

Финал
XVII Всероссийской олимпиады по финансовой грамотности,
финансовому рынку и защите прав потребителей финансовых услуг для
старшекласников
«Финатлон для старшекласников»
12 марта 2022 год

10-11 классы

Вариант 2

Первый этап. ЭССЕ

Эссе № 1

1. Плюсы и минусы листинга. Кому он нужен?

Эссе № 2

Производные финансовые инструменты и особенности их использования.

Эссе № 1

Плюсов и минусов ипотеки. Кому он нужен?

Ипотека - это ценное бумага на биржевом рынке. Существует разное ценное бумага. Например, есть облигации, при покупке которых не важно, возвратит или уменьшит прибыль компания, и человек в любом случае получит обратно свои деньги с оговоренной заранее минимальной процентом. То есть покупатель такой облигации не несет никаких рисков не терять свои средства. Также на рынке ценных бумаг наверняка можно встретить некоторые акции, которыми можно обменяться гражданами.

Найти с плюсов. А я думаю, что ценное бумага - это отличный инструмент в своей будущей. Наверняка, при помощи и помощи всех людей, можно правильно выбрать и получить хорошую прибыль.

Также плюсом является то, что ипотека - это инструмент для меня является хорошей возможностью для любого человека. Можно купить ценное бумага в независимости от своего соц. статуса.

Еще существенным плюсом является то, что ипотека является возможностью как самостоятельно разобраться в вопросе, так и сразу обратиться к специалисту. Можно купить ценное бумага, т.к. компаниями можно избежать рисков, и все стараться превратить как можно больше спонсоров.

Минусов тоже есть, как собственно и везде.

А думаю, что даже в случае особенно выгодной покупки ценных бумаг, никогда не будет стопроцентной гарантией. Всегда присутствует риск, которое нужно просчитывать и грамотно оценивать. Минусом является и наличие рисков, т.к. даже при минимальном уровне вопроса ипотеки можно некорректно учесть в документах и документах, погнавшись за обещанной прибылью и большой прибылью. Нужно быть внимательным и осторожным, особенно в документах вопросах.

Кому нужен ипотека? А думаю, что в зависимости от первого века, ипотека - это отличный вариант в будущем для любого человека. Поэтому покупка ценных бумаг может являться не только средством безопасности, но и мерой ~~на~~ привлечения обеспечения своих документов. Ведь вместо того, чтобы оставить деньги просто лежать на счету и обеспечиваться, благодаря инвестированию, можно заставить их работать и приносить доход.

Производное договорное именуемое и особенности
их использования.

Производное договорное именуемое - это договоры,
которые юридически (и факт.) лица заключают во время
взаимодействия каких-либо экономических отношений.

Я хочу предположить, что в таких документах
запрещаются условия сделки, условия расторжения,
оплата, штраф, которые могут помешать за несоблюде-
нием своих обязательств и другие важные моменты.

Думаю, что основной особенностью использования таких
договоров является именно их составление, так как
нужно грамотно оформить все договорённости, не
оставив лазейки для нарушения, которое может оказать
себе существенное, но безнаказательное.

Ещё особенностью могут являться моменты в составле-
нии подобных договоров для разных ситуаций и
отношений, закреплённых в них. Все эти вопросы
нужно внимательно изучать, желательно, чтоб это
делали юридически подготовленные люди.

Я думаю, что такие договоры договорного типа
восстанавливают рамки во взаимоотношениях участников
этого договора.

Этап 2_Задачи

Задача 1

Условие:

Действительная стоимость застрахованного Дома составляет 3 000 000 руб. Страхование проводится на сумму 1 500 000 руб. по системе первого риска. По каждому страховому случаю установлена условная франшиза 50 000 руб. Размер страховой премии по договору 30 000 руб. Размер комиссионного вознаграждения агента и РВД страховщика составляют 30% в общей премии. В результате 1 страхового случая ущерб составил 115 000 руб., в результате 2 страхового случая ущерб составил 35 000 руб. Определите сумму страхового возмещения?

Рассчитайте ставку нетто-премии страховщика и сумму, заработанную страховщиком по данному договору?

Решение:

Д.ст. дома - 3 млн. руб. страховка на 1,5 млн. руб.
 по каждому случаю франшиза 50.000 руб.
 премии страт. - 30 тыс. руб.
 Возмещение - $\frac{0,3}{1}$. 1-ой случай - ущерб на 115 000 руб.
 2-ой случай - 35 000 руб. + 50 000 руб.
 сумма страхового возмещения - 250 000 руб.

1 500 000
 - 250 000

 1 250 000

30 тыс. $K=0,3$ ст 1 250 000 - 3 75 000
 30 тыс. -----
 875 000

30.000 x 0,3 = 9000
 54.
 27000 - ставка нетто-премии страховщика в общей премии.

сумма заработка по договору 1 244 000

Ответ: сумма страт. возмещ. 250 000 руб.

Задача № 2**Условие:**

Инвестиции в бизнес составили 500 тыс. рублей. Ставка дисконтирования 20%.

Ожидаемые доходы (CF_i) за 4 лет составят:

2022 год – 100 тыс. рублей.

2023 год – 150 тыс. рублей.

2024 год – 200 тыс. рублей.

2025 год – 250 тыс. рублей.

Рассчитать чистый дисконтированный доход (NPV) за 4 года, оценить привлекательность проекта для инвестора.

Решение:

$$S = 500 \text{ тыс.-р. } r = 0,2$$

за 4 года : $\underbrace{100; 150; 200; 250.}_{400 \text{ тыс.}}$

$$400 - 400 \cdot 0,13 = 600 \text{ тыс.}$$

$$400 - 400 \cdot 0,2 = 500 \text{ тыс.}$$

Итого дисконтированный доход – 500.

в 1,12 раз больше инвестированной суммы
значительно привлекательный проект.

$$\begin{aligned} 500000 \cdot 0,2 &= 100 \text{ тыс.} \\ 600000 \cdot 0,2 &= 120 \text{ тыс.} \\ 720000 \cdot 0,2 &= 144 \text{ тыс.} \\ &= 142,8 \\ &= 536,8 \end{aligned}$$

Ответ: NPV за 4 года 500 тыс.-руб.

Кейс

Константин недавно закончил обучение в институте, устроился на работу, рассчитывает на увеличение зарплаты на 20% в ближайший год. За год Константину удалось накопить 480 тыс. руб. и он принял решение о покупке нового автомобиля стоимостью 730 тыс. руб., взяв дополнительно в банке потребительский кредит 300 тыс. руб.

Ежемесячный платеж по кредиту 15 тыс. руб.

Покупка полиса ОСАГО, страховая премия 20 тыс. руб. в любой страховой компании. Расходы на регистрацию и оформление автомобиля 5 тыс. руб.

Константин рассматривает следующие варианты страхования КАСКО автомобиля:

1. Страховая компания, крупная (ТОП 5), риски «Полное Каско», покупка и оплата полиса в офисе компании, оплата премии поквартально равными частями, водитель 22 года, стаж 3 года.
Страховая премия 45 000 руб., франшиза с 1-го случая 50 000 руб.
Страховая премия 65 000 руб., франшиза с 1-го случая 25 000 руб.
Страховая премия 110 000 руб., франшиза со 2-го случая 10 000 руб.
2. Страховая компания, крупная (ТОП 10-50), риски «Полное Каско», покупка и оплата полиса в офисе компании, оплата премии поквартально равными частями, водитель 22 года, стаж 3 года.
Страховая премия 45 000 руб., безусловная франшиза с 1-го случая 50 000 руб.
Страховая премия 60 000 руб., безусловная франшиза 1-го случая 25 000 руб.
Страховая премия 105 000 руб., без франшизы
3. Страховая компания, небольшая, малоизвестная, покупка и оплата полиса у агента, оплата премии поквартально равными частями, риски «Полное Каско», водитель 22 года, стаж 3 года.
Страховая премия 35 000 руб., безусловная франшиза с 1-го случая 70 000 руб.
Страховая премия 90 000 руб., без франшизы.

Выполните задания 1–3:

1. Что страхуется по договору страхования ОСАГО и КАСКО? В чем разница между договорами страхования ОСАГО и КАСКО (кратко в виде таблицы)? Что такое франшиза и почему вид и размер франшизы оказывают влияние на размер страховой премии?
2. Проанализируйте предложенные варианты страхования с учетом доходов и возможностей Константина. Какой из предложенных

вариантов является, на ваш взгляд, наиболее предпочтительным для Константина? Свой ответ обоснуйте.

3. Какие существуют риски при выборе страховой компании? Можно ли с уверенностью сказать, что выплата гарантируется при любом убытке?

Решение:

- 1) По договору ОСАГО страхуется автомобиль, и возмощной ущерб, причиненный им. ~~факт~~
ОСАГО - обязательное страхование автомобилей, гражданкой ответственности.
Франшиза - это обязательная выплата, которую страховая, которую несут в любом случае, второй вариант наиболее выгодной, т.к.
- 2) И думаю, что второй вариант наиболее выгодной, т.к. Константин имеет небольшой стаж, и возможно ему пока добится страховка, хорошая страховая компания - залог успеха автомобиля. И хотя в малоизвестной компании могут обещать кондактную скидку, гарантии значительно меньше.
 $480 + 300 = 780$ тыс. $780 - 430 = 350$ тыс. $350 - 25 = 325$ тыс. $325 + 25 = 350$ тыс.
Выплата по 15 тыс. ежемесячно.
Хотя конечно, Константин может рискнуть и купить более класс в 3-ей страховой компании, но это может быть не лучшим решением.
- 3) Риск шлошество. Во-первых, это неопределенность. Некачественного договора, малоизвестной страховой компании. Даже в самой проверенной компании никогда не будет 100%-ной гарантии того, что выплата будет. Во-вторых, мошенники есть и на дорогах, причем в большом количестве. Бывают подставные аварии, при которых даже страховка не может покрыть все расходы, а также многие ситуации, которые могут быть не учтены в страховке.

Ответ:

- 2) Второй вариант - наиболее предпочтительной.