



ВСЕРОССИЙСКОЕ  
ЧЕМПИОНАТНОЕ  
ДВИЖЕНИЕ  
ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ  
МАСТЕРСТВУ

# КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ «ПРОЕКТИРОВЩИК ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ ТРАЕКТОРИИ»

Регионального Чемпионата по профессиональному  
мастерству «Профессионалы» в 2024 г.

Конкурсное задание разработано экспертным сообществом и утверждено Менеджером компетенции, в котором установлены нижеследующие правила и необходимые требования владения профессиональными навыками для участия в соревнованиях по профессиональному мастерству.

**Конкурсное задание включает в себя следующие разделы:**

1. ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИИ.....	2
1.1. Общие сведения о требованиях компетенции.....	2
1.2. Перечень профессиональных задач специалиста по компетенции «Проектировщик индивидуальной финансовой траектории».....	2
1.3. Требования к схеме оценки.....	6
1.4. Спецификация оценки компетенции.....	7
1.5. Конкурсное задание.....	8
1.5.1. Разработка/выбор конкурсного задания.....	8
1.5.2. Структура модулей конкурсного задания (инвариант/вариатив).....	9
2. СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРАВИЛА КОМПЕТЕНЦИИ.....	19
2.1. Личный инструмент конкурсанта.....	20
2.2. Материалы, оборудование и инструменты, запрещенные на площадке.....	20
3. ПРИЛОЖЕНИЯ.....	20

# 1. ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИИ

## 1.1. ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О ТРЕБОВАНИЯХ КОМПЕТЕНЦИИ

Требования компетенции (ТК) «Проектировщик индивидуальной финансовой траектории» определяют знания, умения, навыки и трудовые функции, которые лежат в основе наиболее актуальных требований работодателей отрасли.

Целью соревнований по компетенции является демонстрация лучших практик и высокого уровня выполнения работы по соответствующей профессии/должности служащего.

Требования компетенции являются руководством для подготовки конкурентоспособных, высококвалифицированных специалистов и участия их в конкурсах профессионального мастерства.

В соревнованиях по компетенции проверка знаний, умений, навыков и трудовых функций осуществляется посредством оценки выполнения практической работы.

Требования компетенции разделены на четкие разделы с номерами и заголовками, каждому разделу назначен процент относительной важности, сумма которых составляет 100.

## 1.2. ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАДАЧ СПЕЦИАЛИСТА ПО КОМПЕТЕНЦИИ «ПРОЕКТИРОВЩИК ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ ТРАЕКТОРИИ»

Таблица №1

### Перечень профессиональных задач специалиста

№ п/п	Раздел	Важность в %
1	<b>Организация рабочего процесса и безопасность</b>	9
	Специалист должен знать и понимать: – этапы планирования рабочего процесса и важность поддержания рабочего места в надлежащем состоянии – правила техники безопасности и охраны труда	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– нормативное законодательство о персональных данных, финансовой и инвестиционной деятельности</li> <li>– основы делопроизводства</li> <li>– основы макро и микроэкономики</li> <li>– основы страхового дела</li> </ul>	
	<p>Специалист должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– организовывать рабочее место для максимально эффективной работы и поддерживать его в надлежащем состоянии</li> <li>– грамотно планировать свою работу, оценивать сроки, продумывать алгоритм действий</li> <li>– составлять подробные паспорта финансовых и инвестиционных продуктов</li> <li>– применять нормативное законодательство в части защиты и не разглашения персональных данных клиентов</li> </ul> <p>профессионально осуществлять деятельность, охватывающую вопросы документирования и организации работы с документами</p>	
	<b>Деловая коммуникация</b>	18
	<p>Специалист должен знать и понимать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– способы и методы эффективной деловой коммуникации</li> <li>– методы и инструменты формирования клиентской базы</li> <li>– основы психологии</li> <li>– технику выявления потребностей клиента</li> <li>– деловой этикет и инструменты клиентского сервиса</li> <li>– технику ведения переговоров и методы работы с возражениями</li> <li>– методы и инструменты наращивания бизнес-контактов и деловых партнеров</li> <li>– инструменты консультационной поддержки клиентов</li> </ul> <p>методику работы с клиентской базой с целью развития и поддержания долгосрочных отношений</p>	
2	<p>Специалист должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– осуществлять коммуникацию с клиентом различными способами, используя в работе инструменты клиентского сервиса, деловой этикет</li> <li>– формировать клиентскую базу, развивать и поддерживать долгосрочные отношения с клиентами</li> <li>– выявлять потребности клиента и профессионально вести деловые переговоры с клиентом</li> <li>– оказывать консультационную поддержку клиентам с целью развития и поддержания долгосрочных отношений</li> <li>– в случае необходимости оптимизировать ранее предложенные финансовые и инвестиционные решения, разъясняя клиенту целесообразность изменений</li> <li>– организовывать и поддерживать постоянные контакты с банками, рейтинговыми агентствами, аналитиками финансовых и инвестиционных организаций, оценочными фирмами, информационными агентствами, страховыми агентствами, крупными компаниями-работодателями, биржей труда</li> </ul>	

	<b>Сбор данных и анализ</b>	11
3	<p>Специалист должен знать и понимать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– технику и инструменты сбора, систематизации, обработки и анализа полученной информации</li> <li>– методы и инструменты составления аналитических заключений, рейтингов, финансовых и инвестиционных прогнозов</li> </ul>	
3	<p>Специалист должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– проверять, обрабатывать и систематизировать информацию, обеспечивая сохранность и конфиденциальность</li> <li>– осуществлять мониторинг информации на макро и микрорынках о финансовых и инвестиционных продуктах и услугах, соблюдая действующее законодательство</li> <li>– проводить комплексную оценку и анализ информации, составлять аналитические заключения</li> <li>– анализировать информацию по предложению на финансовых и инвестиционных рынках активов для физических лиц, составлять рейтинги по срокам, доходности, рискованности и другим видам классификации</li> <li>– составлять аналитические прогнозы деятельности финансовых и инвестиционных организаций, с целью предотвращения сделок клиентов с недобросовестными партнерами</li> </ul>	
	<b>Планирование и проектирование</b>	53
4	<p>Специалист должен знать и понимать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– технику и инструменты составления личного финансового баланса и бюджета, семейного бюджета и финансового плана семьи</li> <li>– инструменты определения категории бюджета</li> <li>– источники финансирования и инвестирования</li> <li>– основы построения инвестиционного портфеля</li> <li>– способы и методы финансового планирования и прогнозирования</li> <li>– инструменты определения платежеспособности клиента</li> <li>– технику и методы раскрытия финансовой информации</li> <li>– инструменты и методы определения финансовых рисков и способы их минимизации</li> <li>– способы и методы оценки образования и практического опыта клиента</li> <li>– технику и инструменты выявления карьерных возможностей и возможностей повышения квалификации или переквалификации</li> <li>– технику и инструменты разработки карьерного плана</li> <li>– методы и инструменты разработки паспортов финансовых и инвестиционных продуктов</li> </ul>	
4	<p>Специалист должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– составлять и анализировать личный финансовый баланс клиента и разрабатывать мероприятия по его оптимизации</li> <li>– проводить оценку «финансового самочувствия» клиента</li> </ul>	

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– составлять бюджет семьи и определять его категорию, разрабатывать и обосновать мероприятия по сбалансированности бюджета семьи</li> <li>– определять платежеспособность клиента, подбирать для клиента финансовые и инвестиционные продукты и услуги</li> <li>– определять финансовые и инвестиционные риски клиента и разрабатывать способы их минимизации</li> <li>– составлять личный бюджет клиента и финансовый план семьи</li> <li>– осуществлять налоговое консультирование с целью получения налогового вычета</li> <li>– определять личные особенности, внешние и внутренние факторы, влияющие на развитие карьеры клиента, идентифицировать роль финансового фактора</li> <li>– проводить структурную оценку образования и практического опыта клиента</li> <li>– проводить анализ карьеры клиента на момент обращения и выявлять причины неудач</li> <li>– экспертным способом выявлять возможности повышения квалификации, переквалификации, получения дополнительного образования или смены профессионального выбора клиента при необходимости</li> <li>– разрабатывать мероприятия подходящего типа по развитию личной карьеры клиента с финансовой точки зрения и определять механизмы реализации предполагаемых карьерных изменений</li> <li>– составлять карьерограмму (карьерный план)</li> </ul>	
	<b>Оборудование для финансовой деятельности</b>	4
5	<p>Специалист должен знать и понимать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– принципы и алгоритмы работы с компьютерной техникой и компьютерными технологиями</li> </ul> <p>технику работы с презентационным оборудованием (проектором и экраном)</p>	
	<p>Специалист должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– работать на компьютере, соблюдая технику безопасности</li> <li>– работать с презентационным оборудованием, транслируя информацию клиенту</li> </ul> <p>работать с Flash-носителями (SSD диски, флеш-карты и карты памяти)</p>	
	<b>Программное обеспечение для ведения финансовой деятельности</b>	5
6	<p>Специалист должен знать и понимать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– технику работы с современными технологиями автоматизированной обработки данных для оперативной обработки информации с использованием средств компьютеризации</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– технику работы с комплектом программ Microsoft Office или аналогом для создания, редактирования и электронной обработки документов</li> <li>– технику работы с Google Формами или аналогом для создания</li> </ul>	

	форм обратной связи с клиентами и деловыми партнерами	
	<p>Специалист должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– устанавливать программы, свободно создавать Word файлы, Excel таблицы, формировать данные о клиентах и делать с помощью программ расчеты для выполнения профессиональных задач</li> <li>– работать с облачным хранилищем (Dropbox, Яндекс Диск, Google Drive и другими аналогами) для безопасного хранения на серверах рабочей информации и доступа к ней в любое время и на разных устройствах с целью оперативной обратной связи с клиентами и деловыми партнерами</li> <li>– работать с Google Формами, создавая формы опросов и тестирований для получения обратной связи от клиентов о качестве полученной услуги</li> <li>– работать с интерфейсами сайтов финансовых и инвестиционных организаций для мониторинга, сбора и систематизации актуальной информации о финансовых и инвестиционных продуктах и услугах</li> <li>– работать в социальных сетях для поиска клиентов и трансляции своей профессиональной деятельности</li> </ul>	

### 1.3. ТРЕБОВАНИЯ К СХЕМЕ ОЦЕНКИ

Сумма баллов, присуждаемых по каждому аспекту, должна попадать в диапазон баллов, определенных для каждого раздела компетенции, обозначенных в требованиях и указанных в таблице №2.

Таблица №2

#### Матрица пересчета требований компетенции в критерии оценки

Критерий/Модуль							Итого баллов за раздел ТРЕБОВАНИЙ КОМПЕТЕНЦИИ
Разделы ТРЕБОВАНИЙ КОМПЕТЕНЦИИ	1	А	Б	В	Г	Д	
		2,00	1,00	3,00	2,00	1,00	9
		4,00	3,00	4,00	3,00	4,00	18
		3,00	1,00	2,00	3,00	2,00	11
		9,00	11,00	13,00	8,00	12,00	53
		1,00	1,00	1,00	1,00	0,00	4
		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	5
Итого баллов за критерий/модуль		20,00	18,00	24,00	18,00	20,00	<b>100</b>

#### 1.4. СПЕЦИФИКАЦИЯ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИИ

Оценка Конкурсного задания будет основываться на критериях, указанных в таблице №3:

Таблица №3

##### Оценка конкурсного задания

Критерий	Методика проверки навыков в критерии
<b>А</b>  <b>Персональный бюджет клиента</b>	Осуществление коммуникации с клиентом различными способами; сбор и анализ данных по статьям доходов и расходов клиента; составление личного финансового бюджета клиента, анализ и разработка мероприятий по его оптимизации; использование профессиональной терминологии; работа с персональным компьютером и программными продуктами.
<b>Б</b>  <b>Личный финансовый план</b>	Выявление потребности клиента; разработка финансовых и инвестиционных мероприятий; определение финансовых рисков и разработка способов их минимизации; составление личного финансового плана клиента; работа с возражениями; грамотное планирование своей работы, оценка сроков исполнения, построение алгоритма последовательности действий; работа в стихийно изменяющихся условиях, в том числе в стрессовых ситуациях.
<b>В</b>  <b>Карьерный план</b>	Оценка уровня образования и практического опыта клиента; анализ субъективно – деятельностного подхода клиента к саморазвитию и построению карьерного роста с финансовой точки зрения; анализ карьеры клиента и определение причин неудач; разработка мероприятий по развитию карьеры и определение механизма их реализации; составление карьерного плана.
<b>Г</b>  <b>Семейный бюджет</b>	Осуществление коммуникации с клиентом; сбор и анализ данных по статьям доходов и расходов семьи; составление семейного бюджета и определение его категории; проведение анализа доходов и расходов бюджета семьи; разработка и обоснованность мероприятий по сбалансированности бюджета семьи; использование профессиональной терминологии; работа с персональным компьютером и программными продуктами.
<b>Д</b>  <b>Финансовый план семьи</b>	Комплексная оценка финансовых возможностей семьи; анализ платежеспособности членов семьи; определение финансовых целей семьи; разработка и обоснованность финансовых и инвестиционных мероприятий по повышению материального состояния семьи; определение финансовых рисков и способов их минимизации; работа с возражениями; составление финансового плана семьи.



## 1.5. КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ

Общая продолжительность Конкурсного задания<sup>1</sup>:

- 12 ч. для юниоров;
- 17 ч. для основной группы.

Количество конкурсных дней: 3 дня

Вне зависимости от количества модулей, КЗ должно включать оценку по каждому из разделов требований компетенции.

Оценка знаний участника должна проводиться через практическое выполнение Конкурсного задания. В дополнение могут учитываться требования работодателей для проверки теоретических знаний/оценки квалификации.

### 1.5.1. Разработка/выбор конкурсного задания

Конкурсное задание состоит из 5 модулей, включает обязательную к выполнению часть (инвариант) – модули Г и Д, и вариативную часть – модули А, Б, В. Общее количество баллов конкурсного задания составляет 100.

Обязательная к выполнению часть (инвариант) выполняется всеми регионами без исключения на всех уровнях чемпионатов.

Количество модулей из вариативной части, выбирается регионом самостоятельно в зависимости от материальных возможностей площадки соревнований и потребностей работодателей региона в соответствующих специалистах. В случае если ни один из модулей вариативной части не подходит под запрос работодателя конкретного региона, то вариативные модули формируется регионом самостоятельно под запрос работодателя. При этом, время на выполнение модулей и количество баллов в критериях оценки по аспектам не меняются.

---

<sup>1</sup> Указывается суммарное время на выполнение всех модулей КЗ одним конкурсантом.

**Матрица конкурсного задания**

Обобщенная трудовая функция	Трудовая функция	Нормативный документ/ЗУН	Модуль	Константа/вариатив	ИЛ	КО
1	2	3	4	5	6	7

Инструкция по заполнению матрицы конкурсного задания (**Приложение №2**)

**1.5.2. Структура модулей конкурсного задания (инвариант/вариатив)**

Для выполнения заданий по компетенции «Проектировщик индивидуальной финансовой траектории» предполагается, что Конкурсант является индивидуальным предпринимателем, оказывающем услуги по составлению персонального бюджета клиента (в модуле А) и личного финансового плана (в модуле Б), по составлению карьерного плана (в модуле В), по составлению семейного бюджета (в модуле Г) и финансового плана семьи (в модуле Д).

Предполагается, что клиенты заранее уже выслали сведения, необходимые для выполнения задания, включая личные данные, требующиеся для составления договора оказания услуг, согласия на обработку персональных данных и акта приёмки-передачи услуг. Сведения и личные данные клиентов содержатся в Кейсах.

**Модуль А. Персональный бюджет клиента**

**Задание:** При выполнении задания по данному модулю конкурсанту необходимо на основании данных, полученных из кейсового задания для модуля А, составить личный финансовый бюджет клиента и определить категорию бюджета. Провести оценку «финансового самочувствия» клиента и разработать мероприятия по оптимизации финансового бюджета клиента. Провести переговоры и представить результаты клиенту.

## КЕЙС ДЛЯ МОДУЛЯ А

Илья Николаевич Назаров два года назад окончил Юридический институт и устроился юристом в производственную компанию с окладом в 50000 руб. ежемесячно (без вычета НДФЛ). По итогам каждого квартала (в марте, июне, сентябре и декабре) компания выплачивает всем своим сотрудникам премию в размере 20000 руб. (без вычета НДФЛ). Срок выплаты заработной платы – 12 числа каждого месяца без задержек.

Кроме того, Илья на основании гражданско-правового договора с юридической фирмой составляет иски в суд, что дополнительно приносит ему ещё по 17000 руб. в месяц (без вычета НДФЛ).

На подарок ко дню рождения в октябре родственники каждый год присылают Илье 50000 руб.

Илья живёт один в съёмной квартире, арендная плата ежемесячно составляет 12000 руб. Коммунальные платежи ежемесячно обходятся в 2500 руб.

Каждый месяц расходы на питание и хозяйственные расходы составляют около 10000 руб., транспортные расходы - 3500 руб., затраты на мобильную связь и интернет – 800 руб. На отдых и развлечения Илья рассчитывает тратить около 6500 руб. в месяц, на сигареты – 3000 руб. ежемесячно.

Новая одежда и обувь обходятся Илье в среднем по 6000 руб. в марте, июне и ноябре. Кроме того, каждый месяц он высылает своему младшему брату-студенту по 5000 руб.

Илья обратился за помощью к финансовому консультанту для составления персонального бюджета.

Данные паспорта:

Серия 4908, № 116426, выдан отделом УФМС России по Новгородской области в гор. Великий Новгород, дата выдачи 05.11.2018 г.

Зарегистрирован по адресу: Великий Новгород, ул. Озёрная, д.8, кв.13.

Дата рождения 25.10.1996 г.

Банковские реквизиты:

счёт № 40817810443860572048 в Новгородском отделении №8629 ПАО  
Сбербанк

БИК 044959698

Кор. счёт 30101810100000000698

### **Результаты работы по модулю А:**

- составленные документы: договор оказания услуг, акт приёмки-передачи услуг, согласие на обработку персональных данных
- результаты оценки финансового самочувствия клиента
- личный финансовый бюджет клиента
- мероприятия по оптимизации финансового бюджета клиента
- презентация для клиента с результатами работы

**Требования к презентации:** в презентации должно быть представлены основные результаты работы. Необходимо использовать единый стиль оформления. На слайдах поля, не менее 1 см с каждой стороны. «Светлый текст на темном фоне» или «темный текст на светлом фоне». Допускаемый размер шрифта – не менее 20 пт. Шрифт информации в таблицах можно уменьшить до 18 пт. Для выделения информации следует использовать жирный шрифт, курсив или подчеркивание. Для обеспечения разнообразия следует использовать разные виды слайдов: с текстом, с таблицами, с диаграммами и картинками.

**Время на выполнение задания** – 2 часа, время на демонстрацию ответа участника и общение с клиентом – 10 минут.

### **Модуль Б. Личный финансовый план**

**Задание:** При выполнении задания по данному модулю конкурсанту необходимо на основе данных, полученных в модуле А, разработать финансовые и инвестиционные мероприятия для клиента и обосновать их целесообразность, определить финансовые риски клиента и разработать

способы их минимизации, составить личный финансовый план клиента. Провести переговоры и представить результаты клиенту.

## КЕЙС ДЛЯ МОДУЛЯ Б

Получив оптимизированный персональный бюджет на 2022 год, Илья обратился к финансовому консультанту для составления личного финансового плана. В 2023 году Илья ожидает увеличение своих доходов примерно на 20%, однако и расходы могут вырасти примерно на 7%.

Не позднее декабря 2023 года Илья хочет приобрести автомобиль ориентировочной стоимостью 800 000 руб., поэтому планирует делать накопления. Все свои сбережения Илья держит на зарплатной карте Сбербанка. Если накоплений не хватит, то он готов взять кредит.

### **Результаты работы по модулю Б:**

- личный финансовый план клиента
- мероприятия по минимизации финансовых рисков клиента
- презентация для клиента с результатами работы

**Требования к презентации:** в презентации должно быть представлены основные результаты работы. Необходимо использовать единый стиль оформления. На слайдах поля, не менее 1 см с каждой стороны. «Светлый текст на темном фоне» или «темный текст на светлом фоне». Допускаемый размер шрифта – не менее 20 пт. Шрифт информации в таблицах можно уменьшить до 18 пт. Для выделения информации следует использовать жирный шрифт, курсив или подчеркивание. Для обеспечения разнообразия следует использовать разные виды слайдов: с текстом, с таблицами, с диаграммами и картинками.

**Время на выполнение задания** – 2 часа, время на демонстрацию ответа участника и общение с клиентом – 10 минут.

## **Модуль В.**

**Задание:** При выполнении задания по данному модулю конкурсанту необходимо на основании сведений, полученных в ходе анкетирования и общения с клиентом, и данных, полученных из кейсового задания для модуля В, определить внутренние и внешние факторы, влияющие на развитие карьеры клиента, идентифицировать роль финансового фактора, провести экспертную оценку карьеры клиента, разработать мероприятия подходящего типа по развитию карьеры или смены профессионального выбора при необходимости, определить механизмы реализации предложенных мероприятий, разработать карьерный план. Провести переговоры и представить результаты клиенту.

### **КЕЙС ДЛЯ МОДУЛЯ В**

Петрова Ольга Николаевна является действующим сотрудником отделения ПАО «Сбербанк России» в Великом Новгороде, замужем.

В 2016 году Ольга закончила Гуманитарно-экономический колледж Новгородского государственного университета имени Ярослава Мудрого по специальности «Банковское дело». Специальность выбирала по совету родителей. Сразу после окончания колледжа была принята на работу в ПАО «Сбербанк России» на должность консультанта.

Отработав 2 года, в 2018 году Ольга ушла в отпуск по уходу за ребёнком до трёх лет. За время нахождения в декретном отпуске Ольга заочно окончила Новгородский государственный университет имени Ярослава Мудрого по направлению подготовки «Экономика», профиль «Финансы и кредит».

В сентябре 2021 года Ольга вышла из отпуска по уходу за ребёнком на прежнюю должность консультанта.

Ольга амбициозна, должность консультанта её не устраивает. Семья девушки не имеет материальных проблем, но сама Ольга хочет иметь высокий заработок и быть финансово независимой, мечтает построить успешную карьеру, готова учиться. Банковскую сферу считает очень перспективной, но интересны и другие сферы (маркетинг, реклама, графический дизайн).

Ольга обладает нестандартным мышлением, является креативной и творческой личностью, хорошо рисует, отлично владеет многими компьютерными программами, не боится рисковать. Ей всегда нравилась командная работа.

Ольга предпочла бы работать в Великом Новгороде, однако ради интересной перспективной работы готова на переезд, но только в мегаполисы (Москву и Санкт-Петербург).

Ольга обратилась за помощью к финансовому консультанту для построения карьерного плана.

Данные паспорта:

Серия 4912, № 119438, выдан отделом УФМС России по Новгородской области в гор. Великий Новгород, дата выдачи 02.11.2016 г.

Зарегистрирована по адресу: Великий Новгород, ул. Кочетова, д.12, кв.24.  
Дата рождения 23.11.1996 г.

Банковские реквизиты:

счёт № 40817810443860572048 в Новгородском отделении №8629 ПАО  
Сбербанк

БИК 044959698

Кор. счёт 30101810100000000698

### **Результаты работы по модулю В:**

- составленные документы: договор оказания услуг, акт приёмки-передачи услуг, согласие на обработку персональных данных
- анкета клиента
- мероприятия подходящего типа по развитию карьеры или смены профессионального выбора
- карьерный план
- презентация для клиента с результатами работы

**Требования к презентации:** в презентации должно быть представлены основные результаты работы. Необходимо использовать единый стиль

оформления. На слайдах поля, не менее 1 см с каждой стороны. «Светлый текст на темном фоне» или «темный текст на светлом фоне». Допускаемый размер шрифта – не менее 20 пт. Шрифт информации в таблицах можно уменьшить до 18 пт. Для выделения информации следует использовать жирный шрифт, курсив или подчеркивание. Для обеспечения разнообразия следует использовать разные виды слайдов: с текстом, с таблицами, с диаграммами и картинками.

**Время на выполнение задания** – 3 часа, время на анкетирование и общение с клиентом – 10 мин; время на демонстрацию ответа участника и представление результата клиенту – 10 минут.

### **Модуль Г. Семейный бюджет**

**Задание:** При выполнении задания по данному модулю конкурсанту необходимо на основании данных, полученных из кейсового задания для модуля Г, составить семейный бюджет и определить его категорию, проанализировать статьи доходов и расходов бюджета семьи, разработать и обосновать мероприятия по сбалансированности бюджета семьи. Провести переговоры и представить результаты клиенту.

### **КЕЙС ДЛЯ МОДУЛЯ Г**

В семье Николаевых, имеющих общий бюджет и проживающих совместно в собственной квартире, пять человек: двое взрослых работающих – глава семьи отец (48 лет), мать (45 лет); двое детей - сын-школьник (12 лет) и дочь-студентка колледжа (18 лет); бабушка (66 лет) – пенсионер. В семье есть собака породы корги.

Заработная плата отца каждый месяц составляет 58000 руб. (за вычетом НДФЛ). Каждое лето отец берет подработки, что дополнительно приносит ему по 20000 руб. (за вычетом НДФЛ) в июне, июле и августе. Заработная плата матери каждый месяц составляет 42000 руб. (за вычетом НДФЛ). Сроки



выплаты заработной платы родителей – 5 и 20 числа каждого месяца без задержек.

Пенсия дедушки составляет 24000 руб., он отдаёт её в общий бюджет. У него есть своя квартира, которую семья сдаёт в течение всего года за 12000 руб. в месяц. Деньги от аренды квартиры семья не тратит и хранит наличными дома.

Обучение в школе и колледже бесплатное, стипендия дочери составляет 1600 руб. в месяц, которую она оставляет себе на карманные расходы.

Постоянные необходимые затраты на домашнее хозяйство и питание семьи составляют 38000 руб. в месяц, оплата дополнительных занятий двоих детей (с сентября по май включительно) – 12000 руб. каждый месяц, обеды в школе и колледже (с сентября по май включительно) - 5000 руб. каждый месяц, оплата коммунальных услуг – 6200 руб. ежемесячно, оплата интернета и мобильной связи – по 2500 руб. на всех членов семьи ежемесячно. Корм для собаки обходится по 3000 руб. в месяц.

На бензин для семейного автомобиля тратится по 3000 руб. в месяц. С мая по сентябрь включительно дедушка приобретает проездной билет для поездок на дачу. Стоимость проездного билета – 1200 руб. в месяц. Проездной билет для дочери – 1600 руб. ежемесячно.

Лекарства для семьи в среднем обходятся в 2000 руб. каждый месяц. На одежду и обувь семья тратит примерно по 8000 руб. в месяц, но в августе появляются дополнительные расходы на сборы детей в школу и колледж – 16000 руб. На развлечения своего младшего ребёнка родители тратят по 1000 руб. в месяц. Расходы на салоны красоты и косметику для мамы и дочери составляют по 3600 руб. ежемесячно. Сигареты для дедушки обходятся в 2400 руб. каждый месяц.

В ноябре семья платит налог на имущество физических лиц и транспортный налог – 3200 руб. (срок уплаты до 1 декабря), а в декабре приобретает полис ОСАГО стоимостью 3700 руб.

На подарки ко дню рождения в семье выделяют по 5000 руб. на каждого (в феврале для отца, в апреле для матери, в июне для бабушки, в сентябре для сына и в декабре для дочери).

Глава семьи Николаев Сергей Андреевич обратился за помощью к финансовому консультанту для составления семейного бюджета на 2024 год и его оптимизации.

Данные паспорта:

Серия 4706, № 114437, выдан отделом УФМС России по Новгородской области в гор. Великий Новгород, дата выдачи 21.02.2020 г.

Зарегистрирован по адресу: Великий Новгород, ул. Коровникова, д.12, кв.22.

Дата рождения 13.02.1975 г.

Банковские реквизиты:

счёт № 40817810443860572052 в Новгородском отделении №8629 ПАО Сбербанк

БИК 044959698

Кор. счёт 30101810100000000698

### **Результаты работы по модулю Г:**

- составленные документы: договор оказания услуг, акт приёмки-передачи услуг, согласие на обработку персональных данных
- семейный бюджет
- мероприятия по сбалансированности бюджета семьи
- презентация для клиента с результатами работы

**Требования к презентации:** в презентации должно быть представлены основные результаты работы. Необходимо использовать единый стиль оформления. На слайдах поля, не менее 1 см с каждой стороны. «Светлый текст на темном фоне» или «темный текст на светлом фоне». Допускаемый размер шрифта – не менее 20 пт. Шрифт информации в таблицах можно уменьшить до 18 пт. Для выделения информации следует использовать жирный шрифт,

курсив или подчеркивание. Для обеспечения разнообразия следует использовать разные виды слайдов: с текстом, с таблицами, с диаграммами и картинками.

**Время на выполнение задания** – 2 часа, время на демонстрацию ответа участника и общение с клиентом – 10 минут.

#### **Модуль Д. Финансовый план семьи**

**Задание:** При выполнении задания по данному модулю конкурсанту необходимо на основе данных, полученных в модуле Г, определить финансовые цели семьи, разработать и обосновать финансовые и инвестиционные мероприятия по повышению материального состояния семьи, составить финансовый план семьи. Провести переговоры и представить результаты клиенту.

#### **КЕЙС ДЛЯ МОДУЛЯ Д**

Получив оптимизированный семейный бюджет на 2024 год, глава семьи Николаев Сергей Андреевич обратился за помощью к финансовому консультанту для составления финансового плана семьи на 2025 год.

Планируется, что все доходы семьи в 2025 году увеличатся на 10%, а расходы из-за инфляции вырастут примерно на 7%.

В декабре 2025 года семья планирует купить квартиру-студию в новостройке для дочери, которая обойдется примерно в 2 000 000 руб. Если собственных накоплений не хватит, то глава семьи готов оформить на себя кредит.

#### **Результаты работы по модулю Д:**

- финансовый план семьи
- финансовые и инвестиционные мероприятия по повышению материального состояния семьи
- презентация для клиента с результатами работы

**Требования к презентации:** в презентации должно быть представлены основные результаты работы. Необходимо использовать единый стиль оформления. На слайдах поля, не менее 1 см с каждой стороны. «Светлый текст на темном фоне» или «темный текст на светлом фоне». Допускаемый размер шрифта – не менее 20 пт. Шрифт информации в таблицах можно уменьшить до 18 пт. Для выделения информации следует использовать жирный шрифт, курсив или подчеркивание. Для обеспечения разнообразия следует использовать разные виды слайдов: с текстом, с таблицами, с диаграммами и картинками.

**Время на выполнение задания** – 2 часа, время на демонстрацию ответа участника и общение с клиентом – 10 минут.

## 2. СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРАВИЛА КОМПЕТЕНЦИИ<sup>2</sup>

Главный эксперт добавляет в конкурсное задание по модулям необходимую информацию по клиенту, его доходам, расходам, финансовым целям. Данная информация доводится до участников чемпионата непосредственно перед выполнением задания по модулю.

Главный эксперт определяет перечень интернет-ресурсов, который может быть использован участниками при выполнении задания, а также несет ответственность за наличие и соответствие необходимой информации конкурсному заданию.

Главный эксперт составляет пакет документов (кроме унифицированных форм), который рекомендуется для рассмотрения участниками при выполнении задания.

Приложением к конкурсному заданию является шаблон сценария для актера, который выступает в роли клиента.

---

<sup>2</sup> Указываются особенности компетенции, которые относятся ко всем возрастным категориям и чемпионатным линейкам без исключения.

Главный эксперт дорабатывает шаблон сценария в соответствии с конкретной ситуацией.

Легенда актера по сценарию должна сохраняться по отношению к каждому участнику чемпионата.

### **2.1. Личный инструмент конкурсанта**

Нулевой - нельзя ничего привозить.

### **2.2. Материалы, оборудование и инструменты, запрещенные на площадке**

Запрещено использование различных средств связи (ноутбук, планшет, смартфон, мобильный телефон, гарнитура, все типы наушников, электронные наручные часы и т.п.). Также запрещено использовать позиции, которые не прописаны в инфраструктурном листе.

## **3. ПРИЛОЖЕНИЯ**

Приложение №1 Описание компетенции

Приложение №2 Инструкция по заполнению матрицы конкурсного задания

Приложение №3 Матрица конкурсного задания

Приложение №4 Инструкция по охране труда по компетенции «Проектировщик индивидуальной финансовой траектории».

Приложение № 5 Шаблон сценария для актера