

Гра «Кредитний експрес»

I. Розминка (10-15 хвилин).

Розділіть дітей на групи по 3-4 особи і запропонуйте їм обговорити такі питання:

- Навіщо люди беруть кредити (позичають гроші)?
- Де можна взяти кредит (позичити гроші)?
- Чи знаєте Ви будь-які правила (поради), як потрібно позичати гроші?
- Як Ви вважаєте, позичити гроші (взяти кредит у банку) легко чи важко?
- З якими труднощами можуть зіштовхнутися люди, коли беруть кредити?
- Які труднощі можуть виникнути в людей на етапі повернення кредитів?

II. Вивчаємо нову інформацію.

Нові терміни:

Застава – один зі способів гарантування виконання зобов'язань. Заставою може бути майно: наприклад, будинок, квартира, машина, прикраси тощо. Якщо позичальник вчасно не повертає кредит, кредитор може забрати майно, яке знаходиться під заставою, для покриття завданих йому збитків. Наприклад, банк стає власником будинку позичальника, який не зміг вчасно і у повному розмірі виплатити кредит.

Дефолт – ситуація, коли позичальник не може вчасно і в повному розмірі повернути банку свій борг за кредитом.

Гарант – особа, яка розділяє з позичальником відповідальність за повернення банку кредиту разом із процентами вчасно і у повному обсязі. У ситуації, якщо позичальник не може виконати своє зобов'язання, борг перед банком погашає гарант. Наприклад, в Україні люди пенсійного віку можуть взяти у банках кредити, якщо їхні родичі (непенсійного віку) виступлять у якості гаранта.

Проценти за кредитом – грошова сума, що нараховується на основну суму боргу позичальника перед банком і є винагородою банку за виданий кредит.

Лихвар – людина або фінансові установи, які видають кредити під дуже високі відсоткові ставки та спонукають позичальників повертати борги, вдаючись до психологічного тиску (погрози, шантаж).

Мікрофінансова установа (установа з мікrokредитування) – мала, зазвичай погано регульована з боку держави установа, в якій, якщо порівнювати з банками, незначний набір фінансових послуг, однак ці послуги краще підлаштовані під потреби окремих груп клієнтів (яким важко підтвердити джерела доходів або потрібен миттєвий кредит).

III. Гра №1 «Позичаємо обачливо» (25-30 хвилин).

Частина 1:

Прочитайте наведені нижче твердження. Попросіть учнів висловити свою думку, чи погоджуються вони з ними. Хто погоджується, нехай піднесе руку догори. Хто не погоджується, може уточнити, чому він так вважає.

Твердження «Так/Ні»:

- гроші, що надаються у позику, стають власністю позичальника (правильна відповідь – Ні);
- кредит може допомогти Вам заснувати власний бізнес, коли у Вас немає достатньо власних грошей (ТАК);
- якщо Ви позичаєте гроші у друга, борг йому повертати не потрібно (Ні);
- якщо Ви пропустили черговий платіж по кредиту, це не матиме жодних наслідків (Ні);
- використовувати позичені гроші дорожче, ніж власні заощадження (ТАК, тому що кредиторі треба сплатити процент за кредит);
- лише банки беруть процент за видачу кредиту (Ні);

- кредит – це гроші, що позичальник може витратити на власні потреби, і гроші, які потрібно згодом повернути їх власнику (ТАК);
- позичати гроші у лихварів – вигідно (НІ).

Частина 2:

1. Поясніть аудиторії, що отримання кредиту може бути для людини достатньо корисним досвідом, оскільки це допомагає розпочати або розширити власний бізнес; покрити непередбачувані витрати в родині; суттєво покращити житлові умови. Однак отримання у борг грошей завжди несе в собі ризик їх неповернення. Тому, якщо кредитна угода призводить до погіршення фінансового стану позичальника, занурення його в суттєві борги та до банкрутства, то такий досвід кредитування слід вважати поганим.
2. Запропонуйте присутнім уважно прослухати декілька історій про випадки отримання різними людьми кредитів. Попросіть їх визначити, в якій ситуації досвід кредитування є «позитивним», а в якій – «негативним». Порахуйте кількість голосів «за» та «проти». Поцікавтеся, які аргументи діти можуть навести щодо свого вибору.
 - **Ситуація №1.** Пані Марія взяла в борг 5000 грн, щоб купити товари, які вона хоче продати на місцевому ярмарку. У кінці тижня вона продала всі товари й заробила 7000 грн. Таким чином, з отриманої суми вона може витрати: 5000 грн – на те, щоб купити ще овочів; 500 грн – на виплату відсотків за користування кредитними коштами; решту 1500 грн – на власні потреби (поточні витрати або заощадження).
 - **Ситуація №2.** Оксана подала заявку на отримання кредиту, щоб виготовити святкові футболки для фестивалю. Однак, коли гроші за позику їй були нарешті перераховані, до свята залишилося небагато часу і вона не встигла підготуватися належним чином.
 - **Ситуація №3.** Сергій взяв у борг 10 000 грн, щоб купити вендинговий автомат, за допомогою якого можна продавати снеки, газовані напої, фасоване печиво, шоколадні батончики. На сьогодні за допомогою цього апарату Сергій заробляє 1000 грн на місяць. Більша частина цього заробітку йде на виплату боргу. Однак за рік Сергій розраховує повністю погасити свій борг і холодильник залишиться його власністю.
 - **Ситуація №4.** Тетяна взяла у борг 6000 грн, щоб придбати за оптовою ціною капелюхи. Товар вона розпродала доволі швидко, в основному своїм знайомим. Однак, порахувавши заробіток, дівчина зрозуміла, що їй не вистачає грошей, щоб погасити борг у розмірі 1000 грн.
 - **Ситуація №5.** Пекар Микола купив у кредит вживаний апарат для замішування тіста, щоб збільшити виробництво хліба. Не встиг він ще повністю виплатити свій кредит, як апарат зламався.
3. Запитайте учнів, що повинен дізнатися позичальник перед тим, як наважитися взяти кредит. Як дізнатися, що кредит буде корисним? Який документ треба підписати з банком?
4. Коротко запишіть відповіді учнів на дошці. Перевірте, чи вся інформація, яку повинен знати майбутній позичальник, була дітьми названа. Якщо ні – доповніть.

Необхідна інформація (можливі варіанти відповіді):

- розмір боргу за кредитом, включно з основною сумою боргу (тілом кредиту) та відсотками за кредитом (винагородою кредитора);
- джерела погашення кредиту (за рахунок яких коштів позичальник розраховує погашати кредит: заробітна плата, заощадження, додатковий підробіток). Через який час після подачі заявки позичальник отримує кредит? Чи отримує він кредит до того, як йому будуть потрібні гроші, чи «колись згодом»?
- На який строк банк видає кредит?
- Якщо позичальник бере кредит для придбання обладнання, чи зможе воно працювати та продовжувати приносити дохід власнику після повернення кредиту?

- Чи продаж товарів, що були придбані за допомогою кредиту, компенсує позичальники збитки та дозволить додатково заробити гроші?

IV. Гра №2 «Види кредитів» (25-30 хвилин).

1. Запропонуйте учням розіграти три сценки. Кожна з яких буде присвячена різним видам кредитування. Глядачам потрібно буде визначити особливості кожної з ситуацій, чим вони відрізняється одна від одної. Також діти мають засвоїти такі терміни: «застава», «гарант», «процентна ставка за кредитом», «строк кредитування», «мікрокредит», «мікрофінансування». Запишіть ці слова на дошці, якщо вважаєте, що це буде корисно.
2. Розділіть присутніх на три групи. Кожній групі роздайте листи зі сценками (у 2-х екземплярах).

Сценка №1

Ведучий: Маю задоволення представити Вам розмову двох друзів – Петра та Олексія (або назвіть інші імена на Ваш вибір).

Петро: Привіт, чи не міг би ти мені позичити 200 грн? Я хотів би купити квитки на концерт, щоб їх потім вигідно продати в день концерту.

Олексій: Ну, це залежить від того, коли ти плануєш повернути мені борг.

Петро: Я обіцяю, що розрахуюся з тобою за тиждень, до наступної суботи. Якщо я не зможу продати квитки, то попрошу гроші в батька, щоб розрахуватися з тобою вчасно.

Олексій: Добре, ось тримай 200 грн. Але до суботи ти мусиш їх мені повернути.

Двоє друзів ручкаються на знак укладання угоди.

Ведучий (звертається до аудиторії): Прошу, привітаємо наших акторів аплодисментами!

Запитайте учнів:

- Між ким укладається угода? Які між героями стосунки? (Між двома друзями).
- Чи вимагає кредитор сплатити йому відсотки за користування кредитними коштами? (Ні, він нічого не сказав про необхідність сплатити йому проценти за кредит).
- Чи передбачена цією угодою застава? (Ні).
- Скільки у позичальника є часу, щоб повернути свій борг за кредитом? (Кредит видається на один тиждень).

Сценка №2

Ведучий: Представляю Вам розмову між клієнтом та менеджером банку... (вставте назву банку).

Менеджер банку: Доброго дня! Як я можу Вам допомогти?

Клієнт: Я б хотів (-ла) отримати кредит.

Менеджер банку: О, чудово! Який Ви хочете оформити кредит? У нас є декілька видів.

Клієнт: Мені потрібні гроші, щоб придбати товари для мого кіоску. Як називається такий вид кредиту?

Менеджер банку: Це буде кредит для малого та середнього бізнесу, у поточну діяльність. Зазвичай такі кредити в нас видаються під заставу. Середній розмір таких кредитів – 50 000 грн. Чи можете Ви щось запропонувати в якості предмета застави для отримання кредиту?

Клієнт: Хм... у мене є велосипед.

Менеджер банку: Добре, зрозуміло... у такому разі Вам потрібно когось знайти, щоб виступив Вашим гарантом, тобто погодився погасити Ваш борг, якщо у Вас не буде такої можливості. Крім того, Вам і Вашому гаранту потрібно буде заповнити та підписати заявку на кредит. У заявці на кредит буде вказана повна інформація про умови кредитування: сума позики, строк кредитування, процентна ставка за кредитом та інші комісії. Ви можете занести заповнену заявку на кредит до нас в офіс у робочий час з понеділка по п'ятницю.

Ведучий (звертається до аудиторії): Прошу, привітаємо наших акторів аплодисментами!

Запитайте учнів:

- Що необхідно банку від клієнта, щоб видати йому кредит? (Заповнена заявка на кредит із підписами клієнта та його гаранта).
- Як Ви думаєте, чому менеджер банку не погодився прийняти у якості предмета застави велосипед клієнта? (Найімовірніше, велосипед набагато дешевший за суму позики).
- Що натомість необхідно банку, щоб забезпечити виконання позичальником кредитної угоди? (Гарантія від третьої особи).
- Чим відрізняється отримання кредиту в банку від видачі позики другу? (Банківське кредитування є офіційним, містить більше вимог; позичальник повинен надати заставу або знайти гаранта; банківські кредити переважно більші за розмірами, ніж кредити, які позичають один одному родичі або друзі).

Сценка №3

Ведучий: А тепер подивімось на відверту розмову двох знайомих – Тетяни та Володимира (або назвіть інші імена на Ваш вибір).

Володимир: Привіт, Тетяно, я хочу у тебе дещо запитати. Мені потрібно купити інструменти, щоб розпочати свій бізнес з ремонту велосипедів, але в мене немає достатньо грошей. Як ти збрала гроші, щоб розпочати свою справу з торгівлі джинсами?

Тетяна: О, та це просто. Я приєдналася до спілки малих підприємців, що позичає гроші у мікрофінансової організації, яка називається «Бізнес сьогодні». Члени цієї спілки можуть взяти невелику суму кредиту, щоб розпочати свій власний бізнес. Однак ти повинен погашати щотижня якусь частину даної позики. Це невелика сума і тому це не важко. Також кредитор не вимагає жодної застави.

Володимир: Звучить цікаво... Як я можу вступити до спілки малих підприємців?

Тетяна: Насамперед я розкажу тобі про певні правила. Ти повинен приєднатися до спілки, відвідувати щотижня наші збори, а також накопичити трохи коштів на депозиті перед тим, як подати заявку на кредит. Компанія «Бізнес сьогодні» бере відсоток за користування кредитом. Також ти мусиш домовитись з іншими членами спілки, що вони погоджуються гарантувати твою кредитну угоду. Якщо хтось із наших членів не може погасити кредит вчасно, інші – вимушені будуть замість нього покрити збитки спілки.

Володимир: Ох, щось мені не дуже подобаються такі правила, але, я думаю, це гарний варіант замість кредиту із заставою, якої в мене сьогодні немає. Як я можу вступити до цієї організації?

Тетяна: Приходь на нашу наступну зустріч і я представлю тебе всім учасникам. У нас може з'явитися новий однодумець до початку наступної процедури видачі кредитів!

Ведучий (звертається до аудиторії): Прошу, привітаємо наших акторів аплодисментами!

Запитайте учнів:

- Що вимагає компанія «Бізнес сьогодні» від позичальників? (Щоб позичальники створили групу, заощадували кошти на початковий внесок, зустрічалися щотижня, виплачували основну суму кредиту з процентами).
- Чим ситуація №3 відрізняється від ситуації №1 – розмови між двома друзями (Вона складніша, учасники цієї розмови обговорюють більше умов отримання кредиту).
- Чим ситуація №3 відрізняється від ситуації №2 – розмови між менеджером банку та потенційним клієнтом? (Щоб отримати кредит, позичальнику не потрібно передати в заставу майно, доступні лише мікрокредити, позичальники об'єднуються в групи).
- Як на Вашу думку, який кредит отримати легше – такий чи в банку? Чому? (Не потрібно оформлювати заставу; невеликі кредити, які легше погасити, простий та зрозумілий процес оформлення заявки на кредит).