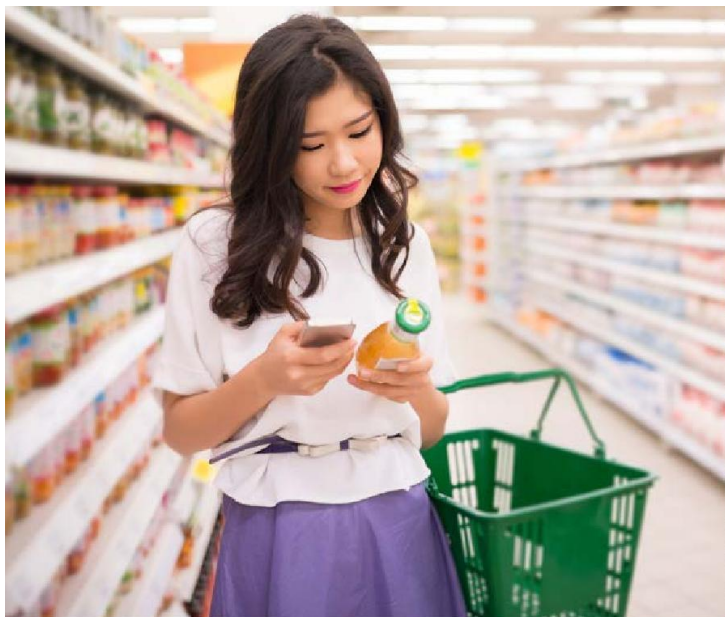


Группа двадцати / ОЭСР МСФО

# РАМКА БАЗОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ДЛЯ ВЗРОСЛОГО НАСЕЛЕНИЯ



*Просьба использовать следующую ссылку на данную публикацию:  
ОЭСР (2016), Группа двадцати / ОЭСР МСФО «Рамка  
базовых компетенций по финансовой грамотности для взрослого населения»*

Разработанное в ответ на призыв лидеров Группы двадцати в 2013 году данное средство проведения политики основывается на работе Международной сети по финансовому образованию ОЭСР (ОЭСР / МСФО) по созданию рамки базовых компетенций для молодежи и многоплановой работе по измерению уровня финансовой грамотности молодежи и взрослых, а также на национальных рамках компетенций и экспертных оценках членов ОЭСР / МСФО. В частности, оно использует те же смысловые категории, что и рамка компетенций по финансовой грамотности Международной программы по оценке образовательных достижений учащихся PISA и рамки базовых компетенций для молодежи.

Соответствуя определениям ОЭСР по финансовому образованию и финансовой грамотности, признанным лидерами Группы двадцати, оно фокусируется отдельно на знаниях, поведении и навыках, то есть использует подход, используемый ОЭСР/МСФО в деятельности по измерению уровня финансовой грамотности и в рамке базовых компетенций для молодежи. Эта рамка основывается на результатах других мероприятий ОЭСР/МСФО, в том числе работы по финансовому образованию в целях стимулирования долгосрочных сбережений и инвестиций, а также работы с уязвимыми группами населения.

Общая структура и содержание рамки были одобрены ОЭСР / МСФО в Амстердаме в апреле 2016 года. В июле 2016 года ОЭСР / МСФО и подразделения ОЭСР, ответственные за финансовое образование [Комитет по финансовым рынкам и страхованию и Комитет по частному пенсионному обеспечению], утвердили окончательный вариант для использования Глобальным партнерством за финансовую доступность Группы двадцати и лидерами стран Группы двадцати, а также для публикации.

---

Ответственность за публикацию этого документа лежит на Генеральном Секретаре ОЭСР. Мнения и аргументы, выраженные и используемые здесь, не обязательно отражают официальную точку зрения стран-членов ОЭСР. Настоящий документ и любые содержащиеся в нем схемы действуют без ущерба для статуса или суверенитета каких-либо территорий, определения международных границ и наименований любых территорий, городов или областей.

#### **НЕОФИЦИАЛЬНЫЙ ПЕРЕВОД НА РУССКИЙ ЯЗЫК**

*(выполнен ООО «Финансовые и бухгалтерские консультанты» (ФБК) в рамках реализации контракта № FEFLP/QCBS-4.1 «Институциональное укрепление Роспотребнадзора в области защиты прав потребителей на рынке финансовых услуг» совместного проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»)*

# РАМКА БАЗОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ДЛЯ ВЗРОСЛОГО НАСЕЛЕНИЯ

Данный документ содержит рамку базовых компетенций по финансовой грамотности для взрослого населения, основанную на результатах разработки Международной сетью по финансовому образованию ОЭСР (ОЭСР/МСФО) в ответ на призыв лидеров стран Группы двадцати в 2013 году.

Этот документ выдвигает на первый план ряд результатов по финансовой грамотности, которые могут считаться актуальными и важными для поддержания или улучшения финансового благополучия в повседневной жизни. Он описывает типы компетенций, при наличии которых взрослые люди (в возрасте от 18 лет и старше) могли бы получить выгоду при их восприятии, модели поведения, которые могут помочь им достичь финансового благополучия, а также механизмы, которые будут поддерживать этот процесс. Документ может быть использован при разработке и реализации национальной стратегии в области финансового образования, совершенствовании программ повышения финансовой грамотности, выявлении пробелов при их осуществлении этой программы, а также внедрении инструментов экспертизы, измерения и оценки.

Рамка для взрослых дополняет Рамку базовых компетенций ОЭСР/МСФО по вопросам финансовой грамотности для молодежи, разработанную в 2015 году, и принимает во внимание более широкое использование традиционных и новых видов финансовых услуг, в том числе цифровых финансовых услуг, более сложных и неотложных принимаемых финансовых решений и более широкий спектр знаний, необходимых во взрослой жизни для достижения финансового благополучия.

Рамка представляет собой руководство по повышению финансовой грамотности, которое может быть использовано в рамках национальной стратегии и при разработке инициатив в сфере финансового образования, а также выявления сфер, требующих повышенного внимания в рамках реализации стратегии. В ней освещены вопросы финансового поведения, которые могут быть более эффективно решены за счет улучшения формата финансовых услуг, защиты прав потребителей и/или регулирования развития рынка. Такой подход согласуется с глобальным и все более цифровым характером сферы финансовых услуг, мобильностью населения и его ожиданиями, которые необходимо учитывать при регулировании рынка финансовых услуг и развитии концепция защиты прав потребителей на международном уровне.

Группа двадцати / ОЭСР МСФО «РАМКА БАЗОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ДЛЯ ВЗРОСЛОГО НАСЕЛЕНИЯ»

# Содержание

## 1. ЦЕЛИ И КЛЮЧЕВЫЕ КОМПОНЕНТЫ

Международные рамки.....	5
Учет потребностей и приоритетов.....	5
Сочетаемость с рамкой для молодежи .....	5

## 2. Группа двадцати / ОЭСР МСФО РАМКА БАЗОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ДЛЯ ВЗРОСЛОГО НАСЕЛЕНИЯ

Характеристики рамки.....	6
Всестороннее освещение.....	6
Структура рамки.....	6
Как пользоваться рамкой.....	7
А. Деньги и сделки.....	8
Б. Планирование и управление финансами.....	12
В. Риск и вознаграждение.....	23
Г. Финансовый ландшафт.....	25

ПРИЛОЖЕНИЕ: ОБЗОР НАЦИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ КОМПЕТЕНЦИЙ.....	30
--	----

# 1. ЦЕЛИ И КЛЮЧЕВЫЕ КОМПОНЕНТЫ

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАМКИ

В 2013 году лидеры Группы двадцати призвали ОЭСР / МСФО разработать рамку базовых компетенций по финансовой грамотности как для молодежи, так и для взрослого населения.

Этот документ представляет собой Рамку базовых компетенций Группы двадцати/ ОЭСР МСФО. Она выдвигает на первый план ряд вопросов финансовой грамотности, которые могут считаться универсально актуальными или важными для финансового благополучия в повседневной жизни. Она описывает типы знаний, которые могут быть полезны взрослым людям в возрасте от 18 лет и старше модели поведения, которые могут помочь им поддерживать или улучшить свое финансовое благополучие, а также отношения и уверенность, которые будут поддерживать этот процесс. Документ может быть использован при разработке и реализации национальной стратегии в области финансового образования, совершенствовании программ повышения финансовой грамотности, выявлении пробелов при осуществлении этой программы, а также внедрении инструментов экспертизы, измерения и оценки.

Рамка предназначена для использования в качестве обзора базовых компетенций в области финансовой грамотности. Как и в случае с любым другим навыком, маловероятно, что любой человек сможет продемонстрировать все навыки и что люди должны обладать всеми перечисленными компетенциями. Тем не менее, предполагается, что сочетание этих компетенций, исходя из личных потребностей и культурного и экономического контекста, помогут поддержать или улучшить финансовое благополучие человека.

Степень, в которой люди участвуют и уверены в себе в сфере финансовых услуг, будет оказывать влияние на их поведение и отношения. Доступ к соответствующим финансовым продуктам и услугам является предварительным условием для некоторых из указанных основных компетенций. Это следует принимать во внимание при применении на государственном уровне.

## УЧЕТ ПОТРЕБНОСТЕЙ И ПРИОРИТЕТОВ

Определенные результаты финансовой грамотности в настоящее время актуальны только для ограниченного круга стран. Некоторые из них отражают возникающие проблемы, такие, как влияние технологических достижений, и могут найти более широкое применение со временем.

Другие компетенции проявляются неодинаково для различных групп людей: например, понимание обменных курсов полезно для тех, кто следит за международными новостями, но не представляет ценности для семей, отправляющих или получающих

денежные переводы. Некоторые вопросы являются более важными для национальных условий и поэтому сохраняются для отдельных стран, которые могут включить их в национальную рамку.

Они содержат вопросы пенсионной или налоговой политики, например, подробные компетенции в сфере образования или здравоохранения.

Определенные компетенции будут достаточно актуальны в зависимости от характеристики домохозяйств и отдельных лиц и способа принятия ими финансового решения (супружеская пара, семья, группа или община). Тем, кто управляет семейным бюджетом, могут потребоваться другие финансовые продукты, и у них будут другие приоритеты по сравнению со взрослыми людьми, проживающими в одиночку. Некоторые из основных компетенций конкретно касаются вопроса о необходимости сотрудничества в контексте домашнего хозяйства, но и другие компетенции могут иметь особое значение в зависимости от домашнего хозяйства или других характеристик.

## ВЗАИМОДОПОЛНЯЕМОСТЬ С РАМКОЙ ДЛЯ МОЛОДЕЖИ

Эта рамка для взрослых дополняет Рамку базовых компетенций по вопросам финансовой грамотности для молодежи, разработанную для лидеров стран Группы двадцати в 2015 году. Рамка для взрослых строится на основном предположении, что компетенции, имеющие отношение к молодежи в возрасте 15-18 лет, также будут иметь отношение ко взрослым в возрасте от 18 лет и старше, в то время как дополнительные компетенции становятся все более актуальными в зрелом возрасте, в том числе возможности использования кредита надлежащим образом, управления долгом, выбора и использования финансовых продуктов и услуг, в том числе и тех, которые поставляются по цифровым каналам, а также управления инвестициями и пенсионными сбережениями. Некоторые компетенции описаны в обеих рамках с тем, чтобы обеспечить согласованность и возможность использования любого документа в качестве отдельной ссылки. Например, рамка для молодежи включает в себя «осведомленность об общих формах денег», что указывает на понимание того, что на самом деле имеются подобные формы. Рамка для взрослых указывает на то, что взрослые должны быть «осведомлены, что деньги могут принимать различные формы (в том числе цифровые) и знать, какие именно», что может включать в себя формы, которые не являются распространенными или широко обсуждаемыми, или которые не доступны на местном уровне. Такой подход обеспечивает согласованность содержания без дублирования.



## 2. Группа двадцати/ОЭСР МСФО РАМКА БАЗОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ДЛЯ ВЗРОСЛОГО НАСЕЛЕНИЯ

### ХАРАКТЕРИСТИКИ РАМКИ

Эта рамка была разработана в качестве базовой точки для всех заинтересованных сторон, занятых развитием финансовой грамотности взрослого населения. Она сосредоточена на ряде ключевых компетенций, которые являются или, вероятно, станут актуальными в странах и целевых группах, что делает ее ценным средством осуществления политики, независимо от национальных факторов, таких как уровень экономического развития или существование национальной стратегии финансового образования. В большинстве случаев образование, информация и советы помогут потребителям улучшить перечисленные компетенции, а руководство также признает компетенции, которые можно усилить через сочетание лучшего формата финансовой услуги, защиты потребителей финансовых услуг и/или регулирования развития финансовой сферы.

### ВСЕСТОРОННЕЕ ОСВЕЩЕНИЕ

Рамка подчеркивает определенные ключевые компетенции финансовой грамотности, которые лежат в основе или поддерживают другие ключевые компетенции (эти базовые компетенции выделяются в первую очередь по каждой теме). Такой подход позволяет пользователям быстро идентифицировать различные ключевые компетенции, которым нужно уделить первоочередное внимание, в то время как комплексный характер рамки представляет более подробную информацию для тех, кто сконцентрирован на ключевых компетенциях в рамках конкретной темы.

#### ЧТО ТАКОЕ КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ?

Термин "базовые компетенции", используемый в рамке, относится к аспектам знаний, моделей поведения и отношений, которые образуют основу для разумного принятия финансовых решений. Они считаются главными, или первичными ключевыми компетенциями в области финансовой грамотности, которые могут быть полезны для человека.

Ожидается, что комбинация этих ключевых компетенций, основанная на личных потребностях, а также культурный и экономический контекст, дадут возможность лицу поддерживать и улучшать финансовое благополучие.

Как и в случае с любым другим навыком, маловероятно, что один человек будет демонстрировать все перечисленные ключевые компетенции, или что ему покажется, что каждый навык одинаково легко приобрести и поддерживать. В связи с этим, необходимо предположить, что необходимые ключевые компетенции для любого лица должны динамично развиваться в течение всей жизни.

Пользователи должны учитывать, что в реальной жизни приоритет будет зависеть от различных факторов, в том числе и от национальных условий. Заинтересованные лица могут адаптировать текст и структуру компетенций для национальных условий, представляя примеры в контексте страны.

Как и в случае с рамкой для молодежи, рамка для взрослых сосредотачивается на определении результатов на высоком уровне. Их можно использовать для разработки и усовершенствования программ и стратегий, а также для создания значимых критериев для использования в ходе оценки программы.

Пользователям рамки следует учитывать, что существует ряд важных компетенций и возможностей, которые поддерживают уровень финансовой грамотности. К ним относятся грамотность, базовые навыки счета и возможность сделать выбор из имеющихся вариантов или придерживаться определенного направления действий, а также получить доступ к соответствующим финансовым продуктам.

### СТРУКТУРА РАМКИ

В этой рамке существуют четыре таблицы ключевых компетенций, которые охватывают области:

А	Деньги и сделки
Б	Планирование и управление финансами
В	Риск и вознаграждение
Г	Финансовый ландшафт

Наборы основных знаний и навыков, относящихся к определенной теме, расположены вертикально в соответствии со следующими критериями:

- Степень, в которой они лежат в основе или поддерживают другие ключевые компетенции (базовые или вспомогательные компетенции выделены сначала под каждым заголовком).
- Их вероятный приоритет (действительный приоритет будет зависеть от различных факторов, в том числе от национальных условий).

Важно отметить, что порядок не указывает на относительную сложность приобретения компетенций или на вероятность того, что у кого-то уже есть навыки, поскольку как сложность, так и вероятность, скорее всего, будут изменяться в зависимости от личных особенностей и национальных условий.

Ключевые компетенции для каждой области и темы сгруппированы в соответствии с определенными категориями:

- Первая категория, «осведомленность, знание и понимание» относится к информации, которая уже получена лицом.
- Вторая категория, «навыки и поведение», описывает знания и навыки, имеющие отношение к действиям – как навыки, необходимые, чтобы действовать соответствующим образом для достижения положительных результатов, так и модели поведения, которые, скорее всего, приведут к финансовому благополучию.
- Последняя категория, «уверенность, мотивация и позиция» включает внутренние, психологические механизмы, которые могут способствовать или препятствовать принятию решений, поведению и благополучию, в частности, она описывает интеллект, чувства или эмоции, которые составляют отношения. Например, она описывает чувство уверенности (которое можно рассматривать как доверие к себе и позитивные ожидания в отношении результатов) и личной мотивации, которые могут поддержать позитивное поведение.

В некоторых случаях конкретные ключевые компетенции могут подходить для более чем одной темы (например, страховые продукты могут быть обсуждены как в теме рисков, так и продуктов). Для краткости компетенции не повторяются во всех возможных позициях в рамке, хотя есть некоторые случаи, когда базовые компетенции упоминаются в более чем одном месте. Рамка не включает в себя наглядные примеры, такие как различные формы денег, поскольку это значительно расширяет текст и часто зависит от конкретных национальных особенностей.

Тем не менее, заинтересованные стороны могут разработать наглядные примеры, имеющие отношение к их целевым группам, для улучшения понимания ожидаемых результатов.

## КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ РАМКой

Рамка должна использоваться по темам (разделам) и подразделам. Компетенции указывают на знания, поведение и позицию, связанные с данной темой, но при этом не считается, что они развиваются одновременно или на сколько их легко или трудно получить.

Базовые компетенции, описанные в начале каждой темы, считаются приоритетными. Ключевые компетенции перечисляются в соответствии с их уровнем важности, как согласовано экспертами ОЭСР / МСФО (компетенции, которые считаются весьма важными из них, указаны первыми в списке). Заинтересованные лица могут гибко использовать рамку, разработав различный порядок очередности в зависимости от национальных особенностей.

Заинтересованным сторонам, уделяющим особое внимание определенной теме, такой как использование кредита, рекомендуется изучить всю рамку прежде, чем применять ее в своей работе, так как возможно, что некоторые компетенции будут сопряжены с другими темами и поэтому будут включены в другой раздел документа.

Для разработчиков программы и экспертов при чтении ключевых компетенций может оказаться полезным по мере чтения поставить вопросы: "Как мы можем помочь людям развивать эти компетенции" и "Как мы можем узнать, есть ли у человека эти компетенции?".

## ОБЩАЯ АРХИТЕКТУРА РАМКИ БАЗОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ

А	Б	В	Г
<b>ДЕНЬГИ И СДЕЛКИ</b>	<b>ПЛАНИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ</b>	<b>РИСК И ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ</b>	<b>ФИНАНСОВЫЙ ЛАНДШАФТ</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Деньги и валюты</li> <li>• Доход</li> <li>• Платежи, цены и покупки</li> <li>• Финансовые отчеты и контакты</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Составление бюджета</li> <li>• Управление доходами и расходами</li> <li>• Экономия</li> <li>• Инвестирование</li> <li>• Долгосрочное планирование и построение активов</li> <li>• Выход на пенсию</li> <li>• Кредит</li> <li>• Долги и управление долгами</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Определение риска</li> <li>• Сети финансовой безопасности и страховое обеспечение</li> <li>• Уравновешивание риска и вознаграждения</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Регулирование и защита потребителей</li> <li>• Права и обязанности</li> <li>• Образование, информация и совет</li> <li>• Финансовые продукты и услуги</li> <li>• Аферы и мошенничество</li> <li>• Налоги и государственные расходы</li> <li>• Внешние воздействия</li> </ul>

# А Деньги и сделки

Данная часть документа охватывает ключевые компетенции в отношении различных форм денег, их назначении и использовании; создания доходов и управлении ими; платежах; использования сравнения при совершении покупок; а также акцентирует внимание на важности финансово-отчетной документации и договоров.

	А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ	В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ	С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ
I.	Базовые компетенции		
ДЕНЬГИ И ВАЛЮТЫ	<p><b>Иметь представление</b> о том, что деньги могут выступать в различной форме (в том числе и электронной), и знать, что представляет собой каждая из этих форм</p> <p><b>Понимать</b>, что покупательная способность денег может изменяться с течением времени</p>	<p><b>Бережливо</b> относиться к деньгам в любой их форме</p> <p><b>Искать</b> способы снизить влияние инфляции на сберегаемые деньги</p>	<p><b>Уверенно</b> принимать самостоятельные решения относительно того, как именно использовать деньги для повышения своего финансового благополучия</p> <p><b>Осознавать</b>, что собственное благополучие базируется на самых разнообразных факторах, включая и те, которые не зависят от денег</p>
	Ключевые компетенции		
	<p><b>Понимать</b> взаимосвязь между деньгами и различными способами оплаты (включая ваучеры, купоны, предоплаченные карточки, кредитные карты и онлайн-платежи, когда они уместны и удобны)</p> <p><b>Знать</b> способы безопасной передачи денег другим лицам и организациям</p>	<p><b>Иметь представление</b> о потенциальных источниках дохода, которые могут быть использованы на данном отрезке времени или появятся в ближайшем будущем</p>	
	<p><b>Понимать</b> значение термина «законные платежные средства»</p> <p><b>Знать</b> признаки подлинности банкнот и монет, а также возможные действия, предпринимаемые при обнаружении фальшивых денег</p> <p><b>Осознавать</b>, что валюта или отдельные банкноты и монеты могут со временем выйти из употребления, а так же знать, как их обменять на новые.</p>	<p><b>Принимать</b> надлежащие меры при появлении сомнений в подлинности банкнот или монет</p> <p><b>Соблюдать</b> установленные сроки обмена устаревших купюр и монет на новые</p>	
	<p><b>Знать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>как применять валютные курсы при конвертации денежных средств;</li> <li>что операционные издержки, комиссионные сборы, а также обменные курсы изменяются со временем и могут отличаться у разных поставщиков данной услуги</li> </ul> <p><b>Понимать</b>, что изменения обменного курса влияют на переводы денежных средств и оплату покупок во время зарубежных поездок</p>	<p><b>Использовать</b> соответствующие способы для перевода цен, указанных в иностранной валюте, в эквивалентные суммы, выраженные в национальной валюте</p> <p><b>Учитывать</b> комиссии и обменные курсы при принятии решения о величине суммы денежных средств, предназначенной для перевода или обмена</p>	<p><b>Уверенно</b> осуществлять операции с денежными средствами в нужной валюте</p>
	<p><b>Иметь представление</b> о том, что у разных людей понятие «деньги» может вызывать разные ассоциации</p>		



	А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ	В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ	С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ
II.	Базовые компетенции		
ДОХОД	<p><b>Знать</b> об источниках трудовых и не трудовых доходов, включая положенные государственные пособия и условия, дающие право на их получение</p>	<p><b>Оценивать</b> необходимый с точки зрения текущих нужд доход</p> <p><b>Искать</b> способы получения дохода, достаточного для обеспечения текущих расходов на жизнь</p> <p><b>Добиваться максимальной</b> эффективности использования личного дохода</p>	<p>Уметь <b>уверенно</b> обсуждать свои доходы с другими людьми при необходимости</p>
	Ключевые компетенции		
	<p><b>Осознавать причины</b> небольших колебаний личного дохода</p> <p><b>Уметь</b>, при необходимости, определять законные способы увеличения дохода</p>		<p><b>Быть мотивированным</b> к поиску источников получения доходов, достаточных для достижения необходимого жизненного уровня в настоящем и в будущем</p>
	<p><b>Понимать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• что указано в расчетной ведомости и справке о доходах</li> <li>• важность ведения учета доходов</li> <li>• разницу между совокупным и чистым доходом</li> <li>• способы определения величины чистого дохода за различные периоды времени</li> </ul>	<p><b>Проверять и сравнивать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• расчетные листки и справки о доходах; аккуратно хранить их для возможного использования в будущем</li> <li>• величины реального и ожидаемого доходов, и выявлять причины любого несоответствия</li> </ul> <p>Из величин совокупного и чистого дохода <b>использовать</b> ту, которая больше подходит для принятия данного конкретного решения</p>	
	<p><b>Понимать</b>, что некоторые автоматические вычеты из зарплаты могут идти на формирование активов, в то время как другие являются оплатой расходов</p>	<p><b>Учитывать</b> полный набор выплат, включая взносы в сбережения или страхование, если таковые имеются, при сравнении текущих доходов с альтернативными вариантами</p>	
	<p><b>Понимать</b>, как можно получить доход от активов и инвестиций</p> <p><b>Осознавать</b>, что лишь немногие люди имеют в старости доход в виде заработка, и понимать важность заблаговременного создания альтернативных источников дохода</p>	<p><b>Реалистично оценивать</b> вероятный доход в будущем</p> <p><b>Откладывать</b> часть текущего дохода ко времени выхода на пенсию</p>	
	<p><b>Иметь представление</b> о возможной дальнейшей рабочей деятельности и развитии карьеры, в том числе и предпринимательстве, и о том, как они могут повлиять на уровень доходов</p>	<p><b>Предпринимать практические</b> шаги в выборе профессии или реализации бизнес-идеи</p>	<p><b>Уверенно</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• делать шаги, которые могут привести к развитию карьеры или бизнес-идеи</li> <li>• принимать решения о возможной смене работы в подходящих случаях</li> </ul>

III.

ПЛАТЕЖИ,  
ЦЕНЫ И  
ПОКУПКИ

А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ	В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ	С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ
Базовые компетенции		
<p><b>Знать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>как при необходимости рассчитать и объяснить разумную цену покупки</li> <li>что одни и те же товары или услуги могут иметь разную цену в разное время, в разных местах или у разных продавцов</li> <li>что часто имеется другой товар (иногда бывший в употреблении) или услуга, которые стоят дешевле и которыми можно заменить те, что были выбраны вначале</li> </ul>	<p><b>Сравнивать</b> для практических целей цены на одинаковые товары у разных продавцов</p> <p><b>Стремиться</b> покупать товары и пользоваться услугами по справедливой цене</p>	<p><b>Уверенно</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>торговаться о приемлемой цене</li> <li>отвечать «нет» на неудовлетворительные или нежелательные ценовые предложения</li> </ul>
Ключевые компетенции		
<p><b>Уметь</b> оценивать потенциальные риски и выгоды различных способов оплаты</p> <p><b>Осознавать, что</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>что некоторые способы оплаты представляют собой различные формы займа, и понимать, как это отразится на полной стоимости с учетом всех издержек</li> <li>различные виды денежных операций по-разному влияют на денежные потоки</li> </ul> <p><b>Видеть</b> возможности использования различных технологий для проведения конкретных транзакций</p>	<p><b>Использовать</b> подходящие способы совершения платежей, принимая во внимание их полную стоимость с учетом всех издержек</p>	
<p><b>Понимать</b>, что при осуществлении платежей и покупок возможны ошибки, и уметь найти их в накладной, счете или квитанции</p> <p><b>Знать</b>, что некоторые чеки следует хранить как доказательство совершения покупки</p>	<p><b>Проверять</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>детали платежей, чеки и сдачу</li> <li>накладные или счета (если таковые имеются)</li> </ul> <p><b>Требовать</b> чек, если он не был предоставлен</p> <p><b>Сохранять</b> чеки и другие документы, относящиеся к важным покупкам</p> <p><b>Вести учет</b> потраченных средств</p>	<p><b>Без стеснения</b> проверять и перепроверять, если показалось, что при платеже или покупке была допущена ошибка</p>

	<p><b>Осознавать</b>, что реклама, специальные предложения и средства массовой информации имеют сильное влияние на формирование мнения о востребованности определенного товара или услуги</p> <p><b>Понимать</b>, что деньги, потраченные на что-то одно, не смогут быть потрачены на что-то другое [концепция альтернативных издержек]</p>	<p><b>Разрабатывать</b> стратегии сведения к минимуму таких последствий, как излишние траты, от воздействия рекламы и социального давления</p> <p><b>Принимать</b> меры по совершению обоснованных покупок</p> <p><b>Рассчитывать</b> общую ценность [или полезность] потенциальной покупки наряду со стоимостью, указанной на ценнике</p>	<p><b>Уверенно</b> противостоять давлению, побуждающему к незапланированным покупкам</p>
	<p><b>Знать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• что фактическая стоимость товара или услуги может зависеть от таких факторов, как налоги или обменный курс</li> <li>• как рассчитать конечную потребительскую стоимость товара, если она не указана на ценнике</li> <li>• какое влияние на цены оказывает инфляция и дефляция</li> </ul>	<p><b>Рассчитывать или оценивать</b> конечную стоимость товара или услуги</p> <p><b>Принимать</b> взвешенное решение о том, стоит ли совершить крупную покупку безотлагательно или в будущем</p>	<p><b>Уверенно</b> применять знание таких факторов, как инфляции и валютный курс, при принятии решения о том, следует ли отложить покупку</p>
	<p><b>Понимать</b>, что при принятии решения о покупке в большей степени необходимо учитывать экономический эффект от предстоящих, а не уже понесенных расходов [применение концепции невозвратных трат]</p> <p><b>Знать</b>, что некоторые покупки могут повлечь за собой регулярные дополнительные издержки, такие как техническое обслуживание или хранение</p>	<p><b>Учитывать</b> долгосрочные последствия подписок и других покупок, требующих регулярных платежей</p> <p><b>Принимать</b> обоснованное решение о влиянии отсрочки платежа</p> <p><b>Выполнять</b> обязательства относительно всех текущих платежей</p>	
	<p><b>А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ</b></p>	<p><b>В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ</b></p>	<p><b>С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ</b></p>
	<b>Базовые компетенции</b>		
<p><b>IV. ФИНАНСО - ВНЕ ОТЧЕТЫ И ДОГОВОРЫ</b></p>	<p><b>Понимать</b> последствия подписания контракта с поставщиком финансовых услуг</p>	<p><b>Подтверждать</b> понимание правовых и финансовых терминов и последствий договора до его подписания</p>	<p><b>Быть готовым</b> обратиться за советом, прежде чем подписать договор</p>
	<b>Ключевые компетенции</b>		
	<p><b>Осознавать</b> важность хранения определенных документов в таком месте, где они будут доступны в случае необходимости</p>	<p><b>Внимательно</b> проверять финансовые документы и тексты договоров перед их заполнением</p> <p><b>Отмечать</b> неточности в финансовых документах и договорах и просить об исправлении ошибок</p> <p><b>Требовать</b> финансовые отчеты и договоры в письменном виде, если они не были предоставлены</p>	

# В Планирование и управление финансами

Планирование и управление финансами включает компетенции, подразумевающие ежедневное финансовое планирование, связанное с составлением и использованием бюджета, управление доходами и расходами, а также компетенции, подразумевающие долгосрочное планирование - накопление, инвестирование и составление долгосрочных планов. Сюда же включаются компетенции, требующие особого внимания - пенсия, кредитование и управление долгами.

	А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ	В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ	С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ
I.	Базовые компетенции		
ВЕДЕНИЕ БЮДЖЕТА	<p><b>Знать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Что такое бюджет</li> <li>• Как составить бюджет</li> <li>• Как рассчитать, какая сумма денег доступна для накопления, а какая для трат</li> </ul> <p><b>Понимать</b> преимущества составления бюджета и следования ему</p>	<p><b>Составлять</b> регулярный бюджет [советуясь с другими людьми, при необходимости], используя подходящие инструменты, если они есть</p> <p><b>Вести</b> бюджет, чтобы планировать доходы, накопления и расходы денежных средств</p>	<p><b>Иметь мотивацию</b> потратить время на составление бюджета и следование ему в качестве стратегии по поддержанию и наращиванию финансового благосостояния</p>
	Ключевые компетенции		
	<p><b>Иметь представление</b> о способах мониторинга доходов и расходов</p> <p><b>Понимать</b>, что при использовании любого самого обычного финансового продукта, денежные операции могут проходить после подписания бумажного или электронного соглашения об оказании финансовых услуг</p>	<p><b>Учитывать при составлении бюджета</b> регулярные, нерегулярные и меняющиеся доходы, а также обязательства</p> <p><b>Предпринимать</b> шаги, чтобы придерживаться составленного бюджета</p> <p><b>Отслеживать</b> платежи и расходы в процессе ведения бюджета</p> <p><b>Сравнивать</b> текущие расходы с суммами в бюджете и вносить изменения по мере необходимости</p> <p><b>Вносить изменения</b> в бюджет при непредвиденных расходах или непредвиденном уменьшении доходов</p>	<p><b>Быть мотивированным</b> принимать во внимание общий бюджет при принятии решений совершить расходную операцию</p>
	<p><b>Знать</b>, как:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• включить в бюджет расходы, приуроченные к определенному событию, такие как подарки или отдых, а также карманные расходы, которые можно тратить в пределах разумного на свое усмотрение</li> <li>• вносить поправки в бюджет при необходимости</li> </ul> <p><b>Понимать</b>, почему важно учитывать средне- и долгосрочные перспективы при ведении бюджета</p>	<p><b>Различать</b> «потребности» и «желания» и должным образом устанавливать приоритеты</p> <p><b>Пересматривать</b> бюджет, если предполагается или прогнозируется недостаток средств</p>	<p><b>Быть мотивированным</b> не ограничиваться при составлении бюджета текущими желаниями с целью удовлетворения долгосрочных потребностей</p> <p><b>Уверенно</b> вносить изменения в бюджет, если требуется</p>

	А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ	В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ	С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ
11 УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ И РАСХОДАМИ	Базовые компетенции		
	<p><b>Понимать</b>, почему важно активно управлять денежными средствами, а не только отслеживать доходы и расходы</p>	<p><b>Рассчитывать или помечать</b> чистый доход</p> <p><b>Отличать</b> фиксированные и меняющиеся расходы</p> <p><b>Отдавать</b> приоритет обязательным расходам перед произвольными</p> <p><b>Отслеживать</b> доходы и расходы и вносить изменения в планирование по мере необходимости</p>	<p><b>Уверенно</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• принимать независимые решения о доходах и расходах</li> <li>• устанавливать личные приоритеты по срокам обязательных и произвольных расходов</li> </ul>
Ключевые компетенции			
<p><b>Понимать</b> важность планирования нерегулярных расходов</p> <p><b>Уметь найти</b> варианты оплаты непредвиденных расходов</p> <p><b>Знать</b>, какая сумма средств потребуется для покрытия расходов в случае потери</p>	<p><b>Откладывать</b> денежные средства на непредвиденные расходы, которые не могут быть покрыты текущим доходом</p> <p><b>Искать</b> пути оптимизации доходов и расходов по мере необходимости</p> <p><b>Составлять</b> долгосрочные планы по уменьшению крупных обязательств, если они оказывают влияние на уровень жизни</p>		
<p><b>Осознавать</b>, что различные жизненные стадии или отдельные события могут повлечь за собой как дополнительные доходы, так и расходы</p> <p><b>Понимать</b>, что семья, общество, социо-культурные ценности и обычаи могут оказывать влияние на то, как разные люди управляют денежными средствами</p>	<p><b>Отделять</b> доходы и расходы в бизнесе и семье</p>	<p><b>Брать</b> на себя ответственность за управление индивидуальными [и, возможно, семейными] финансами</p> <p><b>Уверенно</b> обсуждать планирование и управление финансами с близкими</p>	
	<p><b>Принимать</b> осознанные решения об использовании нерегулярных доходов и других активов, таких как подарки, призы и наследство</p>		



III.  
НАКОПЛЕНИЕ

А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ	В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ	С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ
Базовые компетенции		
<p><b>Понимать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Преимущества наличия целей накопления и плана по их достижению</li> <li>Преимущества того, чтобы начать копить как можно раньше и откладывать регулярно</li> <li>Концепцию отношения к личным накоплениям как к финансовым обязательствам, иногда описываемую как «сначала заплати себе»</li> </ul>	<p><b>Назначать</b> конкретную цель накоплений с конкретными временными рамками и способом достижения</p> <p><b>Стремиться</b> откладывать при каждом получении дохода</p> <p><b>Отдавать</b> накоплению приоритет перед некоторыми произвольными тратами</p> <p><b>Предпринимать шаги</b> к созданию накоплений на «черный день», чтобы избежать финансовых потрясений</p>	<p><b>Верить</b> в возможность достижения целей накопления</p> <p><b>Уверенно</b> устанавливать собственные задачи по накоплению, основанные на реалистичных ожиданиях</p> <p><b>Воспринимать</b> накопления как базовый компонент семейного бюджета</p> <p><b>Быть мотивированным</b> отдавать приоритет накоплениям перед некоторыми формами произвольных трат</p>
Ключевые компетенции		
<p><b>Понимать</b> преимущества наличия</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Накоплений на «черный день», чтобы справиться с финансовыми потрясениями</li> <li>Некоторых накоплений в легко доступной или ликвидной форме</li> </ul>		<p><b>Ценить</b> дополнительный запас финансовой прочности, создаваемый накоплениями</p> <p><b>Быть удовлетворенным</b> имеющейся «финансовой подушкой» из накоплений или иметь мотивацию увеличить ее</p>
<p><b>Знать</b>, как определить безопасность различных методов накопления</p>	<p><b>Принимать</b> меры предосторожности, чтобы сохранить деньги в безопасности</p> <p><b>Позаботиться</b> о том, чтобы узнать реальную процентную ставку по накоплениям</p>	
<p><b>Понимать</b> эффект от сложных процентов и понимать при каких методах накопления этого эффекта можно добиться</p>	<p><b>Продолжать</b> копить, даже если процентные ставки снижаются</p>	
<p><b>Знать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>О различных доступных вариантах накопления (или уметь легко найти о них информацию)</li> <li>Что различные продукты накопления связаны с разными комбинациями процентных ставок, комиссий и налоговых льгот</li> <li>Как найти подходящий инструмент для накопления</li> </ul> <p><b>Понимать</b>, что выбор определенных вариантов накопления или инвестирования зависит от предполагаемых временных рамок достижения цели накопления</p>	<p><b>Исследовать</b> потенциальные варианты накоплений</p> <p><b>Отслеживать</b> рост накоплений и вносить изменения в стратегию по мере необходимости</p>	

## IV.

## ИНВЕСТИРОВАНИЕ

А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ	В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ	С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ
Базовые компетенции		
<p><b>Понимать</b> разницу между накоплением и инвестированием</p> <p><b>Осознавать</b>, что одни формы инвестирования более ликвидны, чем другие</p> <p><b>Понимать</b>, что ценность инвестиции может расти или снижаться</p>	<p><b>Создавать</b> резерв ликвидных накоплений, прежде чем заняться инвестированием</p>	<p><b>Уверенно определять</b>, могут ли определенные цели быть достигнуты с помощью инвестирования</p>
Ключевые компетенции		
<p><b>Знать</b> характеристики различных вариантов инвестирования, включая уровень риска и потенциальной выгоды [или уметь легко их выяснить]</p> <p><b>Понимать</b> преимущества диверсифицированного портфеля инвестиций</p> <p><b>Знать</b>, почему важно оценить общую картину размещения активов при инвестировании</p> <p><b>Осознавать</b> дополнительные риски принятия решений об инвестициях в условиях недостаточной информированности</p> <p><b>Понимать</b> базовые понятия инвестирования, такие как способность выдержать падение стоимости инвестиционного портфеля, инвестиционные цели, горизонт инвестирования, цели инвестирования</p>	<p><b>Исследовать</b> потенциальные инвестиции</p> <p><b>Принимать</b> решения сообразно с уровнем толерантности к риску, целями и временными рамками</p> <p><b>Создавать</b> диверсифицированный портфель</p> <p><b>Отслеживать</b> сделанные инвестиции регулярно и вносить поправки по мере необходимости</p>	<p><b>Быть уверенным в</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• потенциальных инвестициях до того, как совершить их</li> <li>• уверенно принимать решения об инвестициях самому или с помощью</li> <li>• подвергать сомнению инвестиционные предложения, которые кажутся слишком выгодными, чтобы быть правдой</li> </ul>
<p><b>Обладать некоторыми знаниями</b> о том, как создать портфель инвестиций или как получить индивидуальный совет</p>		
<p><b>Знать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• что за инвестиционные продукты и услуги могут взиматься сборы, комиссионные и другие виды оплаты</li> <li>• как изменение уровня инфляции, процентных ставок и/или курсов валют может повлиять на долгосрочные инвестиционные планы</li> <li>• как вычислить пропорциональное увеличение или уменьшение ценности инвестиций</li> </ul> <p><b>Понимать</b> разницу между потенциальными (нереализованными) и реализованными прибылями и убытками</p>	<p>Проводить соответствующие расчеты при контроле или управлении инвестициями</p>	

А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ	В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ	С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ
<p><b>Знать</b>, что инвестиционные продукты, такие как рента, полисы страхования жизни, целевой капитал или паевые фонды могут быть предназначены для комбинирования различных видов капиталовложения</p>		<p><b>Иметь мотивацию</b> исследовать разнообразные варианты инвестиционных продуктов - таких как рента, полисы страхования жизни, целевой капитал или паевые фонды, чтобы решить, подходят ли они с финансовой и этической точек зрения</p>
<p><b>Понимать</b>, что одни и те же акции или государственные ценные бумаги могут иметь разную стоимость покупки в разные дни</p> <p><b>Осознавать</b>, что цена отдельной акции может расти или снижаться вне зависимости от того, какие изменения происходят на фондовом рынке в целом</p>	<p><b>Учесть затраты на инвестирование</b>, включая затраты на вывод активов, до принятия решения</p>	
<p><b>Осознавать</b>, что стоимость инвестиций в материальные блага, такие как золото, может расти или падать в результате целого ряда факторов</p>	<p><b>Следить</b> за колебаниями цен на объект инвестиций</p>	
<p><b>Осознавать</b>, что человеческий фактор, такой как эмоции, может влиять на инвестиционные решения непредвиденным образом</p>	<p><b>Предпринимать</b> шаги для того, чтобы контролировать эмоциональные реакции и принимать только обоснованные решения по инвестициям</p>	

	<b>А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ</b>	<b>В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ</b>	<b>С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ</b>
V. ДОЛГОСРОЧНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ФОРМИРОВАНИЕ АКТИВОВ	Базовые компетенции		
	<b>Понимать</b> важность долгосрочного планирования даже при краткосрочных нуждах	<b>Составлять</b> финансовые планы по предстоящим позитивным и негативным событиям, которые могут иметь финансовые последствия	<b>Ценить</b> долгосрочное финансовое планирование как способ поддержания или сохранения финансового благосостояния  <b>Уверенно</b> менять долгосрочные финансовые планы в случае необходимости
	Ключевые компетенции		
	<b>Понимать</b> , что долгосрочное финансовое планирование может потребовать иных типов финансовых продуктов, чем запасы «на черный день»	<b>Принимать</b> своевременные решения при долгосрочном планировании <b>Находить</b> стратегии, чтобы <ul style="list-style-type: none"> <li>• приступать к действию [преодолевать отсрочки] при долгосрочном планировании</li> <li>• соблюдать равновесие между текущими нуждами и долгосрочными планами</li> <li>• достигать долгосрочных финансовых целей</li> </ul>	•
<b>Признавать</b> , что действия, необходимые для реализации долгосрочных планов, могут нуждаться со временем в корректировке	<b>Отслеживать</b> изменение стоимости инвестиций, активов и долгов  <b>Учитывать</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• предсказуемые колебания доходов и расходов при долгосрочном планировании</li> <li>• все [личные и семейные] активы и долги при учете долгосрочных потребностей</li> <li>• возможность, что членам семьи или сообщества потребуется финансовая поддержка в долгосрочной перспективе</li> </ul>	<b>Уверенно</b> претворять планы в жизнь  <b>Ценить</b> , когда планы приносят свои плоды	
<b>Понимать</b> важность планирования на случай ухода из жизни, включая финансовые потребности материально зависимых лиц, и принять решение о том, как должны быть распределены затраты, долги и активы, которые останутся после смерти индивида [написать завещание, если это необходимо]	<b>Составить</b> планы, чтобы покрыть текущие расходы материально зависимых лиц на проживание, а также организовать распределение затрат, долгов и активов, которые останутся после смерти индивида, и проверять их время от времени	<b>Иметь мотивацию</b> учитывать долгосрочные финансовые потребности материально зависимых лиц	

VI.

ПЕНСИЯ

А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ	В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ	С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ
Базовые компетенции		
<p><b>Понимать</b>, почему</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>важно обдумывать способы обеспечения устойчивого финансового положения после наступления пенсионного возраста</li> <li>людям необходимо поощрять копить на пенсию с юного возраста</li> </ul>	<p><b>Строить планы</b> по обеспечению устойчивого финансового положения после наступления пенсионного возраста</p> <p><b>Учитывать при составлении</b> планов на пенсию все ресурсы и финансовые обязательства, которые могут оказаться релевантными</p>	<p><b>Положительно относиться</b> к жизни на пенсии</p>
Ключевые компетенции		
<p><b>Знать</b>, кто имеет право на государственную пенсию [в странах, в которых она есть] и каков ее размер</p> <p>Иметь ясные представления об основных типах пенсий, доступных в стране проживания</p>	<p><b>Стараться извлечь выгоду</b> из льготных схем, поощряющих пенсионные накопления, - таких, как добавление денег работодателя при пенсионном страховании и налоговые льготы, если это возможно</p>	
<p><b>Понимать</b>, что важно планировать, как период использования пенсионных накоплений, так и период их накопления</p> <p><b>Осознавать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>основные способы получать доход с пенсионного продукта по достижении пенсионного возраста</li> <li>риски, которые влечет за собой снятие денег с пенсионных счетов или кредит под их залог до достижения пенсионного возраста</li> </ul>	<p><b>Следовать</b> пенсионному плану и вносить поправки по мере необходимости, чтобы добиться необходимого дохода в пожилом возрасте</p> <p><b>Принимать</b> активные решения по управлению процессом траты пенсионных накоплений после выхода на пенсию [при необходимости]</p> <p>[Для старшего поколения] <b>Обдумать</b>, увеличатся или уменьшатся расходы вследствие выхода на пенсию и изменения планов</p>	<p><b>Уверенно</b> составлять пенсионные планы</p> <p><b>Ценить</b> важность равновесия между текущим уровнем жизни с его тратами и целью реализации финансовых планов в будущем</p>
<p><b>Знать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>разницу между добровольными и обязательными пенсионными накоплениями</li> <li>что [в некоторых государствах] люди могут быть вовлечены в процесс пенсионных накоплений автоматически</li> <li>возможен ли отказ [при необходимости]</li> </ul>	<p><b>Обдумывать</b> последствия отказа от пенсионного страхования или влияние обязательных минимальных взносов на пенсионное обеспечение</p>	



	А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ	В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ	С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ
VII. КРЕДИТ	Базовые компетенции		
	<p><b>Понимать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• последствия кредитных соглашений для дохода, которым можно будет располагать в будущем</li> <li>• возможность выплатить кредит, прежде чем брать его</li> </ul> <p><b>Знать или уметь легко выяснить</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• различные доступные типы кредитов (включая кредитные карты и ипотеки при необходимости)</li> <li>• назначение различных типов кредита</li> <li>• основные преимущества и недостатки каждого из них</li> </ul>	<p><b>Использовать</b> кредит только в случае необходимости и после тщательного обдумывания его последствий</p> <p><b>Вносить</b> своевременные взносы по всем кредитным обязательствам [кроме случаев ухудшения жизненных обстоятельств]</p>	<p><b>Иметь мотивацию</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• обдумывать последствия кредита до принятия решения</li> <li>• искать альтернативы кредиту</li> </ul> <p><b>Уверенно</b> выбирать подходящий кредитный продукт и подходящего поставщика кредитных услуг</p>
	Ключевые компетенции		
	<p><b>Понимать</b>, что важно стремиться заплатить больше, чем минимальный платеж по гибким кредитным обязательствам</p> <p><b>Осознавать</b> риски повторного использования кредитов на рефинансирование</p>	<p><b>Выплачивать</b> максимально возможные суммы [принимая во внимание бюджетные ограничения] по краткосрочным кредитам или кредитам на рефинансирование</p> <p><b>Анализировать</b> общую финансовую выгоду от досрочной выплаты кредита (если возможно) и принимать осознанное решение произвести ее, если позволяют средства</p> <p><b>Принимать</b> решение о займе и управлять всеми кредитными обязательствами в рамках бюджета</p> <p><b>Оценивать</b> общую стоимость кредита и реальную вероятность его выплаты до того, как принять какое-либо решение о займе денег</p>	<p><b>Уверенно</b> управлять кредитными обязательствами</p>
	<p><b>Уметь отличать</b> случаи использования кредита для увеличения будущего благосостояния и для потребления</p>	<p><b>Учитывать</b> возможности генерировать или увеличивать доход или благосостояние при принятии решения о кредите</p>	
	<p><b>Осознавать</b>, что среди потенциальных негативных последствий кредита может быть дефицит текущего дохода</p> <p><b>Знать</b>, обеспечен ли кредит каким-то активом, и уметь оценить преимущества и недостатки такого кредита</p>	<p><b>Выбирать</b> кредитные продукты с осторожностью [если было решено взять кредит], учитывая такие факторы, как процентная ставка, полная стоимость кредита и размер регулярного платежа</p>	

А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ	В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ	С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ
<ul style="list-style-type: none"> <li>почему важно быть в курсе текущего процента по кредиту и является ли этот процент фиксированным или переменным</li> </ul> <p><b>Понимать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>последствия сложного процента по кредиту</li> <li>период, на который взят кредит, фиксирован ли он</li> <li>риски и преимущества использования различных кредиторов</li> <li>разницу между официальными и неофициальными кредиторами</li> </ul> <p><b>Быть осведомленным о</b> тонкостях, связанных с кредитом в иностранной валюте</p>	<p><b>Оценивать риски</b>, выгоды и потенциальные последствия обращения к конкретному кредитору</p>	
<p><b>Понимать</b>, что общий объем доступных для расходования денег на банковском счете может включать в себя разрешенный овердрафт</p> <p><b>Знать</b>, что овердрафт является формой кредита, которая может повлечь издержки, и должна быть выплачена</p>	<p><b>Иметь целью</b> поддержание положительного банковского баланса при следовании запланированному бюджету</p>	
<p><b>Осознавать, что</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>маркетинговые ходы и упрощенные процессы займа могут увеличить риск взять кредит, не задумываясь о последствиях</li> <li>некоторые продавцы предлагают кредит, чтобы убедить покупателей совершить покупку или потратить больше, чем они планировали, и/или чтобы увеличить будущий доход</li> <li>кредитные предложения с начальным беспроцентным периодом могут включать процент в будущем</li> <li>все предложения вида «купи сейчас, плати потом» [включая во многих случаях и коммунальные услуги] являются формой кредита</li> </ul>	<p><b>Учитывать</b> расходы по кредиту и стоимость товара при принятии решения о покупке товара в кредит</p> <p><b>Тщательно обдумывать</b> вероятность того, что удастся выплатить кредит в беспроцентный период, и если нет – то каковы будут последствия</p>	<p><b>Уверенно</b> отклонять нежелательный кредит, предлагаемый при покупке</p>

А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ	В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ	С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ
<p><b>Осознавать, что</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>такие виды дохода, как бонусы, непредвиденные доходы или подарки не учитываются при расчете дохода заемщика</li> <li>кредиторы могут искать информацию о платежеспособности заемщика и увидеть кредитный рейтинг, созданный третьей стороной</li> <li>положительный кредитный рейтинг может увеличить вероятность получения кредита и уменьшить расходы по нему</li> <li>методы формирования кредитного рейтинга могут меняться с течением времени</li> </ul> <p><b>Знать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>какие факторы учитываются при формировании кредитного рейтинга</li> <li>как получить информацию о личном кредитном рейтинге и к кому обратиться при ее несоответствии</li> </ul>	<p><b>Спрашивать</b>, какая информация используется для оценки способности выплатить кредит</p> <p><b>Учитывать то</b>, как некоторые действия и модели поведения могут повлиять на кредитный рейтинг [включая при необходимости действия, которые отслеживаются большими данными]</p> <p><b>Предпринимать шаги</b> по улучшению кредитного рейтинга, если это необходимо</p>	
<p><b>Осознавать</b>, что некоторые кредиторы могут потребовать поручителя, который должен будет покрыть кредит в случае банкротства заемщика</p> <p><b>Понимать</b> социальные и финансовые последствия обращения к кому-то с просьбой стать поручителем и ответственность, которую это влечет за собой в случае отсутствия кредитных выплат</p>	<p><b>Учитывать</b> социальные и финансовые последствия обращения к кому-то с просьбой стать поручителем</p>	
<p><b>Осознавать</b>, что может существовать возможность пересмотреть условия кредитного договора</p>	<p><b>Предпринимать</b> шаги, чтобы быть в курсе изменений рынка и обдумывать возможности пересмотра невыгодных или слишком обременительных кредитных соглашений</p>	

VIII.

**ДОЛГИ И  
ОБСЛУЖИВА-  
НИЕ ДОЛГОВ**

	<b>А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ</b>	<b>В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ</b>	<b>С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ</b>
	<b>Базовые компетенции</b>		
	<p><b>Понимать</b>, что долги – это тяжелое бремя</p> <p><b>Признавать</b> зависимость между текущим уровнем задолженности и финансовым благосостоянием на текущий момент и в будущем</p> <p><b>Знать</b>, куда обратиться за помощью по уменьшению долгового бремени [если необходимо]</p>	<p><b>Предпринимать</b> заблаговременные действия, чтобы избежать проблем с долгами или минимизировать их</p>	<p><b>Иметь мотивацию</b> разрешать проблемы, связанные с займами до того, как те станут бременем</p>
	<b>Ключевые компетенции</b>		
	<p><b>Знать</b>, как управлять платежами по долгам</p> <p><b>Понимать, что</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>долги могут расти, если не оплачивать счета и пользоваться кредитами</li> <li>как правило, просроченная оплата счетов и кредитов влечет за собой дополнительные издержки</li> </ul>	<p><b>Отдавать приоритет</b> оплате счетов и выплатам по кредиту перед произвольными тратами</p> <p><b>Предпринимать шаги</b> во избежание просрочки выплат даже при меняющихся жизненных обстоятельствах</p>	<p><b>Брать на себя ответственность</b> за долги и их обслуживание</p>
	<p><b>Знать</b>, куда обратиться в случае проблемных долгов</p> <p><b>Понимать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>что отдельным долговым обязательствам нужно отдавать приоритет перед другими, если их не удастся обслуживать</li> <li>последствия невыплаты кредита с обеспечением</li> <li>что у потребителей есть права и обязательства по выплате долга</li> </ul>	<p><b>Информировать</b> кредиторов о невозможности внести плату до очередного расчетного дня</p>	<p><b>Уверенно</b> обсуждать с заинтересованными лицами обслуживание долга и выплаты по нему</p>
	<p><b>Понимать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>важность соблюдения соотношения между [семейным или индивидуальным] долгом и доходом</li> <li>влияние невыплаты долга на кредитный рейтинг заемщика</li> </ul>	<p><b>Принимать</b> обоснованное решение, стоит ли брать кредит, чтобы выплатить текущие долги</p>	

# С Риски и выгоды

Этот раздел документа охватывает ключевые знания о различных формах денег, их назначении и использовании; создании доходов и управлении ими; платежах; использовании сравнения при совершении покупок; а также акцентирует внимание на важности финансовой отчетности и договоров.

	А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ	В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ	С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ
I. РАСПОЗНАВАНИЕ РИСКОВ	Базовые компетенции		
	<p><b>Осознавать</b> финансовые риски, как те, которые присущи продуктам, так и те, которые могут быть застрахованы.</p> <p><b>Осознавать</b>, что определенные риски можно ограничить</p>	<p><b>Взвешивать</b> существенные внешние факторы, способные повлиять на личное финансовое благополучие [связанные, например, с окружающей средой, здоровьем, наукой, безопасностью или экономикой]</p>	<p><b>Быть мотивированным</b> к определению своего уровня толерантности к рискам</p> <p><b>Уверенно</b> производить собственную оценку рисков, не поддаваясь чрезмерному влиянию маркетинга или новостных сообщений [избегать тенденции оценивать вероятность на основании примеров поведения других людей]</p>
	Ключевые компетенции		
	<p><b>Осознавать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>финансовые последствия долготлетия</li> <li>риск зависимости от доходов других людей</li> <li>возможность влияния политической, экономической и финансовой неопределенности на инвестиционные портфели</li> <li>в каких случаях внешние потрясения [например, экстремальные природные условия, катастрофы, терроризм] могут повлечь за собой финансовые последствия</li> </ul> <p><b>Знать</b>,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>что отсутствие страховки на случай, требующие крупных финансовых затрат, несет в себе большой риск</li> <li>почему, несмотря на малую вероятность, так важно страховать случаи, требующие крупных финансовых затрат</li> </ul> <p><b>Осознавать</b> (потенциальные) риски, связанные с финансовыми продуктами, включающие:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>нецелесообразный выбор финансовых продуктов</li> <li>использование продуктов с плавающей процентной ставкой</li> <li>вложение на фиксированные процентные ставки в условиях меняющихся процентных ставок</li> <li>выбор продуктов в иностранной валюте</li> </ul>	<p><b>Оценивать</b> риски, связанные с принятием индивидуальных решений и жизненным выбором</p> <p><b>Взвешивать</b> риски значительных проектов и покупок</p> <p><b>Принимать во внимание</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>риски, связанные с изменением обстоятельств, включая потерю работы или увеличение расходов</li> <li>риск частичной или полной потери семейного дохода по причине болезни, нетрудоспособности или смерти члена семьи</li> <li>риски, присущие различным финансовым продуктам</li> </ul>	<p><b>Быть мотивированным</b> к снижению рисков при необходимости</p> <p>Уверенно принимать обдуманные решения, когда риски становятся очевидными</p>
	<p><b>Осознавать</b> доступность данных и другой информации, способной помочь оценить риски</p>	<p><b>Применять</b> знания и доступную информацию для оценки рисков</p>	<p><b>Быть мотивированным</b> к анализу доступной информации при рассмотрении рисков</p>



II.

«ФИНАНСО –  
ВЫЙ  
РЕЗЕРВ» И  
СТРАХОВАНИЕ

	А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ	В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ	С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ
	Базовые компетенции		
	<p><b>Знать, как</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>создать «финансовый резерв», такой как сбережения на черный день</li> <li>рассчитать, сколько времени потребуется на создание «финансовой подушки», способной покрыть трехмесячный доход</li> </ul> <p><b>Понимать</b> роль страховки в управлении рисками</p>	<p><b>Иметь</b> «финансовый резерв» или план по ее созданию</p>	<p><b>Быть мотивированным к</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>созданию «финансового резерва»</li> <li>приобретению страховки на случай неблагоприятных событий или их результатов с вытекающими финансовыми последствиями [где необходимо]</li> </ul>
	Ключевые компетенции		
	<p><b>Понимать,</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>что некоторыми рисками можно управлять и без страховки</li> <li>последствия страхования или страхования в сумме, превышающей действительную стоимость</li> </ul> <p><b>Знать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>когда страхование является правовым обязательством</li> <li>какие страховые продукты для каких ситуаций предназначены</li> </ul>	<p><b>Рассчитать</b> страховые выгоды, в случае, когда риски были установлены</p> <p><b>Использовать</b> подходящие страховые продукты</p> <p><b>Проверять</b> через определенные промежутки времени, способна ли страховка по-прежнему обеспечить адекватное покрытие</p> <p><b>Запросить</b> подходящую страховку в случае необходимости</p>	
	<p><b>Знать,</b> при каких обстоятельствах правительство будет поддерживать личный или семейный доход в период финансовых затруднений</p>	<p><b>Создать и поддерживать</b> «финансовую подушку» посредством сбережений, а также других финансовых продуктов при необходимости</p>	
	Базовые компетенции		
III.	<p><b>Знать,</b> что если существует высокая вероятность заработать деньги на инвестициях, то так же велика и вероятность потерь</p>	<p><b>Распознавать</b> потенциальные финансовые риски и выгоды решения, которое должно быть принято</p>	<p><b>Не позволять</b> высоким выгодам увлечь себя прежде, чем будут приняты во внимание связанные с ними риски</p>
	Ключевые компетенции		
	<p><b>Понимать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>отношение между риском и потенциальной выгодой</li> <li>пользу диверсификации инвестиций</li> </ul>	<p><b>Сравнивать</b> риски и выгоды от различных финансовых продуктов</p> <p><b>Принимать во внимание</b> необходимость роста активов и финансовой безопасности при рассмотрении рисков инвестирования</p> <p><b>Взвешивать</b> риски использования кредита под дискреционные расходы</p>	

III.  
УРАВНОВЕ -  
ШИВАНИЕ  
РИСКОВ И  
ДОХОДОВ

# D Финансовый ландшафт

Финансовый ландшафт представляет собой систему характеристик и особенностей финансовой сферы. Это понятие включает в себя глобальную структуру стандартов и правил, а также мер по защите прав потребителей, права и обязанности в области образования, использования информации, включая консультационную помощь. В данном разделе финансовые продукты и услуги отмечены в качестве особого тематического подраздела, что подчеркивает важность ключевых компетенций, необходимых, чтобы сделать правильный выбор. Прочие подразделы включают информированность о мошеннических схемах и защиту от них, осведомленность в области налогообложения и государственных расходов, а также воздействие внешних факторов на материальное положение и финансовую устойчивость физических лиц.

	А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ	В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ	С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ
I.	Базовые компетенции		
РЕГУЛИРОВАНИЕ И ЗАЩИТА ПОТРЕБИТЕЛЯ	<b>Понимать</b> роль современных финансовых регуляторов и финансовых органов власти	<b>Проверять</b> , прежде чем приобрести товар или услугу, что поставщик финансовых услуг регулируется соответствующими положениями, контролируется должным образом и [при необходимости] застрахован	<b>Быть мотивированным</b> к выбору подходящего и надежного поставщика финансовых услуг
	<b>Знать</b> , что обязанность поставщиков финансовых услуг — честность по отношению к клиентам		
	Ключевые компетенции		
	<b>Знать</b> о фондах страхования вкладов, для каких сумм возможно покрытие и о соответствующих ограничениях такой страховки	<b>Обращать внимание</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>на информацию о нарушениях поставщиком финансовых услуг действующих положений или о несправедливом обращении с клиентами</li> <li>на изменения финансового регулирования и их потенциальное влияние</li> </ul>	
	<b>Осознавать</b> , что некоторые финансовые продукты и услуги могут быть неофициальными и нерегулируемыми		
	<b>Осознавать</b> работу механизмов возмещения ущерба от неудовлетворительной (-ого) услуги или продукта	<b>Поддавать</b> жалобу в соответствующие органы при необходимости	<b>Уверенно</b> судить об уровне обслуживания и защиты, предоставляемых поставщиком финансовых услуг
	<b>Знать</b> , как подать жалобу на поставщика финансового продукта или услуги в соответствующий орган		<b>Быть готовым</b> требовать возмещения, если существуют нарушения
	<b>Понимать</b> , что некоторые аспекты защиты потребителей базируются на принятии к сведению потребителем предоставленной информации	<b>Сохранять</b> отчеты, договоры, записи разговоров и действий, которые могут иметь отношение к нарушениям в обращении с клиентами со стороны поставщиков финансовых услуг	
II.	Базовые компетенции		
ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ	<b>Знать</b> , что потребители финансовых услуг имеют права и обязанности	<b>Принимать</b> во внимание свои индивидуальные права и обязанности как потребителя финансовых услуг	<b>Ценить</b> права потребителей финансовых услуг
	Ключевые компетенции		
	<b>Знать и понимать</b> права и обязанности потребителей финансовых услуг	<b>Читать</b> текст, напечатанный мелким шрифтом, при выборе финансовых продуктов	
		<b>Информировать</b> поставщиков финансовых услуг об изменении обстоятельств при необходимости или будучи обязанным к этому договором.	

III.

ОБРАЗОВАНИЕ, ИНФОРМАЦИЯ И КОНСУЛЬТАЦИИ

А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ	В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ	С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ
<p><b>Знать и понимать</b> права и обязанности потребителей, которые не в состоянии оплатить определенные счета, включая налоги и коммунальные услуги</p>	<p><b>Быть уверенным</b> в том, что кредиторы обладают информацией обо всех имеющихся факторах, способных влиять на выплаты</p> <p><b>Обращаться</b> за помощью для того, чтобы оплатить или отсрочить определенные счета с случае необходимости [при наличии такой возможности]</p>	
<p><b>Понимать</b> обязанности поручителя</p>	<p><b>Принимать</b> обоснованное решение о возможности взять на себя ответственность стать поручителем, для того, чтобы кто-либо мог взять кредит или арендовать недвижимость</p>	
<p>Базовые компетенции</p>		
<p><b>Осознавать</b>, что</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>существуют различные источники информации о финансовых продуктах и услугах</li> <li>[как правило] существует доступ к финансовому образованию или консультациям в области финансов</li> <li>некоторые образовательные ресурсы, источники информации и консультации могут быть предвзятыми.</li> </ul>	<p><b>Предпринимать шаги</b> для того, чтобы быть хорошо информированным потребителем</p>	<p><b>Быть уверенным</b> в своей способности распознать надежные образовательные ресурсы, источники информации и консультации</p>
<p>Ключевые компетенции</p>		
<p><b>Знать</b>, что существует возможность повысить уровень своей финансовой грамотности и финансового благополучия</p>	<p><b>Вырабатывать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>привычку к постоянному обучению с целью повышения уровня своей финансовой грамотности и финансового благополучия</li> <li>индивидуальные стратегии и способы использования инструментов по минимизации препятствий к повышению уровня финансового благополучия</li> </ul>	<p><b>Быть мотивированным</b> к изучению и запоминанию важных фактов и информации, связанных с финансовыми вопросами</p> <p><b>Уверенно</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>изучать финансовые вопросы и критически оценивать источники полученной информации</li> <li>просвещать своих детей в финансовых вопросах [где актуально]</li> </ul>
<p><b>Знать</b>, где найти информацию по финансовым вопросам</p> <p><b>Осознавать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>роль независимых финансовых консультаций и знать, где они могут быть полезны</li> <li>что мнения консультантов могут отличаться</li> </ul>	<p><b>С пользой применять</b> инструменты, предназначенные для предоставления информации, и прибегать к консультациями при принятии финансовых решений</p> <p><b>Использовать</b> независимые источники информации и консультирования при необходимости</p>	<p><b>Уверенно</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>применять уроки, усвоенные ранее, при принятии новых финансовых решений</li> <li>находить информацию или выбрать независимого финансового консультанта при необходимости</li> </ul>
<p><b>Осознавать</b> пользу обсуждений финансовых вопросов с широким кругом доверенных лиц</p>	<p><b>Обсуждать</b> финансовые вопросы с семьей и друзьями открыто и честно</p> <p><b>Обсуждать</b> текущие денежные вопросы с профессионалами</p>	<p><b>Уверенно</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>обсуждать с другими финансовые вопросы</li> <li>делать выводы из разнообразных предложений и рекомендаций</li> </ul>

	А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ	В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ	С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ
IV. ФИНАНСО - ВЫЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ	Базовые компетенции		
	<p><b>Быть</b> осведомленным о наличии различных типов финансовых продуктов и услуг (в том числе предоставляемых в цифровой форме)</p> <p><b>Знать</b>, какие характеристики важно учесть при выборе финансовых продуктов и услуг</p>	<p><b>Активно искать</b> информацию по важным характеристикам финансовых продуктов при выборе</p> <p><b>Выбирать и использовать</b> подходящие финансовые продукты и услуги (в том числе, возможно, предоставляемых в цифровой форме)</p>	<p><b>Уверенно</b> принимать осознанные решения по использованию традиционного или нового типа финансового продукта или услуги</p>
	Ключевые компетенции		
	<p><b>Знать</b>, имеется ли всеобщее право на основные финансовые продукты и услуги</p>	<p><b>Периодически пересматривать</b>, насколько подходят используемые финансовые продукты</p> <p><b>Требовать</b> высококачественные продукты и услуги</p>	<p><b>Уверенно</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• задавать поставщикам финансовых услуг вопросы об их продуктах и услугах</li> <li>• оценивать уровень доверия конкретному поставщику финансовых услуг</li> <li>• вести с поставщиками финансовых услуг переговоры об условиях их предоставления в случае необходимости</li> </ul>
	<p><b>Знать</b>, подходят ли финансовые продукты и услуги. Это зависит от целого ряда личных [и семейных] факторов, которые могут включать экономические, культурные, этические или религиозные предпочтения</p> <p><b>Быть осведомленным</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• о поставщиках финансовых услуг, предлагающих подходящие продукты в данной местности или онлайн</li> <li>• что некоторые продукты разработаны в соответствии с культурными, этическими или религиозными критериями, например, продукты, совместимые с нормами шариата</li> </ul>	<p><b>Стремиться</b> выбрать финансовые продукты и услуги, соответствующие личным предпочтениям</p>	
	<p><b>Быть осведомленным</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• что финансовые продукты [такие как накопления, кредиты, рента или страховка в зависимости от страны проживания] могут предлагаться не финансовыми организациями, такими как школы, работодатели, магазины, религиозные группы или досуговые клубы</li> <li>• о потенциальных рисках использования неофициальных продуктов [и способах уменьшить их при необходимости]</li> </ul>	<p><b>Обращать внимание</b> на релевантные финансовые продукты и услуги, предлагаемые не финансовыми организациями, и принимать осознанное решение о том, подходят ли они</p>	

А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ	В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ	С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ
<p><b>Осознавать роль</b> рекламы в продвижении определенных видов финансовых продуктов и услуг</p> <p><b>Знать и понимать</b> права и обязанности потребителя, который не в состоянии оплатить определенные счета, в том числе налоги и коммунальные услуги</p>	<p><b>Принимать меры</b> по повышению объективности суждения о стоимости рекламируемого финансового продукта или услуги</p> <p><b>Учитывать</b> потенциальную стоимость возмещения финансовых продуктов, в случае изменения обстоятельств</p> <p><b>Искать</b> советы или дополнительную информацию о продуктах и услугах, которые кажутся полезными, но непонятными</p>	<p><b>Иметь мотивацию</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>запросить повышение качества обслуживания или компенсацию в случае неудовлетворенности</li> <li>сменить компанию, предоставляющую услуги, в случае плохого обслуживания или неконкурентных цен</li> </ul>
<p><b>Знать</b>, что финансовые услуги меняются и развиваются с течением времени</p>		
<p>Базовые компетенции</p>		
<p><b>Знать</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>о рисках финансового мошенничества и обмана</li> <li>как отличить подлинный финансовый продукт от поддельного</li> </ul>	<p><b>Принимать практические меры</b> по безопасному хранению и использованию всех личных данных, финансовой информации, паролей и пин-кодов</p>	<p>В случае малейшего сомнения <b>запрашивать</b> доказательства подлинности предлагаемых финансовых продуктов, сервисов и услуг</p>
<p>Ключевые компетенции</p>		
<p><b>Понимать</b> важность сохранения безопасности личных данных, финансовой и секретной информации (включая пароли и пин-коды)</p>	<p><b>Поддерживать</b> информированность о последних случаях финансового мошенничества и обмана</p> <p><b>Прилагать</b> усилия для тщательного изучения подлинности предлагаемых продуктов, сервисов и услуг</p> <p><b>Консультироваться</b> только с надежными представителями финансовых институтов</p>	<p><b>Принимать</b> ошибочность предыдущих решений или действий в том случае, если оказался втянутым в аферу или мошенничество</p> <p><b>Быть мотивированным</b> ознакомиться с необходимым объемом информации, чтобы научиться избегать мошенничества и обмана</p>
<p><b>Знать</b>, куда сообщать в случае возникновения подозрений о случаях мошенничества или обмана</p>	<p><b>Сообщать</b> при возникновении подозрений о случаях мошенничества или обмана компетентным лицам, даже если они произошли с третьими лицами</p>	<p><b>Уверенно</b> сообщать, если видны признаки того, что имели место мошенничество или обман</p>

V.

МОШЕН -  
НИЧЕСТВО И  
ОБМАН

	А) ОСВЕДОМЛЕННОСТЬ, ЗНАНИЕ И ПОНИМАНИЕ	В) НАВЫКИ И ПОВЕДЕНИЕ	С) УВЕРЕННОСТЬ, МОТИВАЦИЯ И ПОЗИЦИЯ
VI.	Базовые компетенции		
НАЛОГИ И ГОСУДАР - СТВЕННЫЕ РАСХОДЫ	<b>Понимать</b> с какой целью осуществляется сбор налогов и как используются собранные средства	<b>Выплачивать</b> налоги и/или запрашивать возврат налога в зависимости от обстоятельств	<b>Признавать</b> необходимость и важность установленных налоговых сборов
	Ключевые компетенции		
	<b>Быть осведомленным</b> о текущем уровне основных налогов, таких как подоходный налог и налог на добавленную стоимость	<b>Контролировать</b> личные обязательства и права в свете налоговой политики государства и политики государственных расходов	
	<b>Знать</b> , как проверить статус налоговых обязательств  <b>Быть осведомленным</b> о существовании отложенных налоговых обязательств в соответствующих случаях	<b>Учитывать</b> все налоговые обязательства при составлении бюджета и долгосрочном планировании	
	<b>Быть осведомленным</b> о налоговых процедурах, соответствующих различным финансовым продуктам, например, ипотечным кредитам, пенсиям или сбережениям	<b>Принимать</b> во внимание налоговый режим при выборе финансовых продуктов	
VII.	Базовые компетенции		
ВНЕШНИЕ ВЛИЯНИЯ	<b>Понимать</b> , каким образом экономические факторы, такие как рецессия или высокая инфляция, могут повлиять на личное финансовое благосостояние	<b>Следить</b> за новостями, способными повлиять на персональную финансовую безопасность и благополучие	<b>Быть мотивированным</b> вносить изменения в индивидуальные финансовые планы в зависимости от внешних факторов
	Ключевые компетенции		
	<b>Понимать</b> , что изменения политики по вопросам социальных льгот, законов о занятости, а также пенсионные реформы могут иметь влияние на личные финансовые решения и планы  <b>Знать</b> основные организации, влияющие на национальную экономическую и финансовую систему	<b>Вносить</b> изменения в индивидуальное финансовое планирование на основе оценки воздействия внешних факторов	

# ПРИЛОЖЕНИЕ: ОБЗОР СИСТЕМ КОМПЕТЕНЦИЙ

В настоящем Приложении приводится обзор систем базовых компетенций по повышению финансовой грамотности для взрослого населения в различных странах.

## НАЦИОНАЛЬНЫЕ СИСТЕМЫ КОМПЕТЕНЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

### КАКОВА ЦЕЛЬ ЭТИХ СИСТЕМ КОМПЕТЕНЦИЙ?

Национальные системы базовых компетенций для взрослого населения были разработаны по различным причинам. Многие из них были созданы исключительно в образовательных целях. В некоторых отдельных случаях системы становились более целенаправленными, описывая результаты, которые принесут пользу отдельным лицам. Например, армянская версия системы компетенций была направлена на создание основы для разработки и реализации программ финансового образования. В Нидерландах (NIBUD, Национальный институт информации по делам семейных финансов) создал документ, суммирующий компетенции, которые легли в основу работы по повышению финансовой грамотности, также предназначенный для регулирования измерения и оценки. Некоторые из них разработаны с несколькими целями: например, Центр «Инвестиционного образования» в Гонконге признает, что система компетенций может раскрыть многие вопросы финансовой грамотности для широкой аудитории и помочь выявить потенциальные проблемы в текущем положении.

### КАКОВЫ СОДЕРЖАНИЕ И КОМПЕТЕНЦИИ СУЩЕСТВУЮЩИХ СИСТЕМ?

Система базовых компетенций для молодежи, разработанный ОЭСР/МСФО (а также Шкала оценки финансовой грамотности ОЭСР Пиза, предоставившая начальную структуру), организует компетенции по категориям: «деньги и транзакции», «планирование и управление финансами», «риски и вознаграждение» и «финансовый ландшафт». Другие системы используют аналогичные категории, но расположенные различными способами, например, Нидерланды выделяют отслеживание; разумное расходование; планирование; намеренный выбор финансовых продуктов; обладание достаточными знаниями. В некоторых странах основное внимание направлено в первую очередь на содержание, которое отображается во многих категориях, используемых в системе базовых компетенций для молодежи: например, Япония выделяет управление семейным бюджетом, планирование жизни, понимание, выбор и использование продуктов и надлежащее привлечение независимых экспертов, которые в первую очередь

нацелены на планирование и управление финансами и оценку финансового ландшафта. Опираясь на определения ОЭСР для финансового образования и финансовой грамотности, система базовых компетенций для молодежи рассматривает следующие три категории компетенции:

- осведомленность, знание и понимание;
- уверенность, мотивация и позиция;
- навыки и поведение.

Эти категории также широко используются для описания различных аспектов финансовой грамотности и разработки инструментов оценки. Так, например, результаты измерения и оценки, проведенные ОЭСР/МСФО, основаны на этих трех категориях; армянская система классифицирует компетенции как знания, навыки, отношение и поведение; система, разработанная в Гонконге, описывает компоненты как знание, навыки, отношение, мотивацию и поведение; а южно-африканская система оперирует категориями характеристик и черт, знания и позиции, поведения.

### КАК ПРЕДСТАВЛЕНА КЛЮЧЕВАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ?

Как уже отмечалось, при разработке набора ключевых компетенций для молодежи, всеобъемлющую программу трудно представить удобным для использования образом. Дополнительное содержание, необходимое при составлении системы компетенций для взрослых увеличивает этот вызов; хотя существующие системы предоставляют способы нахождения компромисса. Большинство подобных наборов компетенций и национальных документов по стратегическому планированию сводят всю информацию по ключевым компетенциям в таблицы. Принятая в 2013 году система компетенций финансовой грамотности Новой Зеландии, к примеру, описывает компетенции для взрослых с точки зрения навыков, знаний и понимания в табличном формате, а затем приводятся примеры и информация о базовых навыках счета, которые считаются необходимыми. NIBUD в Нидерландах, а также Американский центр активов независимых ресурсов и Институт финансовой грамотности США приводят различные ключевые компетенции, используя простые маркированные списки под ключевыми заголовками. В Ирландии функционирует инновационный интерактивный онлайн портал, предоставляющий информацию по финансовому образованию широким массам, с привлечением аудиоматериалов наравне с текстами. Этот портал объединяет образовательные материалы для взрослых с обзором финансовых вопросов.



## ПОКАЗАТЕЛИ ПРОГРЕССА

Система базовых компетенций для молодежи описывает основополагающие результаты 1, 2, 3 и рекомендуется к первоначальному чтению по горизонтали, для формирования более ясного представления о том, как развиваются компетенции. Достижение основополагающего результата 3 может быть более трудным, чем достижения основополагающего результата 1, даже невозможным без последовательного достижения предыдущих результатов. Аналогичный подход был использован в некоторых наборах базовых компетенций для взрослых. Сингапурская программа “MoneySENSE” для взрослых использует двумерную концептуализацию пяти возможностей на трех уровнях содержания. Ряды расположены по возрастающей сложности, от базового управления денежными средствами, к финансовому планированию и инвестиционному ноу-хау. Система оценки финансовой грамотности у взрослых, разработанная Агентством базовых навыков Великобритании, выделяет три уровня компетентности: базовый, развивающийся и продвинутый; в то время как в Южной Африке существует три базовые категории финансового планирования, а также существует раздел, посвященный «повышению мастерства ведения личных финансов». Большинство программ включают в свое содержание такие темы, как «деньги и транзакции», «планирование и управление финансами», «риск и вознаграждение» и «финансовый ландшафт» (описания, используемые в Пизе и в этом документе). Некоторые из них также включают темы, которые более типично отражают происходящее в экономике или бизнесе. Предпринимательство также включено в качестве важной темы в таких странах, как Австралия, Япония (через карьерное образование), Шотландия (Великобритания), и Южная Африка.

## ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ И ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ НА ЭТАПЫ ЖИЗНИ

Целевые группы и спектр компетенций, необходимых для разных социальных групп взрослых, скорее всего, будут меняться в зависимости от обстоятельств, опыта и предпочтений. Некоторые страны принимают это во внимание при представлении базовых компетенций.

## ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ

Некоторые наборы базовых компетенций для взрослых сосредоточены на конкретных целевых группах. Программы, перечисленные в таблице в Приложении, направлены на уязвимые группы населения, такие, как взрослые с низким уровнем базовых навыков.

## ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ НА ЭТАПЫ ЖИЗНИ

Национальные стратегии финансового образования часто принимают подход к решению проблем обеспечения финансовой грамотности, включающий ориентированность на различные этапы жизни, например, в Австралии, Гонконге, Китае и Соединенных Штатах (см. Руководство ОЭСР/МСФО о политике национальных стратегий в области финансового образования для получения дополнительной информации). Типичные группы, основанные на разных этапах жизни, упомянутые в национальных финансово-стратегических документах, включают в себя независимо проживающих взрослых, молодые семьи с первым ребенком, получивших продвижение по службе и людей пенсионного возраста. Определенные негативные этапы жизни также важны, такие как потеря работы, развод или вдовство.

Программы, перечисленные в таблице в Приложении, не выделяют базовые компетенции, необходимые на разных этапах жизни, за исключением тех, которые охватывают различные возрастные группы, такие как молодежь и взрослые. Однако в Великобритании были разработаны отдельные направления программы для родителей и учителей ([www.fincap.org.uk/outcome-framework](http://www.fincap.org.uk/outcome-framework)).

Страна	Название организации	Название программы	Целевая аудитория	Год
Армения	Центральный банк Армении <a href="http://www.cba.am">www.cba.am</a>	Матрица финансовых компетенций для взрослых	взрослые	2014
Республика Чехия	Министерство Финансов <a href="http://www.mfcr.cz">www.mfcr.cz</a>	Стандарты финансовой грамотности	Взрослые и молодежь	2007
Гонконг, Китай	Центр Инвестиционного образования <a href="http://www.hkiec.hk">www.hkiec.hk</a>	Гонконгская система финансовых компетенций	Общая	2015
Ирландия	Национальное управление финансовым образованием <a href="http://www.nala.ie">www.nala.ie</a>	Набор финансовых компетенций	Взрослые	2009
Индия	Резервный Банк Индии и Национальный центр финансового образования <a href="http://www.rbi.org.in">www.rbi.org.in</a>	Руководство по финансовой грамотности	Взрослые	2013
Индия	РБИ и НЦФО <a href="http://rbidocs.rbi.org.in">rbidocs.rbi.org.in</a>	Финансовая грамотность для людей, впервые ознакомленных с финансовой системой	Впервые ознакомленные	2015
Япония	Комитет по распространению финансового образования <a href="http://www.shiruporuto.jp">www.shiruporuto.jp</a>	Карта финансовой грамотности	Общая	2015 (2-е издание)
Нидерланды	NIBUD <a href="http://www.nibud.nl">www.nibud.nl</a>	Правильное обращение с деньгами: векторы расширения финансовых возможностей	Взрослые	2012
Новая Зеландия	Комиссия по финансовым возможностям <a href="http://www.cfc.org.nz">www.cfc.org.nz</a>	Набор компетенций по финансовой грамотности (для взрослых)	Взрослые	2013
Новая Зеландия	Комиссия по финансовым возможностям <a href="http://www.cfc.org.nz">www.cfc.org.nz</a>	Национальная стратегия по финансовым возможностям	Общая	2015
Португалия	Министерство Образования и Национальный совет по управлению финансами <a href="http://www.todoscontam.pt">www.todoscontam.pt</a>	Ключевые компетенции по финансовому образованию для дошкольников, школьников и взрослых	Общая	2013
Португалия	Министерство экономики и Национальный совет по управлению финансами <a href="http://www.todoscontam.pt">www.todoscontam.pt</a>	Ключевые компетенции для финансового образования владельцев малого и среднего бизнеса	Предприниматели, владельцы бизнеса и менеджеры	2016
Сингапур	MoneySense* <a href="http://www.moneysense.gov.sg">www.moneysense.gov.sg</a>	MoneySENSE Набор ключевых финансовых компетенций	Общая	2012
Южная Африка	Совет финансовых услуг <a href="http://www.fsb.co.za">www.fsb.co.za</a>	Набор финансовых компетенций	Взрослые	2014
Великобритания	Сервис по финансовому консультированию <a href="http://www.fincap.org.uk">www.fincap.org.uk</a>	Набор компетенций для взрослых	Взрослые	2015
США	Министерство Здравоохранения и Социальных Служб (Assets for Independence program) <a href="http://idaresources.acf.hhs.gov">idaresources.acf.hhs.gov</a>	Ключевые компетенции финансового образования	Участники программы "Assets for Independence"	2010
США	Министерство Финансов <a href="http://www.mymoney.gov">www.mymoney.gov</a>	MyMoney. Пять принципов	Взрослые	2011
США	Бюро финансовой защиты потребителя <a href="http://www.consumerfinance.gov">www.consumerfinance.gov</a>	Финансовое благополучие как цель финансового образования	Взрослые	2015
Европейский Союз	Европейская программа непрерывного обучения <a href="http://www.alice.ch">www.alice.ch</a>	Компетенции финансовой грамотности для взрослых	Взрослые	2012

\* MoneySENSE объединяет индустрию и государственный сектор инициатив.

## Об ОЭСР и Международной сети по финансовому образованию ОЭСР

ОЭСР является форумом, во время которого члены правительств разных стран обмениваются опытом валютной политики, обсуждают передовые практики в свете возникающих проблем, а также выдвигают решения и рекомендации для создания более эффективной политики, способной изменить жизнь к лучшему. Миссией ОЭСР является содействие улучшению политики для экономического и социального благополучия людей во всем мире. Правительства стран, входящих в ОЭСР, официально признали важность финансовой грамотности в 2002 году, одновременно с запуском уникального и комплексного проекта. В 2008 году проект получил значительное продвижение за счет создания Международной сети по финансовому образованию (INFE). Члены ОЭСР/МСФО – это сотрудники высокого уровня в более чем 240 государственных учреждениях - в том числе в центральных банках, финансовых институтах и органах надзора, в министерствах финансов и министерствах образования - в более чем 110 странах мира. Заседания членов ОЭСР/МСФО происходят дважды в год и нацелены на эффективный обмен опытом, обсуждение стратегических приоритетов и разработку ответных политических мер. ОЭСР/МСФО также разрабатывает методологии, собирает сопоставительные доказательства, а также проводит анализ политики и научных исследований для создания признанных на глобальном уровне политических инструментов и поддержания их эффективности. В данный момент организация сосредоточена на создании и осуществлении национальных стратегий, на роли финансового образования для финансовой интеграции, микро-, малых и средних предприятий (ММСП), а также на долгосрочных сбережениях и инвестициях (в том числе пенсионных) и на проведении работ по оценочной и измерительной деятельности.

[www.oecd.org/finance/financial-education](http://www.oecd.org/finance/financial-education)  
[daf.contact@oecd.org](mailto:daf.contact@oecd.org)

Для дополнительной информации просьба обращаться к:  
Флор-Анн Мэсси, Главе отдела по финансовым вопросам ОЭСР,  
Исполнительному секретарю ОЭСР  
[Flore-Anne.MESSY@oecd.org](mailto:Flore-Anne.MESSY@oecd.org)

Адель Аткинсон, экономисту/аналитику по вопросам политики,  
Финансовое образование, ОЭСР  
[Adele.ATKINSON@oecd.org](mailto:Adele.ATKINSON@oecd.org)

## **Группа двадцати / ОЭСР МСФО Рамка базовых компетенций по финансовой грамотности для взрослого населения**

В данном документе содержатся основанные на многолетнем опыте результаты по выявлению набора базовых компетенций по финансовой грамотности для взрослых, разработанного Международной сетью по финансовому образованию ОЭСР в ответ на призыв лидеров Группы двадцати в 2013 году.

Это методическое пособие освещает спектр направлений опыта повышения финансовой грамотности населения, который может считаться универсально актуальными и существенными для поддержания и улучшения финансового благополучия в повседневной жизни. Оно охватывает спектр знаний, которые могут быть полезны взрослому населению, от 18 лет и старше, описывает модели поведения и навыки, необходимые для достижения финансового благополучия, а также убеждения, способные помочь в его формировании.

[www.oecd.org/finance/financial-education](http://www.oecd.org/finance/financial-education)

