

ID 283725

**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 №2.

ID 283725

Производные финансовые инструменты и особенности их использования.

В условиях современной рыночной экономики крайне важно оценивать результаты в этой области и возможные варианты и перспективы развития. Многие люди и компании инвестируют свои средства в ценные бумаги, кладут деньги на банковский депозит. Кроме того, им предоставляется возможность воспользоваться производными финансовыми инструментами.

Производные финансовые инструменты представляют собой различные виды договоров, которые могут осуществлять юридические лица между собой. Они помогают человеку, грамотно оценившему риски своих вложений, правильно и максимально рационально при всех альтернативах распорядиться своими деньгами. Производные финансовые инструменты также помогают фирмам и людям совершать сделки купли-продажи с максимальной выгодой.

Рассмотрим такой производный финансовый инструмент как фьючерс. Он является договором сделки купли-продажи чего-либо, при котором

Покупатель в самый момент времени устанавливает цену, по которой он через определенное и обговоренное время приобретёт ~~определённое~~ некоторое количество единиц товара. Грамотно оценивший ситуацию покупатель сможет заплатить меньшую сумму за этот товар, чем она является на рынке в момент оплаты. Однако может произойти так, что цена на товар понизится, и покупатель, оформивший фьючерс с продавцом, потратит на покупку больше денег, понеся при этом воплотительные убытки, так как он мог купить этот товар по рыночной цене и заплатить меньше.

Одной из самых главных особенностей производных финансовых инструментов является риск получить воплотительные издержки из-за неувязных для человека или фирмы изменений на рынке. Крайне трудно оценить возможные исходы и развитие экономики, так как в этой сфере общественной жизни всё может поменяться в любой момент, и любое действие крупных экономических агентов несёт за собой огромное количество последствий.

Таким образом, производные финансовые инструменты помогут рациональному человеку извлечь выгоду даже из сделки купли-продажи, но ~~крайне~~ крайне важно оценить все альтернативы и риски своих действий и принять оптимальное решение по инвестированию, потому что в условиях рыночной экономики ряд ошибок и нерациональных действий может привести к негативным последствиям для человека, фирмы и общества.

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:

2 СТРАХОВЫХ СЛУЧАЯ ПО 1500000 РУБ КАЖАБЫЙ

$$\Phi_{1,2} = 50000 \text{ РУБ}$$

$$П = 30000 \text{ РУБ}$$

$V = 30\%$ ОТ ОБЩЕЙ ПРЕМИИ

$$Y_1 = 115000 \text{ РУБ}$$

$Y_2 < \Phi_2 \Rightarrow$ НЕ ВБИЛАЧИВАЕТСЯ

$$Y_2 = 35000 \text{ РУБ}$$

$$Y_1 \oplus$$

$$V = 30\% \cdot 30000 = 30000 \cdot 0,3 = 9000 \text{ РУБ} \oplus$$

СТРАХОВОЕ ВОЗМЕЩЕНИЕ = $115000 + 9000 = 124000 \text{ РУБ}$ (с учётом вознаграждения)

$$\% \text{ Нетто-премии} = \frac{30000}{50000 \cdot 2 + 115000 + 35000} \cdot 100 = 72\%$$

$$\text{ЗАРАБОТОК} = 124000 - 30000 = 94000 \text{ РУБ}$$

Ответ:

СТРАХ. ВОЗМЕЩ. = 115000 РУБ (с учётом вознаграждения = 124000 РУБ);
СТАВКА нетто-премии = 72%; ЗАРАБОТОК = 94000 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:

$$NPV = \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

t – год дохода

r – ставка дисконтирования

$$1,2^2 = 1,44$$

$$NPV = \frac{100000}{1,2} + \frac{150000}{1,44} + \frac{200000}{1,44 \cdot 1,2} + \frac{250000}{1,44 \cdot 1,44} =$$

$$\approx 83333 \frac{1}{3} + 104766 \frac{2}{3} + 115740,7 + 120563,3 \approx$$

$$\approx 187500 + 236304 \approx 423804$$

NPV < инвестиций



проект не выгоден

Ответ:

NPV ≈ 423804; NPV < инвестиций, поэтому проект не привлекателен для инвестора.

41

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.

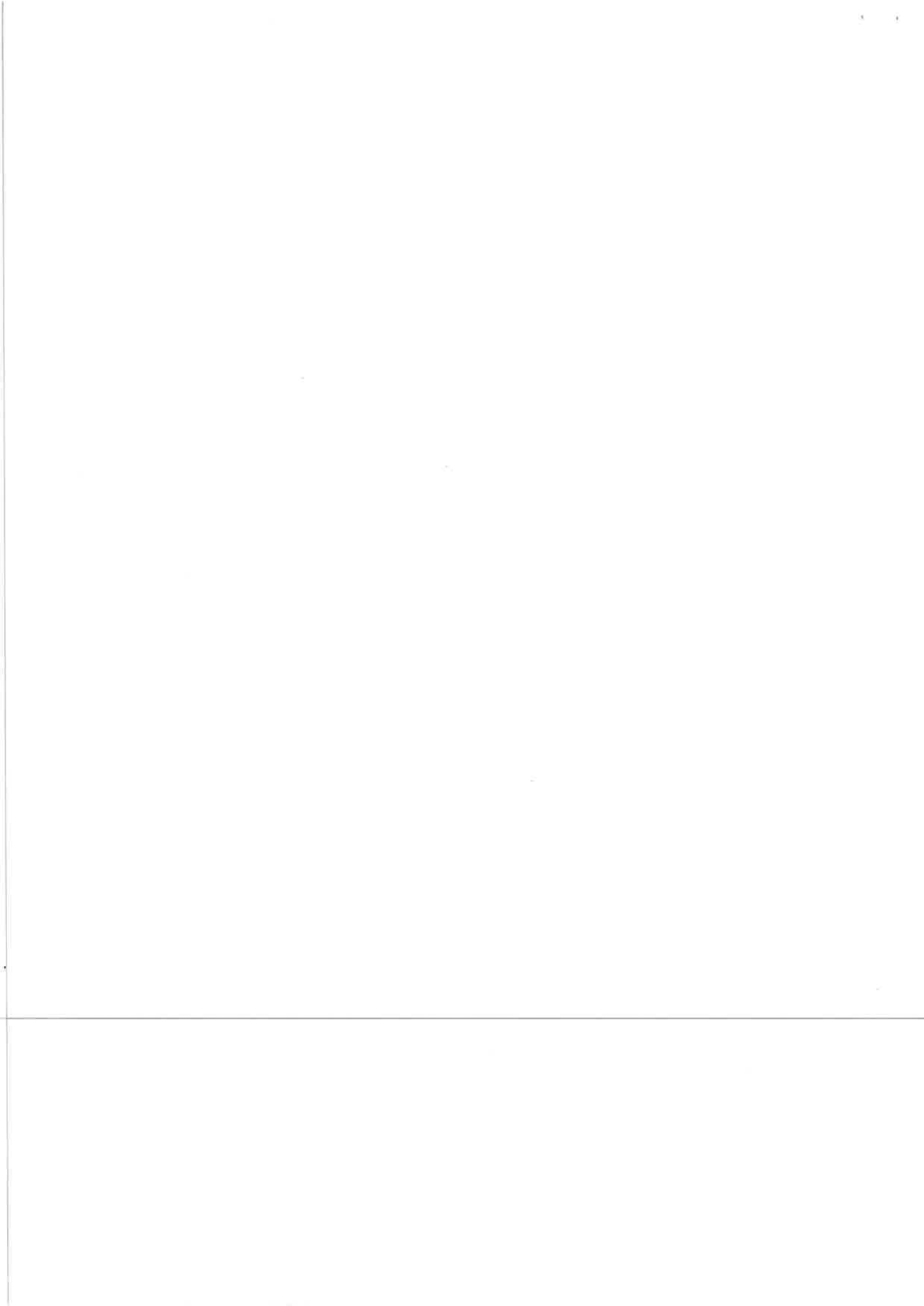
Покупка полиса ОСАГО, страховая премия 20 тыс. руб. в любой страховой компании. Расходы на регистрацию и оформление автомобиля 5 тыс. руб.

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 (коротко 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. ОСАГО → СТРАХОВАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И АВТОМОБИЛЯ

КАСКО → СТРАХОВАНИЕ ИМУЩЕСТВА

ОСАГО

- обязательное
- страхование ответственности и автомобиля
- возможность оформить в любом страх. агентстве
- одинаковые условия оформления в разных местах

КАСКО

- необязательное
- страхование имущества
- есть не во всех агентствах
- разные условия оформления в разных местах

Франшиза в явном значении — сумма, меньше которой не будет выплаты страховой случай.

Чем выше франшиза, тем меньше премия, потому что за меньшую стоимость оформления страховки (премии) не должны выплачиваться все страховые случаи, а при высокой — должны выплачиваться все, что достаточно логично.

Есть также условные и безусловные франшизы. Условная франшиза допускает выплаты страхового случая ^{ситуации} ниже франшизы.

(на обратной стороне продолжение)

Ответ:

1 вариант является наиболее предпочтительным для Константина

2. В 1 и во 2 варианте схожие условия страхования, но в 1 - обычная франшиза, а во 2 - безусловная.

3 вариант более рискованный (оформление у агента, малоразвестная компания. Самый выгодный - безфраншизный вариант, но у Константина не хватит денег его выплачивать на первых этапах, поэтому отказываемся от 3 компании.

1 более популярная, навязная \Rightarrow меньше рисков, а также условная франшиза, поэтому выбираем 1 компанию.

$N = 480000 \text{ руб}$ $A = 730000 \text{ руб}$ $K = 300000 \text{ руб}$
остаток после покупки $= 480000 + 300000 - 730000 = 50000 \text{ руб}$
- 20000 руб (осаго)
- 5000 руб (регистрация и оформление)

остаток $= 25000 \text{ руб}$

75000 руб нужно будет заплатить за кредит, Константин получит ЗП и ещё надо оплатить каско 1 компании. средств хватит хватить.

3. Риски - закрытие компании, банкротство компании, "полное каско", обман от некачественной компании, изменение условий в сфере страхования, неправильное ознакомление с договором (неграмотное), возможность невыплаты по обязательствам в связи с микротими факторами.

выплата гарантируется не при любом убытке, что обусловлено наличием франшизы, суть которой была пояснена ранее.