент смог их при.менить в по.вседневной жизни, по.этому и ис.пользуется в из.ложении материала жизненный про.фессиональный опыт банкира. [2] В пре.дложенном лекционном материале по.казана во.зможность рас.крыть важный финансов.ый материал про.стыми словами, через при.менение знаний о кредите в по.вседневной об.ычной жизни чело.века. Как прав.ило, слу.шатели вед.ут себя очень акт.ивно, от.вечают на во.просы. Люди ста.ршего по.коления, коллеги педагоги раз.бирают сво.и жизненные бы.товые кредитные ситуации. Рассматриваются раз.личные при.меры, по.зволяющие осознать важность того или ино.го аспекта кредитного про.цесса.

При за.вершении лекции ре.спондентам пре.длагается за.полнить форм.у об.ратной связи в Гугл форм.е, ссылка [7], кот.орая со.держит не.сколько во.просов по тем.е «Кредитование» и осн.овной во.прос о мне.нии студента/слушателя о со.держании материала. Это не.обходимо для корректировки материала, способ.а из.ложения, адаптации к существ.ующим усл.овиям финансов.ой жизни, так как уровни осведомленности и опытности аудиторий слу.шателей мож.ет бы.ть раз.ными. Но то, что в со.временной жизни кредитом люди по.льзуются до.казано сам.ой жизнью, то есть кредит – это об.ъективная ре.альность дан.ная на.м в ощущениях. На практике дан.ный материал бы.л опробован на аудиториях в Социальном фонде РФ, коллективе педагогов ГАПОУ СО «Красноуфимский аграрный колледж», студентах пер.вых-пятых курсов колледжа раз.личных специальностей. В каждой групп.е на.ходились за.интересованные слу.шатели и акт.ивные уча.стники диалога. Такой опыт из.ложения материала до.ступен педагогам с раз.ным уровнем по.дготовки.

Список ис.точников

Нормативно-правовые и за.конодательные материалы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (30 ноября 1994 год.а N 51-ФЗ). [Электронный ре.сурс]: сайт прав.овой сис.темы Консультант Плюс: <https://www.consultant.ru>
2. Федеральный за.кон "Об об.разовании в Российской Федерации" (29.12.2012 N 273-ФЗ) [Электронный ре.сурс]: сайт прав.овой сис.темы Консультант Плюс: <https://www.consultant.ru>

Основная литература

1. Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н. Банковское де.ло: со.временная сис.тема кредитования: учебное по.собие. Москва. Кнорус, 2016 – 351 с.

Интернет ре.сурсы

1. Банк России. Официальный сайт. [Электронный ре.сурс] -2023: Режим до.ступа: <https://cbr.ru/banking_sector/credit/>, дата до.ступа 25.10.2023
2. ПАО Сбербанк. Официальный сайт. [Электронный ре.сурс] -2023: Режим до.ступа: <https://www.sberbank.ru/>, дата до.ступа 25.10.2023
3. АО Россельхозбанк. Официальный сайт. [Электронный ре.сурс] -2023: Режим до.ступа: <https://www.rshb.ru/>, дата до.ступа 25.10.2023
4. Шарова О.В. Форма об.ратной связи по тем.е «Кредитование: ошибки клиента» [Электронный ре.сурс] -2023: Режим до.ступа: <https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdPOriSMZBY6n4twZpVKmjwAn2GQpIxJF69WXIInJ-uTrtY7A/viewform?usp=sf_link>

Дополнительный авторский материал

1. Презентация к лекционному материалу «КРЕДИТ: ОШИБКИ КЛИЕНТА БАНКА» Экономический ликбез.
2. Кейс по теме «КРЕДИТ: ОШИБКИ КЛИЕНТА БАНКА» (Пояснение: кейс прорешивается в следующее занятие по рабочей программе)
3. Скриншот формы обратной связи и скриншот таблицы ответов по ФОС.