

Финал
XVII Всероссийской олимпиады по финансовой грамотности,
финансовому рынку и защите прав потребителей финансовых услуг для
старшеклассников
«Финатлон для старшеклассников»
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.



Экономика это обширная и, в некотором смысле, всеполюсная наука. Ведь финансы, товары, услуги и работы циркулируют на повсюду и, иногда, даже формируют реальность. И, конечно, изучение их, операций с ними, взаимодействий, экономических отношений между разными субъектами (агентами), крайне важно для современного человека. Именно поэтому люди и стремятся к изучению экономики. Вот из определений этого слова звучит так: Экономика - это наука, изучающая хозяйственную деятельность человека через призму 4 (четырёх) её основных этапов (фаз): производство, распределение, обмен и потребление; а так же ставящая, и, одновременно с тем, отвечающая на 3 главных вопроса: что производить? как производить? для кого производить? По большей части, экономика направлена на удовлетворение потребностей человека.

Но бывают также экономические системы при которых экономика скорее удовлетворяет потребности государства, а оно уже удовлетворяет (или знает, что удовлетворяет) потребности людей, в ней проживающих. Но сейчас, в XXI веке, большинство людей живёт при капитализме.

Поэтому для людей сейчас так важны деньги и их приращение. И деньги возможно заработать, имея определённый набор финансовых инструментов. Поэтому что именно они вприращение дают человеку возможность зарабатывать деньги. Речь не только о заработной плате, но и о покупке недвижимости, покупке ценных бумаг, или в строительстве дома или на этапе котлована, или в уже построенную недвижимость для последующей перепродажи или сдачи в аренду. Так же они нужны для правильного и грамотного открытия бизнеса, который позволит человеку развиваться не только морально-интеллектуально, но и финансово. Конечно, без набора финансовых инструментов тоже можно попробовать открыть своё дело, но вероятнее всего, без огромных и постоянных капиталовложений, при отсутствии значительной прибыли, что будет свидетельствовать об убыточности

предпринимать, такой бизнес "прогорит". Тогда человек, как человек, потеряет очень много денег, а вся экономика потеряет огеня рынка, способного развлекать её, если бы у предпринимателя всё-таки был бы набор финансовых инструментов и он им бы воспользовался. Среди всех финансовых инструментов выделяются производные финансовые инструменты. Это, можно сказать, особый вид. Производные финансовые инструменты являются не изначально, а производными в результате экономической деятельности человека. Например, к таким можно отнести: опыт, умения (навыки), знания (компетентность). Они могут, и скорее всего, будут получены в процессе жизнедеятельности. Например, человек учится в Высшем учебном заведении на экономиста и сразу после неё работает по специальности ~~в~~ в ТУТ РК "N". Там, помимо прочего, ему необходимо было работать в программе "1B". В ВУЗе студентом этому не обучали, поэтому человеку пришлось учиться самому (с помощью Интернета или курсов), это и стало производными финансовыми инструментами. ~~Также~~ Также она является производными фин. инструментами, так как приобретается, зачастую, на работе, то есть в процессе экономической деятельности. Навыки, знания, умения, приобретённые вне системного образования (школа, ССУЗ, ВУЗ, дополнительное образование (исудадественное) и повышение квалификации) - всё это можно считать именно производными финансовыми инструментами. Как и умение играть в шахматы, у таких инструментов есть особенности использования. В них, на мой взгляд, можно отнести трудности легализации. Например, человек с высшим суддественным образованием, после выпуска из института, может работать ~~в~~ учителем в школе (преподавать худож. мастерство), таким образом, приобрести, за много лет, педагогические навыки и знания. Но после он не сможет устроиться на работу, где необходима именно такая квалификация, так как у него не будет диплома, ~~с~~ свидетельствующего о нём. Это может стать проблемой или просто затруднением, поэтому использовать производные финансовые инструменты можно

Быть достаточно сложной. К тому же, в особенности использования можно отнести не академичность, а следовательно, и неполноту таких знаний (которые были приобретены в процессе шире экономической деятельности). Они могут быть очень обширными или просто недостаточными (не полными) из-за чего человек может неверно трактовать информацию, следовательно, совершить ошибку, например, вложить деньги в убыточное предприятие. Академические знания имеют 1 важное свойство - целостность и единство. Многие ~~статьи~~ академические знания могут помочь в разных сферах, а не только в той, по какому профилю человек это образование получил. Так что ~~то~~ производные финансовые инструменты могут быть необходимы, но так же могут и быть неудачно использованы из-за их особенностей.

100 100

100 100

100 100

100 100

100 100

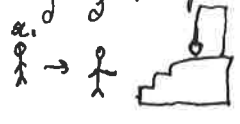
100 100

100 100

1. Дистинк. - ?

2. Производите финансовые инструменты и особенности их использования.

Производите фин. инструмента. - это те фин. инструмента, которые были произведены людьми, в процессе их деятельности.



Ведь финансы, это товары, услуги, работы оказывают нас повсюду. #1.

Экономика это обширная и междисциплинарная наука. Одно из определений экономики звучит так:

Экономика - наука, изучающая хозяйственную деятельность человека и ее основные

(фазы/этапы): производство, распределение, обмен и потребление; а также ^{#2} взаимосвязанная в себя 3 главные вопроса: что производить? как производить? для кого производить?

В большей части экономика направлена на удовлетворение потребностей человека. Но бывают так же экономические системы при которых экономика скорее удовлетворяет потребности государства, а государство уже удовлетворяет (или знает, что удовлетворяет) потребности людей, и не производящих. Но сейчас, в XXI веке, большинство людей живут при (капитализм / рыночной экономике). Поэтому для людей сейчас так важны деньги.

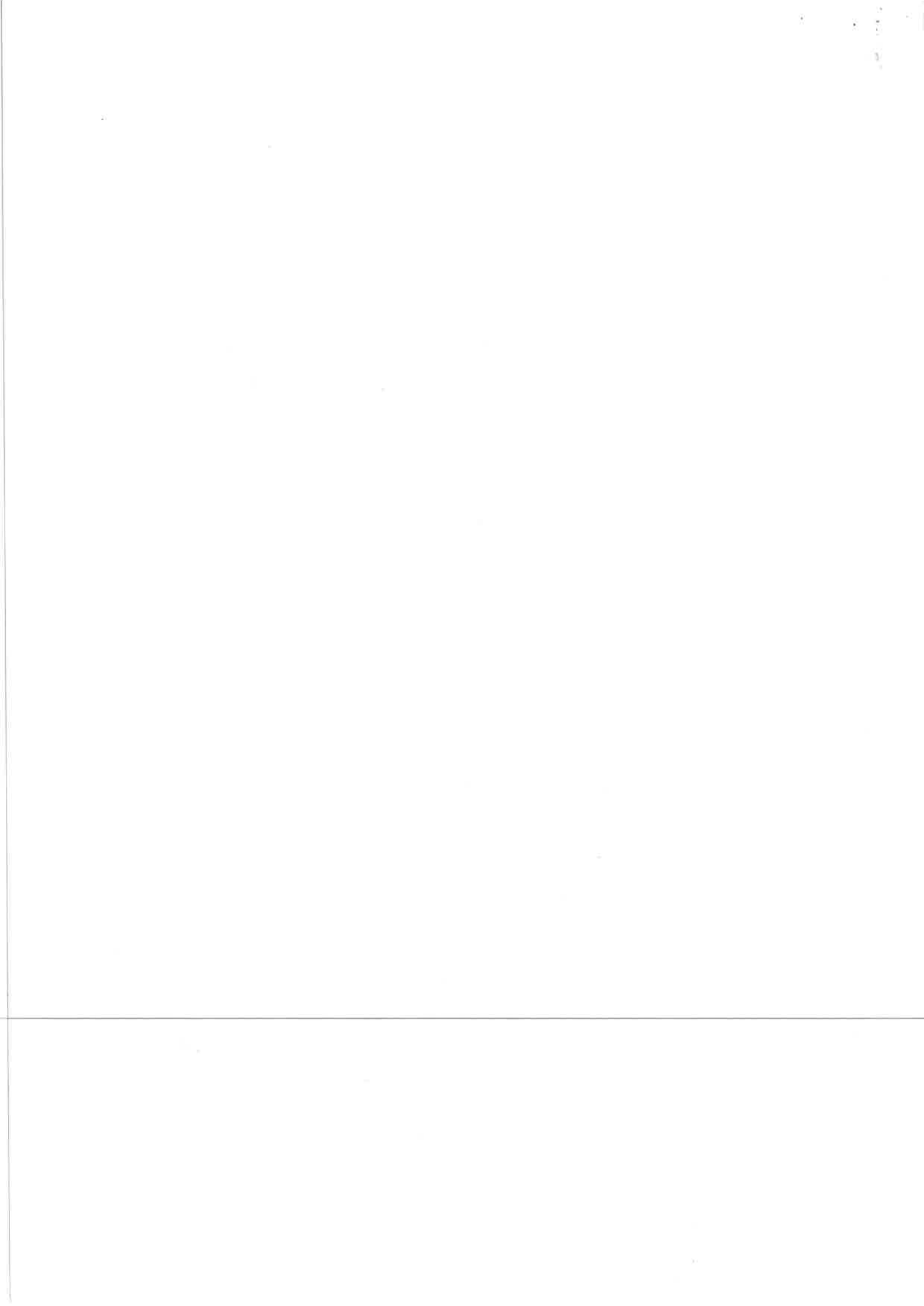
И деньги возможно заработать, и инвестировать (определенный) (портфель) финансовых инструментов.

(Эти инструменты относятся: образование, знания, навыки и умения и т.д.) Среди всех финансовых инструментов выделяют производные фин. инструмента.

Это, можно сказать (их) особый вид. Производ. финанс. инструмента является не изначальными, а производными в результате деятельности человека. К таким можно отнести, например, умения, опыт, знания и т.д.

#2 - ставящая перед собой и отвечающая на них

#1 - и, конечно, изучение их взаимодействия, операций и т.д. крайне важно для современного человека.



Этап 2_Задачи

Задача 1

Условие:

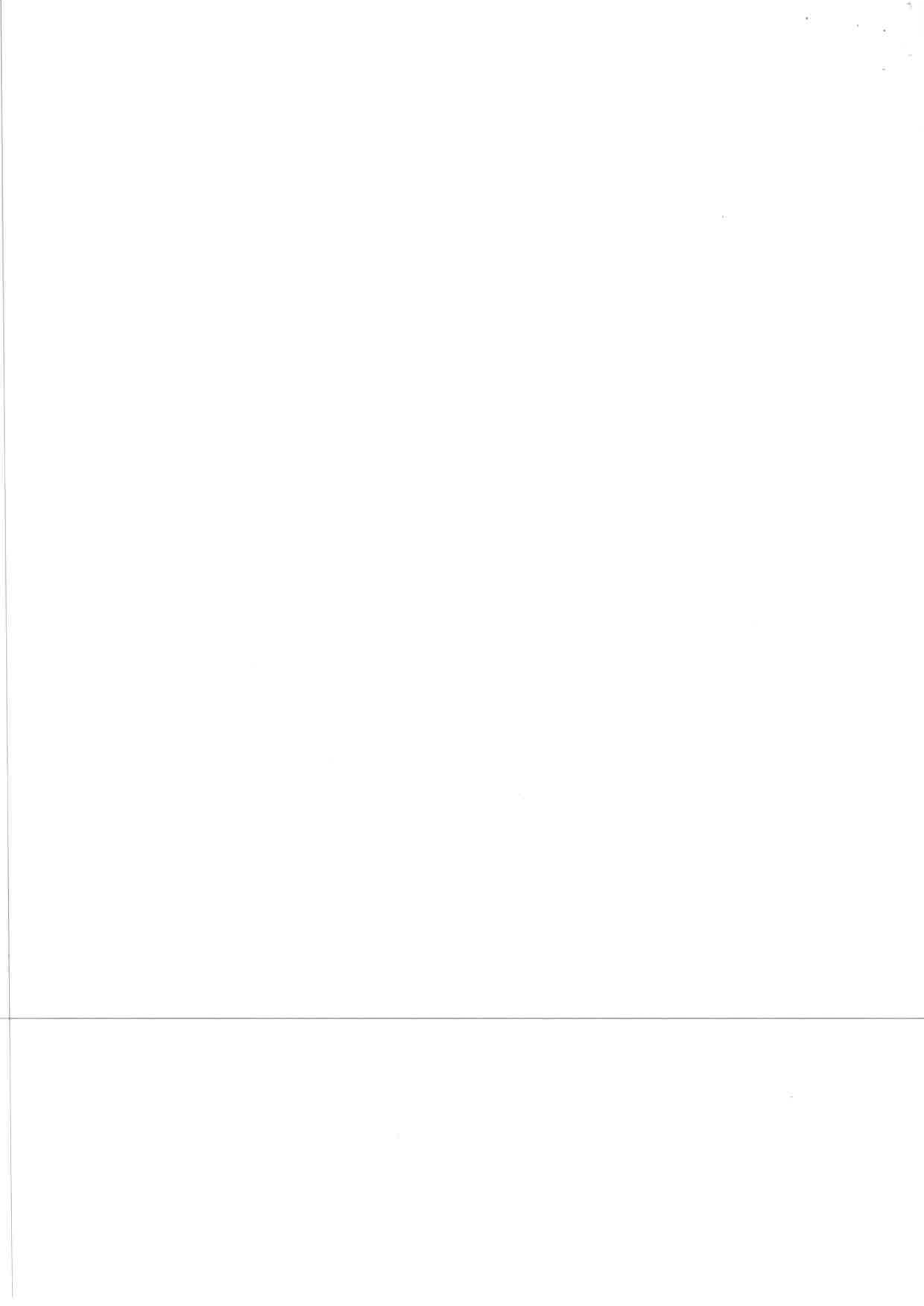
Действительная стоимость застрахованного Дома составляет 3 000 000 руб. Страхование проводится на сумму 1 500 000 руб. по системе первого риска. По каждому страховому случаю установлена условная франшиза 50 000 руб. Размер страховой премии по договору 30 000 руб. Размер комиссионного вознаграждения агента 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:

- 1) $50'000 + 35'000 = 85'000$ (р.) - возмещение за 2 страховых случая.
- 2) $85'000 \cdot 30\% = 25'500$ (р.) - премия, (сумма), заработанная страховщиком по данному договору.

Ответ: 85'000 р. - возмещение ущерба; 25'500 р. - заработан страховщиком по данному договору.



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:

$$1) 20\% \cdot 100 \text{ тыс.} = 20'000 \text{ (рублей)} - \text{дисконтированный доход}$$

$$1) 80\% \cdot 100'000 = 80'000 \text{ (р)} - \text{дисконтированный доход за 2022 год.}$$

$$2) 80\% \cdot 150'000 = 120'000 \text{ (р)} - \text{дисконтированный доход за 2023 год.}$$

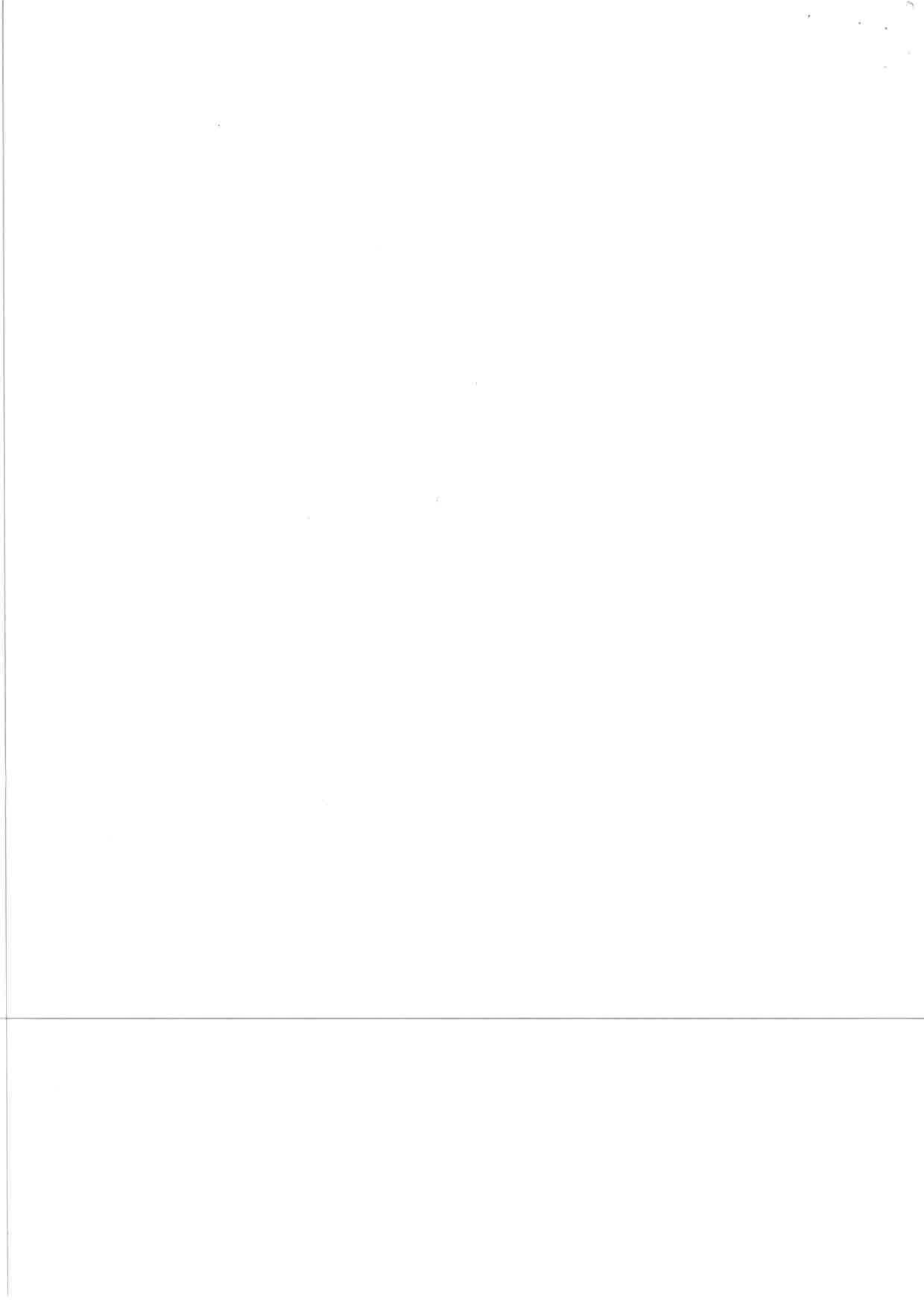
$$3) 80\% \cdot 200'000 = 160'000 \text{ (р)} - \text{дисконтированный доход за 2024 год.}$$

$$4) 80\% \cdot 250'000 = 200'000 \text{ (р)} - \text{дисконтированный доход за 2025 год}$$

$$5) 80'000 + 120'000 + 160'000 + 200'000 = 560'000 \text{ (р)} - \text{чистый дисконтированный доход за 4 года (NPV).}$$

По расчетам мы видим, что прибыль, получаемая изначальное капиталовложение, инвестор получит только спустя 4 года. Учитывая инфляцию, даже если она не слишком высокая (нормальная), рубль в 60000 рублей будет еще меньшей по покупательной корзине, ~~то~~ тем когда инвестор вкладывал деньги. Поэтому, считать проект не привлекательным для инвестора. Вкладывать деньги в него нецелесообразно.

Ответ: 560'000 рублей. Непривлекательный проект (не выгодный).



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.

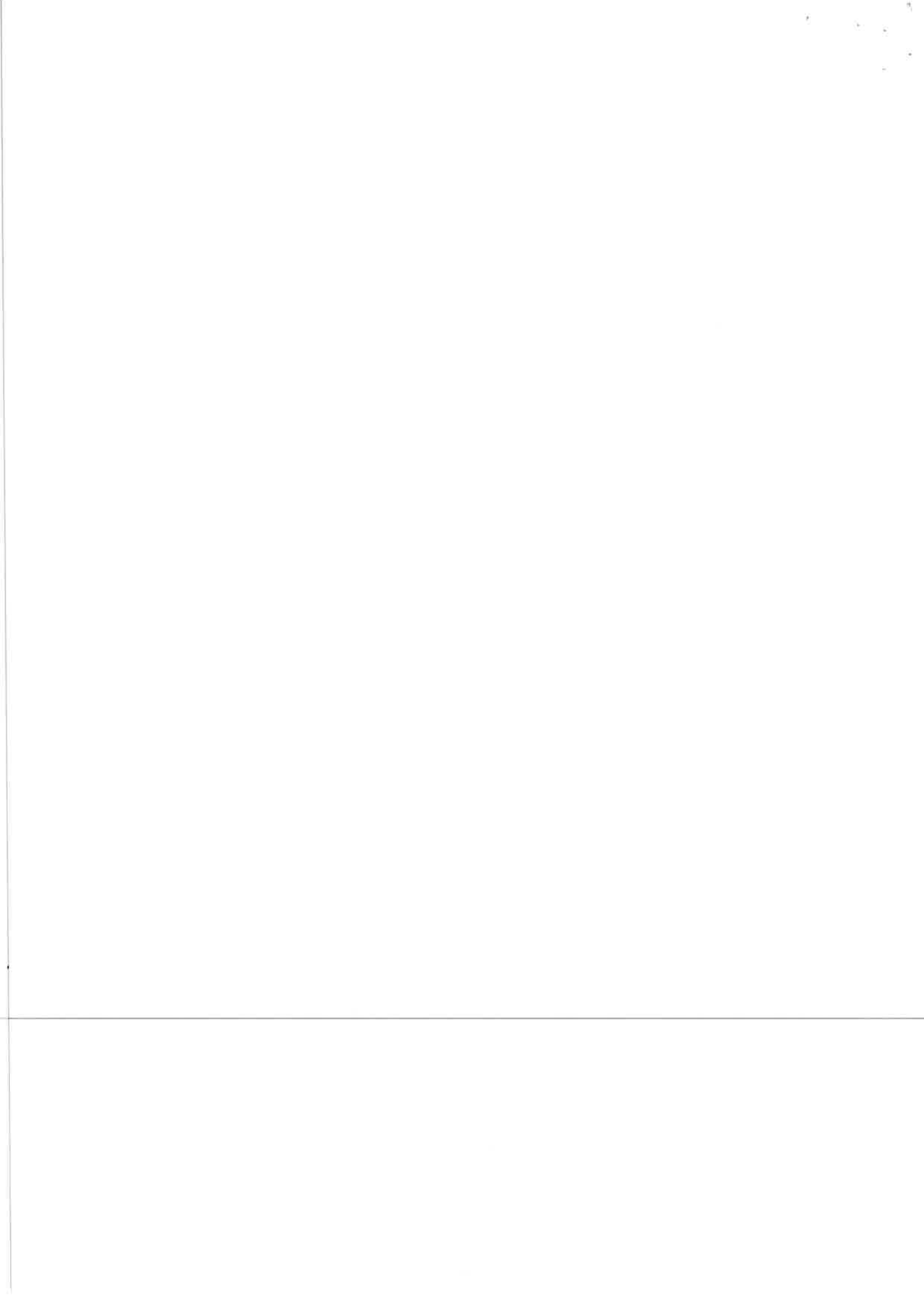
Покупка полиса ОСАГО, страховая премия 20 тыс. руб. в любой страховой компании. Расходы на регистрацию и оформление автомобиля 5 тыс. руб.

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:

2. На мой взгляд, ~~уче~~ с учетом рисков и дохода Константина, ему не стоит выбирать 3 (третью) страховую компанию, так как она ненадежна. Проблема та, что она неизвестна, она еще и предлагает купить полис у агента, а не в офисе. Так что Константина могут обмануть уже на этом этапе. Так же компания может, по итогу, ничего не выплатить, закрывшись и объявив себя банкротом. Поэтому, считаю, что Константину лучше выбрать страховую компанию 2. Ведь она является относительно известной и предлагает неплохие условия. В то время как 3 компания требует значительных вложений денег, что не очень выгодно для человека с кредитами.

3. Риски в том, что компания может объявить себя банкротом и не выплатить деньги по страховому случаю. Так же возможна скрытие пунктов условий полиса и скрытая комиссия. Выплата не может быть гарантирована при любом убытке, так как компания может заявить, что у неё недостаточно средств для выплаты или закрыться, не предупредив клиентов. Так же недобросовестный страховщик может сказать, что это не страховой случай, даже если это неправда (канал хорошего юриста/авоката).

Ответ: 1. — 2. 2 вариант страховой компании.

3. Риски описаны выше.

