

Проект «СОДЕЙСТВИЕ ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ  
НАСЕЛЕНИЯ И РАЗВИТИЮ ФИНАНСОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ»

КОНТРАКТ № FEFLP/QCBS-3.4

«Разработка и апробация модульных образовательных программ и прочих материалов,  
направленных на повышение финансовой грамотности взрослого населения»

**АЛГОРИТМ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ  
ФЕСТИВАЛЕЙ И РЕЗУЛЬТАТЫ ОБОБЩЕННОГО ОПЫТА В  
РЕГИОНАХ**

Исполнитель: автономная некоммерческая организация «Национальный центр  
финансовой грамотности» (АНО «НЦФГ»), Россия.

г. Москва, 2020 г.

## **СОДЕРЖАНИЕ:**

<b>ОПЫТ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ФЕСТИВАЛЕЙ В РЕГИОНАХ</b> .....	<b>3</b>
<b>ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ ФЕСТИВАЛЕЙ</b> .....	<b>3</b>
<b>ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФЕСТИВАЛЕЙ В РЕГИОНАХ</b> .....	<b>4</b>
<b>РЕКОМЕНДАЦИИ К ВЫБОРУ ПЛОЩАДОК ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ФЕСТИВАЛЯ</b> .....	<b>14</b>
<b>ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ ПОДБОРА ПЛОЩАДКИ</b> .....	<b>14</b>
<b>ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С ПЛОЩАДКОЙ</b>	<b>15</b>
<b>РЕКОМЕНДАЦИИ КОНСУЛЬТАНТА ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ПАРТНЕРАМИ</b> .....	<b>21</b>
<b>РЕКОМЕНДАЦИИ К ВЫБОРУ ЛЕКТОРОВ ФЕСТИВАЛЯ</b> .....	<b>35</b>
<b>АНКЕТА КАНДИДАТА ДЛЯ ВЫБОРА СПИКЕРОВ</b> .....	<b>37</b>
<b>РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫБОРУ ВЕДУЩЕГО И МОДЕРАТОРА</b> .....	<b>38</b>
<b>РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАБОТЕ С ВОЛОНТЕРАМИ</b> .....	<b>40</b>
<b>РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫБОРУ ЛУЧШИХ ПРОДУКТОВ ПРОЕКТА</b> .....	<b>58</b>
<b>АКТИВНОСТИ ДЛЯ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ</b> .....	<b>58</b>
<b>ЛЕКЦИИ</b> .....	<b>58</b>
<b>МАСТЕР-КЛАССЫ</b> .....	<b>65</b>
<b>ИГРЫ И ВИКТОРИНЫ</b> .....	<b>68</b>
<b>АКТИВНОСТИ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ</b> .....	<b>74</b>
<b>ЛЕКЦИИ</b> .....	<b>74</b>
<b>МАСТЕР-КЛАССЫ</b> .....	<b>79</b>
<b>АКТИВНОСТИ ЗОНЫ КИНОЗАЛА</b> .....	<b>81</b>
<b>РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫБОРУ АКТИВНОСТЕЙ ФЕСТИВАЛЯ</b> .....	<b>85</b>
<b>ЛЕКЦИИ ДЛЯ ВЗРОСЛОГО НАСЕЛЕНИЯ</b> .....	<b>85</b>
<b>ЛЕКЦИИ ДЛЯ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ</b> .....	<b>86</b>
<b>КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ФИНАНСОВЫМ И ЮРИДИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ</b> .....	<b>88</b>
<b>МАСТЕР-КЛАССЫ</b> .....	<b>89</b>
<b>ИГРОВАЯ ПЛОЩАДКА</b> .....	<b>91</b>
<b>БИБЛИОТЕКА</b> .....	<b>92</b>
<b>ЯРМАРКА</b> .....	<b>92</b>
<b>КИНОЗАЛ</b> .....	<b>93</b>

# ОПЫТ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ ФЕСТИВАЛЕЙ В РЕГИОНАХ

## ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ ФЕСТИВАЛЕЙ

В рамках реализации услуг по контракту № FEFLP/QCBS-3.4 от 25 ноября 2013 г. «Разработка и апробация модульных образовательных программ и прочих материалов, направленных на повышение финансовой грамотности взрослого населения» в период с 26 октября по 10 ноября 2020 г. была проведена серия финансовых семейных фестивалей в 5 городах: Воронеже, Уфе, Чебоксарах, Сыктывкаре и Ярославле.

Основной **задачей** региональных фестивалей является: расширение географии Проекта и распространение его лучших продуктов, повышение внимания целевой аудитории Проекта к теме финансовой грамотности, а также стремление помочь тем, кто решит провести региональные фестивали в других регионах по предлагаемым наработкам, рекомендациям, макетам и сценариям. **Целью** проведения фестиваля являлось налаживание отношений между органами власти, образовательными учреждениями, представителями бизнеса, СМИ и финансовых организаций для дальнейшего объединения для создания и организации региональных программ по развитию финансовой грамотности.

При проведении фестивалей в качестве партнеров были задействованы различные организации, среди которых:

- местные государственные органы, такие как: ЦБ, Пенсионный фонд, налоговый орган, Министерство образования и науки, Министерство культуры, Министерство здравоохранения, Роспотребнадзор, Департамент государственной службы занятости, Уполномоченный по делам человека и многие другие;
- финансовые организации, среди которых Почта Банк, платежная система «Мир», «Сбербанк», «Финам», МТС Банк, Хоум кредит, СК «ВСК», БКС, «Газпромбанк» и многие другие;
- государственные и иные государственные учреждения;
- местные производители товаров и услуг;
- местное телевидение и СМИ.

Фестивали представляли собой масштабные мероприятия, вызвавшие огромный интерес у целевых аудиторий и привлекшие более 7500 участников, что обеспечило увеличение узнаваемости Проекта. В процессе подготовки фестивалей в регионах была налажено

взаимодействие между государственными органами, финансовыми организациями, представителями бизнеса и СМИ, что подтверждает выполнение целей и задач фестивалей.

Все регионы-участники проявили большой интерес и поддержали проведение фестивалей, несмотря на разный уровень рейтинга по финансовой грамотности. По результатам исследования НАФИ «Рейтинг финансовой грамотности регионов России — 2018», финансовая грамотность жителей Воронежской области и Республики Коми, находится на довольно высоком уровне, в Республики Башкортостан — на среднем, в Чувашской Республике — на невысоком, а в Ярославской — на низком. Актуальность проведения региональных финансовых фестивалей показывает статистика посещаемости мероприятий:

- гостями фестиваля в Чебоксарах стало более 1 200 человек. Хотя это не самое большое число участников среди фестивалей Недели сбережений — 2019, важно отметить, что изначально в Чебоксарах планировалось участие всего 300 человек, то есть план был превышен в 4 раза;
- число посетителей фестиваля в г. Воронеже составило 2 000 участников, изначально планировалось 1 000, то есть план был перевыполнен в 2 раза;
- число посетителей фестиваля в г. Ярославле составило 1 800 участников, изначально планировалось 300, план перевыполнен в 6 раз;
- число посетителей фестиваля в г. Уфе составило 2 500 участников, изначально планировалось 1 000, то есть план перевыполнен в 2,5 раза.

Помимо всего прочего, формат фестивалей позволяет использовать различные форматы мероприятий для получения знаний по финансовой грамотности (консультации, настольные игры, конкурсы, квесты, квизы, викторины, консультации, выставки, просмотр видеоматериалов и привычных лекций), а также привлечь участников различных возрастных аудиторий.

### **ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФЕСТИВАЛЕЙ В РЕГИОНАХ**

Проведение регионального финансового фестиваля в г. **Воронеже** активно поддерживалось партнерами из разных областей: всего в мероприятии приняли участие 15 организаций. Важно отметить высокий интерес к участию в фестивале как со стороны финансовых компаний, уже являющихся партнерами Проекта, так и новых организаций, в том числе не из финансового сектора. Например, активное участие в проведении

фестиваля приняли образовательные организации («Центр финансовых знаний для взрослых и детей», ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет», ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет»), детские творческие центры (Coddy, «Алгоритмика», «Слаймино», «Пифагорка», «Фарадей»), что обеспечило организацию активностей, не связанных напрямую с финансовой грамотностью, среди которых:

- мастер-класс по робототехнике;
- мастер-класс по созданию слаймов;
- мастер-класс по ментальной арифметике;
- зона дополненной реальности;
- слоу-мо;
- 2 зоны для фотосессии;
- химические опыты;
- раскрашивание копилок;
- выставка монет от Банка России;
- фотозона с бронежилетами.

При посещении вышеуказанных активностей наибольший интерес у детей вызвали мастер-классы по робототехнике и созданию слаймов. Подростков больше всего привлекли зона дополненной реальности и ментальная арифметика. Взрослую аудиторию очень привлекла выставка монет.

На финансовом семейном фестивале в г. Воронеже было представлено два интересных формата, которые также привлекли большое внимание гостей:

1. Ток-шоу «Личные финансы». Мероприятие прошло на большой сцене, где расположились приглашенные спикеры. В ток-шоу принимали участие заместитель руководителя Департамента экономического развития Воронежской области Борис Бикетов, управляющий отделением Воронежского ГУ Банка России по Центральному федеральному округу Роман Костянский, директор направления «Развитие и партнерство» Национального центра финансовой грамотности Елена Негру. Гостями стали как взрослые, так и подростки. Цель данного формата — это живое обсуждение вопросов, связанных с финансовой грамотностью, между представителями власти, экспертами и обычными людьми. Формат вызвал ажиотаж у аудитории, участники мероприятия задавали массу вопросов из зала. Они интересовались как существующими в России возможностями повышения финансовой грамотности, так и личной финансовой жизнью спикеров.

2. Круглый стол «Проблемы преподавания финансовой грамотности в вузах». Данное мероприятие было организовано специально для преподавателей, которые заинтересованы во введении финансовой грамотности в обучение студентов как в формате отдельного предмета изучения, так и в качестве внедрения элементов финансовой грамотности в уже существующие предметы. Педагоги активно обсуждали свои идеи, имеющийся опыт преподавания финансовой грамотности, выявляли факторы, мешающие развитию такой инициативы и возможности их устранения. За дискуссией с интересом наблюдали как родители будущих студентов, так и сами молодые люди.

На роль ведущих-модераторов была выбрана Мордасова Татьяна, ученица 4-го класса гимназии №6. Изучает финансовую грамотность, риторику, лидерство, посещает курсы ментальной арифметики, танцует, является почетным гражданином города профессий «Кидбург», принимает активное участие в жизни города, выступает на спортивных соревнованиях. Решение пригласить ребенка на роль ведущей оказалось эффективным: Татьяна помогла наладить контакт с детской аудиторией фестиваля, а также вызвала массу положительных эмоций у взрослых гостей мероприятия.

Всего на площадках фестиваля в г. Воронеже участников ждало 95 активностей, работало 12 функциональных зон.

Среди особенностей регионального финансового фестиваля в г. Сыктывкаре организация финансово-научного шоу «Сумасшедшая лаборатория», проходившего на площадке актового зала. Во время проведения данной активности актовый зал был переполнен участниками. Наибольшей популярностью у детской аудитории пользовалась зона мастерских, где можно было раскрасить копилки, сделать кошелек из фетра, изготовить собственные монеты с помощью 3D-ручек и выжигательных аппаратов. Самых маленьких гостей особенно увлекли раскраски на финансовую тематику. Также у детской аудитории большой популярностью пользовалась функциональная зона музея, где проходила интерактивная выставка «От копейки до биткоина»: гости могли рассмотреть и потрогать деньги разных стран, а также узнать, какими разными бывают кошельки и копилки.

На роль ведущих и модераторов были выбраны:

- Юркин Андрей Вячеславович, исполнительный директор радиостанции «Европа плюс Коми» с 2003 г.; муниципальный посол ГТО по МО «город Сыктывкар» с

2017 года, регулярно выступает перед аудиторией с популяризацией комплекса ГТО; член Общественной палаты Республики Коми с 2018 года, возглавляет Комиссию по спорту, культуре, СМИ и работе с культурными автономиями.

- Кулешов Семен Михайлович, ведущий эфира «Европа Плюс Коми».

Выбор данных кандидатов на роли ведущих и модераторов фестиваля полностью оправдал себя. Они проявили себя как профессионалы в проведении мероприятий, качественно выполнили свою работу, мастерски работали с аудиторией.

Всего на площадках фестиваля в г. Сыктывкаре участников ждали более 60 активностей и 19 функциональных зон.

На региональный финансовый фестиваль в г. Уфе было зарегистрировано 2 678 человек, его посетили 2 500 участников. Исходя из общего количества фактических посетителей и зарегистрированных участников, можно сделать вывод о том, что фестиваль вызвал большой интерес у целевых аудиторий.

Большой интерес у юной аудитории вызвали мастер-классы по изготовлению символа Проекта «Дружи с финансами». Создать такую поделку можно было из воздушных шаров или из бумаги в технике оригами. Большое внимание организаторы уделили темам по саморазвитию, инвестированию в себя, карьерному планированию, постановки целей, большое внимание было уделено интересной для молодежи теме бизнес-планов и стартапов. Особый интерес у взрослых вызвала активность «Экономим на услугах ЖКХ». В ходе экспресс-тестирования участники узнали не только о возможностях экономии, но и научились проверять начисления, указанные в квитанции. Большой интерес участники проявили к зоне магазина, посетив который, участники могли поменять заработанные фестивальные деньги на памятные сувениры от Проекта и партнеров фестиваля.

На роль ведущих и модераторов были выбраны 3 кандидата:

- Евгений Романов, ведущий Государственного унитарного предприятия «Телерадиовещательная компания «Башкортостан» Республики Башкортостан; ведущий протокольных мероприятий главы Республики Башкортостан и правительства Республики Башкортостан;
- Саматова Эльмира, актриса Национального молодежного театра Республики Башкортостан с 1993 г., заслуженная артистка Республики Башкортостан;
- Нугуманов Дмитрий Кадимович, режиссер, ведущий международных, всероссийских, межрегиональных, республиканских фестивалей.

Выбор данного количества кандидатов на роли ведущих и модераторов полностью оправдал себя, учитывая количество активностей и участников фестиваля.

Всего на площадках фестиваля в г. Уфе участников ждало более 100 активностей, работало 15 функциональных зон и было привлечено 57 партнеров, самое большое количество по сравнению с остальными регионами.

К особенностям проведения регионального фестиваля в г. **Чебоксары** следует отнести работу выставочной зоны, посетители которой могли ознакомиться с библиотекой материалов по финансовой грамотности и с детскими творческими работами для республиканского конкурса «Дружи с финансами», а также награждение победителей конкурсов, квестов и викторин и т.д. в торжественной обстановке на главной сцене фестиваля.

На роль ведущей-модератора была выбрана Изотова Наталья Николаевна, ведущая эфира радиостанции «Ретро FM-Чебоксары», педагог-организатор Муниципального автономного образовательного учреждения дополнительного образования «Дворец детского (юношеского) творчества» муниципального образования города Чебоксары - столицы Чувашской Республики (МАОУДО «ДДЮТ» г. Чебоксары), преподаватель курсов ораторского искусства. Выбор данного кандидата на роль ведущей и модератора фестиваля полностью оправдал себя. Она выступила в роли ведущей на открытии мероприятия, а также в роли модератора мероприятий функциональной зоны лектория, проявив себя как профессионал в проведении мероприятий, качественно выполнила свою работу, мастерски работала с аудиторией.

Наибольшую популярность у гостей регионального финансового фестиваля в г. Чебоксары имели интерактивные форматы мероприятий, такие как финансовые интеллектуальные игры и мастер-классы. Например, большой поток посетителей был на игре «Путешествие в страну финграмотности», которая прошла в четыре потока, на ней в игровой форме учатся управлять личными финансами. Школьники младшего возраста с удовольствием изучали историю возникновения и трансформации денег в рамках интерактива «Идеальный товар, или Как появились деньги». С большим интересом они учились зарабатывать и грамотно тратить деньги, выполняя задания игры «Управляй своей жизнью», соревновались в знании основ финансовой грамотности в ходе «Финансового квеста».

Всего на площадках фестиваля в г. Чебоксары участников ждало 23 активности и работало 6 функциональных зон.



Высокая проходимость была и в г. **Ярославле**, всего было зарегистрировано 1539 человек, но при этом посетили фестиваль более 1 800 участников. Скорее всего, это связано с тем, что участники приходили целыми семьями, это позволяет заключить, что финансовый семейный фестиваль вызвал большой интерес у целевых аудиторий.

Для выступления в зоне лектория организатор пригласил сотрудников полиции, которые провели семинар «Профилактика мошеннических действий», ознакомили слушателей с частыми случаями мошенничества и познакомили с методами противостояния мошенникам. На финансовом семейном фестивале в г. Ярославле можно также выделить наименее популярные активности. Так, тема технологии блокчейн и криптовалют оказалась неинтересна гостям фестиваля. Вероятно, это связано с тем, что большинство россиян не в полной мере владеют даже базовыми основами финансовой грамотности, поэтому данная тема для них слишком сложна.

Для самых маленьких участников было организована зона аквагрима и анимация с «Фиксиками». Особый интерес участники фестиваля проявили к выставочной зоне «Инкассация», где была организована фотозона с бронежилетом, каской и инкассаторской сумкой.

Всего на площадках фестиваля в г. Ярославле участников ждало 40 активностей и работало 7 функциональных зон.

Для проведения фестивалей Консультантом были разработаны рекомендации по проведению фестивалей, включающие в себя: рекомендации по подбору площадок, по привлечению и взаимодействию с потенциальными организационными партнерами, по выбору лекторов, по выбору ведущего и модератора, по работе с волонтерами, по привлечению СМИ и по выбору лучших продуктов Проекта. При подготовке к проведению региональных финансовых фестивалей исполнители регионов столкнулись с особенностями, которые следует учитывать и в других регионах во время подготовки к подобному мероприятию:

- регионы, которые прислушались к рекомендациям по выбору в качестве площадки образовательного учреждения (Чебоксары и Сыктывкар), в дальнейшем не сталкивались с поиском дополнительного обслуживающего и технического персонала, поиском и отбором службы питания и обеспечением мероприятия волонтерами и смогли обеспечить отдельное зонирование шумных активностей, исключением является фестиваль в Уфе. Его организаторы для проведения фестиваля выбрали площадку конгресс-холла «Торатау», но это требовало дополнительного финансового вложения от региона. Ввиду отсутствия отдельных

помещений на площадке фестиваля в г. Ярославле не использовалась зона консультаций, так как размещалась в холле, где проходили мастер-классы и концертная программа;

- регионы, которые привлекли в качестве партнеров производителей товаров и услуг (Сыктывкар и Уфа), смогли увеличить призовой фонд фестиваля для раздачи подарков участникам активностей, предусматривающих определение победителей;
- все регионы благодаря взаимодействию с Министерством образования обеспечили нужное количество детской аудитории и молодежи. Регионы, которые максимально активно взаимодействовали с местными телевидением и СМИ (Уфа и Ярославль), смогли максимально осветить в СМИ проведение фестиваля, но, как показали результаты анкетирования участников, попытка привлечь участников через СМИ не принесла ожидаемого результата:
- в г. Воронеже, высокую посещаемость фестиваля помогло обеспечить анонсирование в образовательных организациях: от них узнали о мероприятии более 60% участников, еще около 30% узнали о нем от знакомых или из социальных сетей, СМИ дали наименьший эффект — всего 1,8% участников пришли на фестиваль после информации оттуда;
- в г. Сыктывкаре наибольший эффект дало анонсирование в образовательных организациях — оттуда пришло 53% регистраций, около 28% участников узнали о фестивале от знакомых и из социальных сетей, а анонсирование в СМИ привело чуть более 6% гостей;
- фестиваль в Уфе стал и самым людным мероприятием, его посетили более 2 500 человек. Собрать такую аудиторию удалось благодаря рассылкам в образовательные организации города. Организаторы фестиваля в регионе сделали большой упор на взаимодействие со СМИ: информационными партнерами мероприятия стали порядка 20 печатных изданий, радиостанций и телеканалов. Однако большинство зарегистрированных на фестиваль людей указали, что узнали о мероприятии в образовательной организации (55%). Еще 20% пришли из социальных сетей или узнали от знакомых;
- огромный вклад в анонсирование мероприятия через СМИ сделали и организаторы фестиваля г. Ярославля. Анонсы выходили и в местных СМИ (газета «Северный край», региональный телеканал «Первый ярославский», портал «Ярославский регион» и другие), так и в федеральных (ИА «Интерфакс», газета «Московский комсомолец»). При этом, как и в случае с другими фестивалями, основную массу участников удалось привлечь благодаря анонсированию через образовательные

организации. От них о фестивале узнал 71% зарегистрированных. Задействованные средства массовой информации привлекли всего 9% участников;

- организаторы фестиваля в г. Чебоксары, как и в случае с фестивалями в других городах, занимались привлечением аудитории через анонсирование в различных источниках. Отличие этого фестиваля от остальных заключается в том, что здесь было принято решение не сотрудничать со средствами массовой информации. Особенный акцент здесь был сделан на анонсировании мероприятия в образовательных организациях. И это было эффективным решением: от образовательных организаций о фестивале узнало почти 87% участников. Учебные заведения показали себя как самый эффективный источник информирования во всех регионах. Информация от них распространялась и на педагогов, и на детей, и на родителей, которые могли узнать о фестивале как от своих детей, так и в родительских сообществах или непосредственно в учебном заведении;
- одной из главных сложностей в организации регионального финансового фестиваля, с которой столкнулись организаторы, стали задержки со стороны партнеров, которые долго подтверждали свое участие, поздно сообщали, какие мероприятия готовы провести и каких спикеров готовы предоставить. В связи с этим при проведении будущих фестивалей стоит учесть, что с партнерами стоит работать немного жестче: устанавливать строгие дедлайны и допускать изменения в программе после них только в крайних случаях. Также возникали трудности у партнеров, с которыми договаривался Исполнитель на федеральном уровне. Из московских головных офисов в региональные отделения поступали запросы, требующие больших ресурсов, чем региональные филиалы в состоянии предложить. Для решения этой проблемы есть смысл отказаться от таких глобальных договоренностей и вести переговоры непосредственно с отделениями на местах. Либо просить головные офисы только об информировании региональных филиалов о фестивале с предложением принимать участие, без выставления строгих требований;
- еще один важный момент — соотношение планируемого и фактического числа участников. Хотя обычно на бесплатные мероприятия приходит намного меньше людей, чем было зарегистрировано, с фестивалем непредвиденно сложилась обратная ситуация, особенно в зоне регистрации участников, когда все зарегистрированные участники одновременно пришли к открытию мероприятия. В итоге зона регистрации оказалась немного тесной для такого количества гостей. Похожая ситуация наблюдалась и на других фестивалях. Таким образом, при

проведении предстоящих мероприятий стоит изначально планировать регистрацию участников;

- сложность у организаторов вызвала и система регистрации участников фестиваля. Некоторые гости мероприятия испытывали затруднения при планировании коллективных посещений. На странице фестиваля гостям необходимо было заполнить небольшую анкету: указать имя и контактные данные, а также по желанию отметить, откуда они узнали о мероприятии. Максимально простой анкета была сделана намеренно: пользователей отталкивают большие анкеты, необходимость вводить много текста или нажимать много кнопок. Однако в случае коллективных регистраций из-за этого возникали сложности: людям приходилось регистрировать каждого участника отдельно. Например, если педагог вел свой класс из 15 человек на фестиваль, ему приходилось заполнять анкету 16 раз, за себя и каждого ученика. В будущем можно предусмотреть формат регистрации, более удобный для коллективных посещений. Это может быть сделано несколькими путями: как через добавление поля, где можно просто указать число участников, так и через добавление возможности внести в список дополнительных участников, можно еще загрузить их в таблице на сайт;
- еще одна особенность, которую следует учесть, — это продолжительность проведения фестиваля, она не должна превышать 4-5 часов, мероприятие должно завершаться концертной программой. Как показывает опыт проведения фестиваля в г. Ярославле, длительная программа фестиваля приводит к снижению активности участников к концу мероприятия;
- организаторы регионального фестиваля в г. Воронеже отметили, что в ходе реализации организационных задач столкнулись с рядом сложностей, связанных с отсутствием опыта проведения масштабных мероприятий. Из-за этого некоторые вопросы, такие как поиск и выбор площадки, приглашение партнеров к участию, привлечение СМИ и другие, заняли слишком много времени, в результате чего на приглашение самих гостей фестиваля осталась всего неделя. Несмотря на это, даже за этот скромный срок удалось собрать внушительное число гостей, даже больше, чем было запланировано изначально. Опыт фестиваля в г. Чебоксары показывает, что секрет успешного проведения мероприятия именно в четком и заблаговременном планировании. Участники фестиваля не имеют явной потребности в большом количестве активностей. Разумеется, им нужно некоторое разнообразие, различные форматы и темы. Однако их число может быть не очень

большим, главное, чтобы они были качественно организованы, а их темы совпадали со сферами интересов гостей.

# РЕКОМЕНДАЦИИ К ВЫБОРУ ПЛОЩАДОК ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ФЕСТИВАЛЯ

## ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ ПОДБОРА ПЛОЩАДКИ

- **Количество людей**

Заранее определите максимальное количество посетителей для понимания пропускной способности площадки. Также уточните, будет ли площадка полностью выводиться под фестиваль или же в день мероприятия на площадке будут проходить и другие активности.

- **Планировка и возможности зонирования**

Проверка плана: общая целостность площадки, сходная зона должна быть широкой, логика передвижения должна быть понятна и удобна, достаточная ширина проходов и коридоров, отсутствие пустых мест и тупиков.

Также важно обратить внимание на возможность зонирования площадки, не прибегая к дополнительной застройке.

- **Аудитория и соответствие концепции мероприятия**

Определите, насколько площадка соответствует концепции и задачам фестиваля.

- **«Раскрученность» площадки**

Обратите внимание на привлекательность и логистическую доступность площадки, рекомендуется центральная локация.

- **Удобство подъезда и парковки**

Удобство подъезда и парковки актуально не только для посетителей, но и для завоза и вывоза материалов и оборудования для мероприятия.

- **«Укомплектованность» площадки**

Обратите внимание на количество мебели на площадке и встроенное оборудование.

- **Внешний вид и ухоженность**

Обратите внимание на внешний вид и интерьеры площадки.

- **Возможность раннего заезда**

Заранее уточните, возможен ли заезд за день до мероприятия или ночная застройка, сколько это стоит или будет предоставлено комплементарно.

- **Отлаженная работа технических служб — охрана, туалеты, вода, электричество и т.д.**

Обратите внимание на технические службы площадки, обеспечивает ли площадка работу охраны, гардеробщиков, уборщиц, технических специалистов, электриков. Входят ли данные услуги в смету или оплачиваются дополнительно.

- **Гибкость администрации при взаимодействии с вами**

Важно, чтобы площадка была лояльна и готова к переговорам, это особенно проявится в ходе подготовки и в день мероприятия. Крайне нежелательно сотрудничать с заранее негативно настроенными площадками.

- **Фиксирование стоимости аренды**

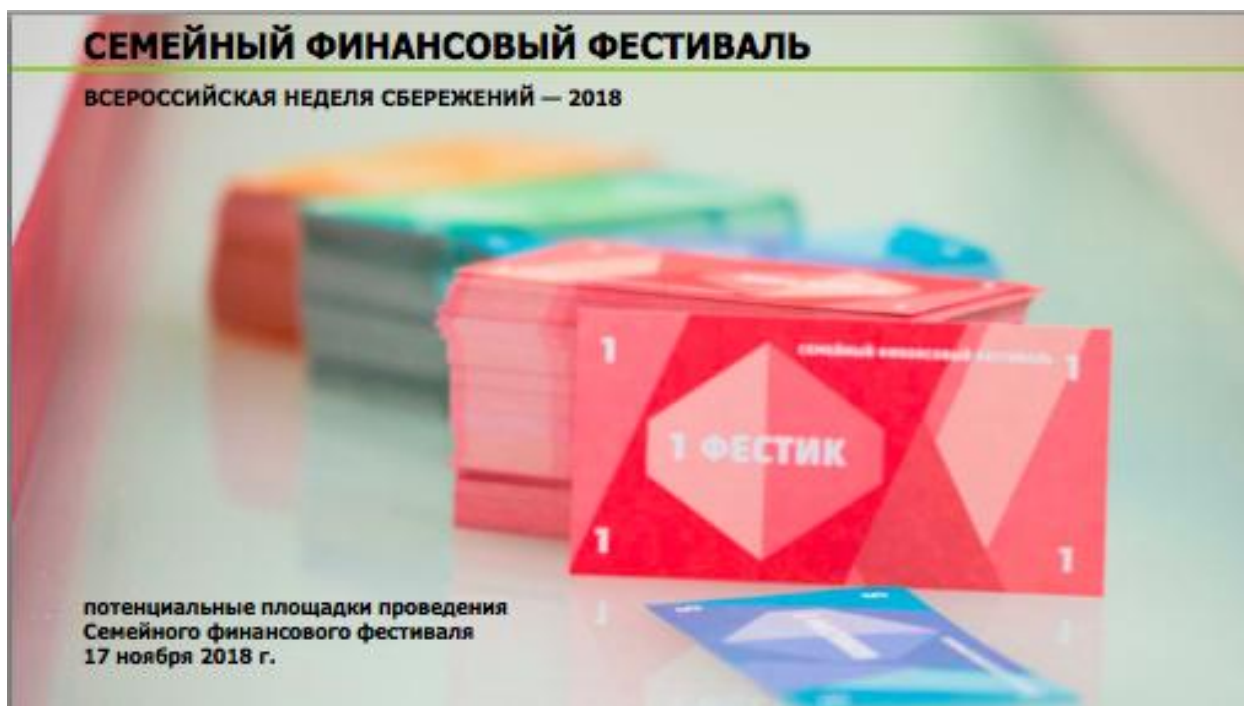
## ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ДЕЙСТВИЙ ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С ПЛОЩАДКОЙ:

- выезжаем на площадку,
- встречаемся с руководством,
- собираем информацию об опыте работы с этой площадкой,
- устанавливаем контакт и отношения с руководством площадки,
- запрашиваем планировку площадки и исследуем возможности зонирования,
- фотографируем основные зоны,
- исследуем возможности и ресурсы площадки — электричество, охрана, вода, персонал, список звукового, светового, презентационного оборудования,
- узнаем, работает ли на данной площадке кейтеринг, разрешена ли продажа продуктов питания другими кафе,
- составляем презентацию-отчет с достоинствами и недостатками площадки (рис.1),
- после выбора и подтверждения площадки запускаем процесс согласования договора,
- в договоре прописываем процесс оплаты и все оказываемые площадкой услуги, закрепляем порядок завоза и вывоза материалов и оборудования, ущербы.

### 1. После выбора площадки:

- составляем схему зонирования площадки, разрабатываем систему навигации (рис.2),
- формируем график монтажа, заезда и демонтажа, возможность репетиции перед мероприятием,
- готовим техническое задание: требования к освещению, энергопотреблению, оборудованию,
- готовим бытовой райдер: что выполняете вы/что выполняет площадка (например, предоставление оборудования, уборка, вывоз мусора, охрана),
- проводим рабочие встречи с площадкой, по итогам каждой фиксируем договоренности в письменном виде, направляем площадке,
- согласовываем с площадкой вопросы, связанные с застройкой (получение подтверждения от службы эксплуатации здания, пожарных служб),
- формируем список участников, автотранспорта, ввозимого оборудования, сотрудников, передаем площадке.

Рисунок 1. Пример презентации-отчета с достоинствами и недостатками площадки



**вариант №1 Цифровое деловое пространство (ЦДП)**

11/2018: 10, 17, 24 **Покровка, 47** (менее 10 мин. от ст. м. «Курская», менее 1 мин. от Садового кольца)

**Преимущества**

- Площадь, доступная для аренды — 2 300 м<sup>2</sup>.
- Ультрасовременное техническое и презентационное оборудование
- Удобная доступность для личного и общественного транспорта
- Наличие внутренней инфраструктуры (переговорные комнаты, коворкинг, лекторий, а также большой и малый залы, оборудованные сценой и др.)
- Возможность получения площадки на льготной основе
- В октябре 2017 г. в здании был завершен капитальный ремонт.
- Парковочные места для VIP на территории, городская парковка

**Недостатки:**

- Слабая система кондиционирования воздуха в удаленных зонах площадки
- Эксклюзивный поставщик питания с высокими ценами
- Отсутствие возможности приостанавливать активности в других зонах на время проведения шоу-программы. Большой зал, рассчитанный на 640 мест, обладает излишней вместительностью.
- Правилами площадки запрещено подвешивание любых конструкций (черный кабинет, указатели, плакаты, флаги и пр.), а также размещение напольных навигационных указателей.

2



## вариант №2 Культурный центр ЗИЛ

11/2018: 10, 17

Восточная, 4 (около 10 минут от ст. м. «Автозаводская», менее 5 минут от ТТК)

### Преимущества

- Популярное место отдыха москвичей и гостей столицы, один из самых больших дворцов культуры в Москве
- Удобная доступность для личного и общественного транспорта
- Большая прилегающая территория
- Возможность приглашения своей службой кейтеринга



### Недостатки

- Площадка имеет три этажа, что усложняет навигацию участников
- Недостаточная площадь – менее 2 000 м<sup>2</sup>
- Недостаточное количество изолированных зон для активности, требующих низкого уровня шума (секторы для родителей, молодежный лекторий, игровые уроки и квизы)
- Старомодный интерьер помещений
- Отсутствие системы кондиционирования воздуха



3

## вариант №3 Конгресс-центр Технополиса «Москва»

11/2018: 17, 24

Волгоградский преслеку, 42 (около 3 мин. от ст. м. «Текстильщики», менее 10 мин. от ТТК)

### Преимущества

- Площадь – 2 368 м<sup>2</sup>
- Удобная доступность для личного и общественного транспорта
- Наличие парковочных мест (собственная и городская парковка)
- Наличие собственной инфраструктуры (спереговорные, шоу-рум, оборудованный зал, сцена)
- Площадка была апробирована в ходе фестиваля в ноябре 2017 г.



### Недостатки

- Входная группа площадки не обладает достаточной пропускной способностью
- Затрудненная навигация на прилегающей территории
- Отсутствие изоляции между зоной мастер-классов и основной сценой
- Удаленность от центра города и ст. м. Текстильщики – 960 м



4

## вариант №4 Российская государственная детская библиотека (РГДБ)

11/2018: 18, 24

Калужская площадь 1 (менее 3 мин. от ст. м. «Октябрьская», менее 1 мин. от Садового кольца)

### Преимущества

- Удобная доступность для общественного транспорта
- Наличие внутренней инфраструктуры (актовый зал на 185 мест, мастерские, компьютерные классы, кафетерий)
- Возможность получения площадки на льготной основе при условии содействия Министерства культуры



### Недостатки

- Площадь доступна для аренды — 1600 м<sup>2</sup>, что является недостаточным метражом в случае одновременного нахождения более 1 500 участников на площадке
- На территории библиотеки ведут свою деятельность кружки и секции, которые могут занять некоторые локации в выбранную дату
- Локации, доступные для аренды, распределены по территории площадки, что потенциально затрудняет навигацию
- Отсутствие собственной парковки, а также вместительной городской парковки в шаговой доступности

5

## вакантные площадки

### условные обозначения

- ЦДЛ Цифровое деловое пространство
- ЗМЛ Культурный центр ЗМЛ
- ТМ Конгресс-центр Технологика «Москва»
- РГДБ Российская государственная детская библиотека

Площадка	06/10	13/10	20/10	27/10	3/11	10/11	17/11	24/11
ЦДЛ				*		*	*	*
ЗМЛ	*		*		*	*	*	
ТМ			*	*		*	*	*
РГДБ			*	*				*

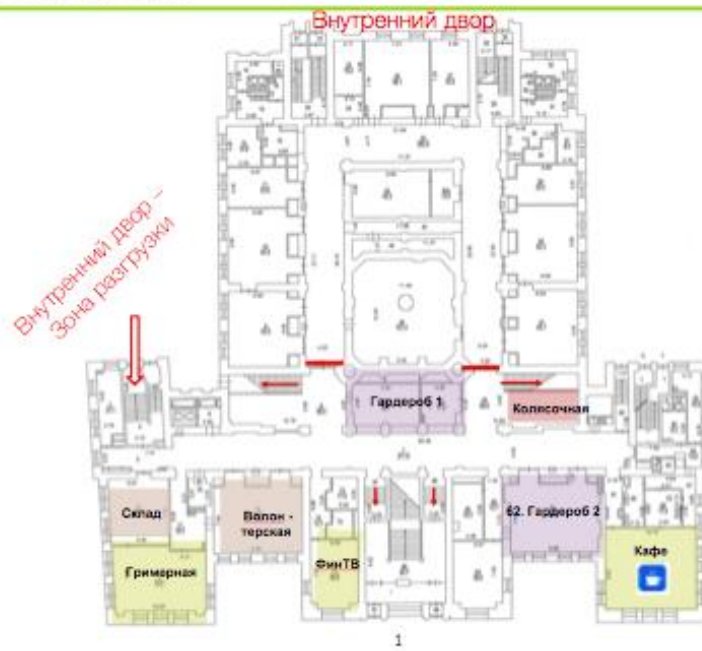
## сравнение площадок

Площадка	Площадь, м <sup>2</sup>	Вероятность льготной аренды	Наличие высокотехнологичного мультимедийного оборудования	Близость станций метро	Наличие изолированных помещений (лекторий / актовый зал / переговорные комнаты и пр.)	Возможность трансформации пространства	Простота застройки	Наличие парковки для VIP
ЦДЛ	2 330	Высокая	*		*	*	*	*
ЗМЛ	1 800	Низкая						
ТМ	2 354	Высокая	*		*	*	*	*
РГДБ	1 500	Низкая		*	*		*	

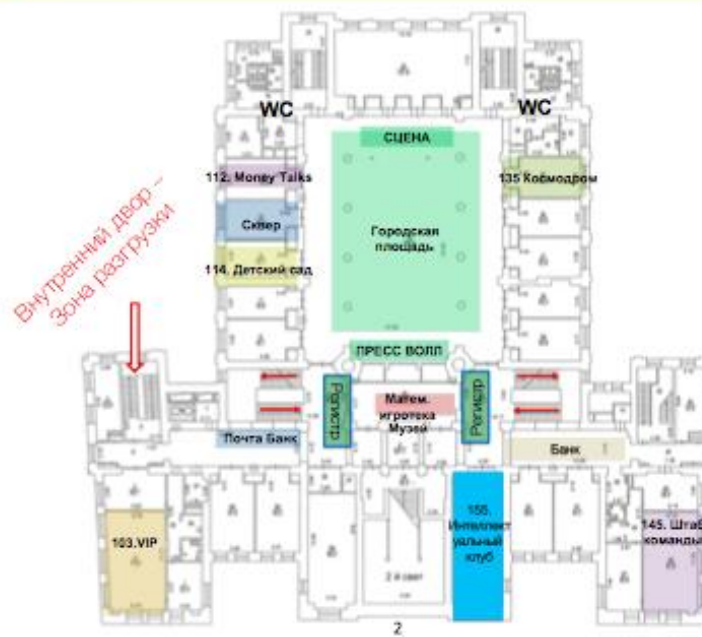
6

Рисунок 2. Пример составления схемы зонирования площадки

## цокольный этаж

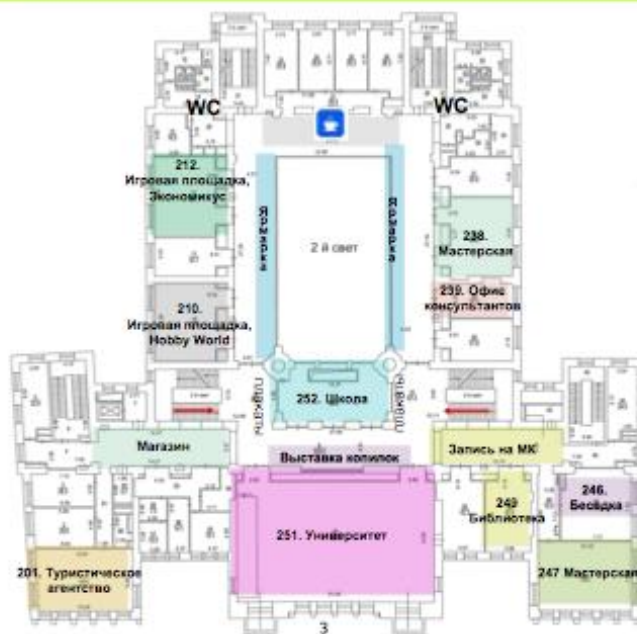


## первый этаж





## второй этаж



## РЕКОМЕНДАЦИИ КОНСУЛЬТАНТА ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ПАРТНЕРАМИ

1. Составление списка партнеров не позднее чем за 10 недель до мероприятия. Заранее составьте список потенциальных партнеров мероприятия из числа компаний и частных энтузиастов, чья деятельность релевантна целевой аудитории и/или тематике мероприятия. Список потенциальных партнеров следует группировать по кластерам, например:

- производители товаров народного потребления,
- производители спортивного инвентаря,
- производители товаров для творчества,
- производители детских товаров,
- производители продуктов питания (снеков, питьевой воды),
- производители настольных игр,
- издательства детской и юношеской литературы,
- производители видео- и аудиоконтента,
- поставщики образовательных услуг,
- организаторы шоу-программ,
- учредители интеллектуальных игр и квестов,
- детско-юношеские клубы,
- театральные и творческие объединения,
- продюсерские компании,
- представители финансовой, страховой и/или банковской сферы.

Рекомендуется оформить список в формате таблицы, в которой будут присутствовать такие столбцы, как «номер по порядку», «название организации», «вид деятельности», «сайт», «предполагаемый вклад» (чем может быть интересен и полезен партнер), контакты (e-mail, телефон) (таб.1).

*Таблица 1. Примерный список потенциальных партнеров*

№ п / п	Название	Описание	Сайт	Предполагаемый вклад	e-mail	Телефон, имя
<b>Индустрия детских товаров и развлечений</b>						
1.	Joki Joya	Семейный парк активного отдыха	<a href="https://joki-joya.ru/">https://joki-joya.ru/</a>	Предоставление продукции в подарочный фонд фестиваля		
2.	Motor City	Детский игровой городок	<a href="https://motorcitykids.ru/">https://motorcitykids.ru/</a>	Предоставление билетов в подарочный фонд фестиваля		
3.	...					
<b>Издательства</b>						
4.	Росмэн	Издательство	<a href="http://rosman.ru/">http://rosman.ru/</a>	Предоставление продукции в		

№ п / п	Название	Описание	Сайт	Предполагаемый вклад	e-mail	Телефон, имя
				подарочный фонд фестиваля		
5.	Эксмо	Российская издательская компания	<a href="https://eksmo.ru/">https://eksmo.ru/</a>	Предоставление продукции в подарочный фонд фестиваля.		
6.	...					
<b>Игротеки, игровые издательства, квесты</b>						
7.	«Мосигра»	Федеральная сеть магазинов настольных игр	<a href="http://www.mosigra.ru/">http://www.mosigra.ru/</a>	Предоставление продукции в подарочный фонд фестиваля Организация игр на площадке		
8.	...					
<b>Ритейл и спортивные товары</b>						
9.	DNS	Сеть магазинов бытовой техники и электроники	<a href="https://www.dns-shop.ru/">https://www.dns-shop.ru/</a>	Предоставление продукции в подарочный фонд фестиваля		
10.	«Эльдорадо»	Торговая сеть по продаже бытовой электроники	<a href="https://www.eldorado.ru/">https://www.eldorado.ru/</a>	Предоставление продукции в подарочный фонд фестиваля		
11.	...					
<b>Образовательные и просветительские организации, проекты</b>						
12.	Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова	Факультет экономики	<a href="https://www.msu.ru">https://www.msu.ru</a>	Организация квеста совместно с Квестигрой		
13.	Академия развития интеллекта для детей и взрослых AMAKids	Частная школа (представлена в: СПб, Белгород, Грозный, Екатеринбург, Кемерово)	<a href="https://amakids.ru">https://amakids.ru</a>	Организация активности, предоставления сертификата		
14.	...					
<b>Поставщики канцелярских товаров и товаров для творчества</b>						
15.	«Комус»	Товары для дома и офиса	<a href="https://www.komus.ru/">https://www.komus.ru/</a>	Предоставление продукции в		

№ п / п	Название	Описание	Сайт	Предполагаемый вклад	e-mail	Телефон, имя
.				подарочный фонд фестиваля		
<b>Творческие объединения, клубы по интересам, шоураннеры</b>						
1 6 .	Академия детского мюзикла	Творческое объединени е	<a href="https://www.musicalacademy.ru">https://www.musicalacademy.ru</a>	Музыкальная шоу-программа		
1 7 .	...					
<b>Музеи и выставочные центры</b>						
1 8 .	Музей денег	Музей истории денег	<a href="http://muzeydeneg.ru">http://muzeydeneg.ru</a>	Организация выставочного пространства, посвященного истории денег		
<b>Производители продуктов питания и напитков</b>						
1 9 .	«Азбука шоколада»	Кондитерск ая фабрика	<a href="http://vkusnel.ru/">http://vkusnel.ru/</a>	Предоставление продукции в подарочный фонд фестиваля		
2 0 .	...					
<b>Рекрутинг</b>						
2 1 .	HeadHunter (HH.ru)	Сервис подбора персонала	<a href="https://hh.ru/">https://hh.ru/</a>	Организация мастер-классов и лекций на тему финансовой грамотности на рабочем месте		
2 2 .	...					
<b>Госорганы</b>						
2 3 .	Пенсионны й фонд НА		<a href="http://www.pfrf.ru">http://www.pfrf.ru</a>	Организация лекций и консультаций		
2 4 .	Федеральна я налоговая служба НА		<a href="https://www.nalog.ru">https://www.nalog.ru</a>	Организация лекций и консультаций		
2 5 .	Роспотребн адзор		<a href="https://rosпотребнадзор.ru">https://rosпотребнадзор.ru</a>	Организация лекций и консультаций		
	ХочуМогуЗ наю		<a href="https://хочумогузнаю.рф">https://хочумогузнаю.рф</a>	Просветительская печатная продукция, просветительские		

№ п / п	Название	Описание	Сайт	Предполагаемый вклад	e-mail	Телефон, имя
				ролики		
2 6 .	ФинПотреб Союз		<a href="https://www.finpotrebsouz.ru">https://www.finpotrebsouz.ru</a>	Организация лекций и консультаций		
2 7 .	Министерс тво труда и социальной защиты РФ		<a href="https://rosmintrud.ru">https://rosmintrud.ru</a>	Организация лекций и консультаций		
2 8 .	Росмолоде жь - Федеральн ое агентство по делам молодежи		<a href="https://fadm.gov.ru">https://fadm.gov.ru</a>	Организация лекций, волонтеры		
2 9 .	Министерс тво культуры РФ		<a href="https://www.mkrf.ru">https://www.mkrf.ru</a>	Концертная программа		
3 0 .	Уполномоч енный по правам человека РФ		<a href="http://ombudsmanrf.org">http://ombudsmanrf.org</a>	Организация лекций и консультаций		
3 1 .	Министерс тво внутренних дел РФ		<a href="https://мвд.рф">https://мвд.рф</a>	Организация лекций		
3 2 .	Минстрой РФ		<a href="http://www.minstroyf.ru">http://www.minstroyf.ru</a>	Организация лекций и консультаций		
3 3 .	Министерс тво науки и высшего образовани я РФ		<a href="https://minobrnauki.gov.ru">https://minobrnauki.gov.ru</a>	Рассылка по образовательным учреждениям, привлечение аудитории		
<b>Школы английского языка</b>						
3 4 .	English First		<a href="https://www.ef.ru">https://www.ef.ru</a>	Интерактивные занятия, сертификаты участникам		
3 5 .	Skyeng		<a href="https://skyeng.ru/programs">https://skyeng.ru/programs</a>	Интерактивные занятия, сертификаты участникам		
3 6 .	ALIBRA SCHOOL		<a href="https://www.alibra.ru/schools/">https://www.alibra.ru/schools/</a>	Интерактивные занятия, сертификаты участникам		
<b>Школы программирования</b>						
3	Школа	Частная		Интерактивные		



№ п / п	Название	Описание	Сайт	Предполагаемый вклад	e-mail	Телефон, имя
7	программирования CODDY	школа (представлена в СПб, Грозном, Кемерово, Новосибирске)	<a href="https://coddyschool.com">https://coddyschool.com</a>	занятия, сертификаты участникам		
3 8	Школа программирования «Алгоритмика»	Частная школа (представлена в Белгороде, СПб, Кемерово, Екатеринбурге, Новосибирске, Якутске)	<a href="https://yakutsk.algoritmika.org">https://yakutsk.algoritmika.org</a>	Интерактивные занятия, сертификаты участникам		
3 9	Школа безопасности и «Стоп угроза»	Частная школа (представлена в: СПб, Екатеринбург, Якутске,	<a href="https://stop-ugroza.ru">https://stop-ugroza.ru</a>	Лекции		
4 0	Школа скорочтения, каллиграфии, развития памяти и интеллекта	Частная школа (представлена в Екатеринбурге, Грозном, Санкт-Петербурге, Белгороде, Якутске, Новосибирске, Кемерово)	<a href="https://iq007.ru">https://iq007.ru</a>	Интерактивные занятия, сертификаты участникам		
<b>Школы бизнеса</b>						
<b>Творческие школы</b>						

## 2. Проверка репутации

Мероприятие имеет просветительский и социальный характер и проводится от имени Минфина России, поэтому организаторы обязаны удостовериться в чистоте деловой репутации потенциального партнера, чтобы избежать репутационных рисков для мероприятия в частности и Минфина России в целом.

К репутационным рискам относятся:

- **публикации скандального или разоблачительного характера в СМИ и блогах**, касающиеся экономической или хозяйственной деятельности партнера (партнер или его представители, аффилированные лица замечены в серьезном нарушении прав потребителей, были предъявлены обвинения в мошенничестве, махинациях, выводе средств в офшоры и т.д.);
- **сотрудничество с непроверенными образовательными и досуговыми организациями**, продающими курсы финансовой грамотности для детей и взрослых (как правило, авторами и ведущими подобных курсов являются недобросовестные «бизнес-тренеры», не имеющие квалификации и/или большого опыта для данной деятельности). Организаторы мероприятия обязаны запросить тематический план и тезисы курса, чтобы заблаговременно согласовать использование данных материалов с Минфином России;
- **«слепое» доверие к издательствам детско-юношеской литературы и дистрибьюторам настольных игр**. Игрушки, игры и книги не должны иметь очевидной фэнтэзи-агрессии (орки, зомби, пришельцы), военной или политической тематики (игрушечные пистолеты, автоматы, мечи, фигурки солдат и пр.). Игры, книги и игрушки на военную или политическую тему допустимы исключительно в историческом контексте (например, сборные модели военных кораблей и крупной техники, книги по истории и др.). В изданиях также нежелательно преднамеренное принижение или игнорирование родительского авторитета, искажение значимости роли родителя в жизни ребенка.

### 3. Подготовка и рассылка пакетных предложений (не позднее чем за 8 недель до мероприятия)

#### 1. Разработка пакетных опций

Помимо общей информации о мероприятии и его значимости, партнерам необходимо презентовать аргументы о выгоде, которую они получают, поддержав мероприятие. Пакеты следует ранжировать в зависимости от предлагаемых в обмен на услуги или товары партнера опций:

- информационная поддержка (в СМИ, соцсетях, на сайте мероприятия или на самом мероприятии);
- рекламная поддержка (в СМИ, соцсетях, на сайте мероприятия или на самом мероприятии);
- торговое место в ярмарочной зоне.

В зависимости от суммы, которой эквивалентны предоставленные товары, услуги или подарки, можно предложить партнеру различный объем вышеуказанных видов поддержки.

#### 2. Подготовка презентации

Ввиду цейтнота менеджеры крупных компаний предпочитают лаконичный и сжатый стиль общения, поэтому воспринимать опции, перечисленные в письме «в столбик», им будет затруднительно. Рекомендуется привлечь профессионального дизайнера и оформить предложения на 2-5 слайдах с иллюстрациями. Так впечатление о вас будет более целостным. (рис.3) Пример презентации для партнеров (Приложение 1).

*Рисунок 3. Пример презентации для партнеров*

[финфест.рф](http://финфест.рф)

## ФИНАНСОВЫЙ ФЕСТИВАЛЬ ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ

ЛУЧШЕЕ EDUTAINMENT-МЕРОПРИЯТИЕ ПО ФИНАНСОВОЙ  
ГРАМОТНОСТИ

### О ФЕСТИВАЛЕ

Осенью 2020 года пройдет серия масштабных фестивалей финансовой грамотности для всей семьи.

В 2019 г. в России успешно прошли 5 региональных фестивалей.

**Финансовые фестивали** — социальный проект, цель которого — помочь россиянам подружиться с финансами.

Фестиваль способствует формированию финансовой культуры и позволяет получить недостающие знания представителям различных возрастов.



## КАК ЭТО БЫЛО В 2019

### СЫКТЫВКАР

В Сыктывкаре на фестивале финансовой грамотности побывало более 500 человек.

На фестивале работало сразу несколько зон активностей:

- лекторий;
- консультации экспертов;
- 22 игровые площадки;
- кинозал;
- мастерские.

Младшие школьники примеряли на себя роли банкиров и финансистов, познакомились с базовыми финансовыми понятиями и азами финансового планирования, старшеклассники играли в мозгобойню, финансовый брейн-ринг, изучали интерактивный бюджет Сыктывкара.

Взрослые в игровой форме учились финансовой безопасности, основам предпринимательской деятельности, изучали финансовую грамоту в отрасли здравоохранения.



## КАК ЭТО БЫЛО В 2019

### УФА

Первый семейный фестиваль финансовой грамотности в Уфе собрал на своей площадке более 2500 человек.

Все желающие могли поучаствовать:

- в мастер-классах;
- посетить мастерские и вручную изготовить собачку — символ проекта «Дружи с финансами»;
- слушали лекции спикеров;
- составляли бизнес-планы;
- играли в финансовые игры;
- смотрели мультфильмы «Финансовая грамотность со Смешариками»;
- интерес участников также привлекли видео-лекции деканов и доцентов кафедры экономики МГУ.

Дети зарабатывали **фестивальную валюту**, на которые можно было приобрести книги и другие сувениры. Взрослые получили консультации по налоговым льготам, услугам ЖКХ, жилищным программам, видам социальной поддержки различных категорий граждан, открытию и ведению собственного бизнеса.





## ОТЗЫВЫ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РЕГИОНОВ



*Финансовый сектор очень активно развивается, активно уходят в интернет технологии. Особенно актуальна эта проблема для старшего поколения наших жителей, поэтому мы проводим такие мероприятия, где можно подтянуть свой уровень знаний, получить ответы на вопросы от лучших экспертов и специалистов.*

**Илья Баланин,**

Заместитель губернатора Ярославской области – руководитель администрации губернатора области

*Мы увидели активность как маленьких граждан, так и их родителей, тематика фестиваля была интересной и людям старшего возраста. Финансовые технологии развиваются, идут вперед. Много вопросов возникает по кредитованию, по страхованию, по финансовым услугам микрокредитных организаций. Население все больше начинает понимать, что быть финансово грамотным — это необходимость, которая продиктована временем.*

**Галина Рубцова,**

Министр финансов Республики Коми

*Наши граждане обладают хорошими знаниями финансовой грамотности, но, к сожалению, навыки применения на практике пока еще оставляют желать лучшего. Наша задача, проводя этот фестиваль, — как раз привлечь внимание к необходимости изучения, чтобы правильно читать кредитный договор, чтобы не бежать за большими процентами к мошенникам и не отдавать свои сбережения случайным дельцам.*

**Лира Игтисамова,**

Министр финансов Республики Башкортостан



## ОТЗЫВЫ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РЕГИОНОВ



*Финансовый сектор очень активно развивается, активно уходят в интернет технологии. Особенно актуальна эта проблема для старшего поколения наших жителей, поэтому мы проводим такие мероприятия, где можно подтянуть свой уровень знаний, получить ответы на вопросы от лучших экспертов и специалистов.*

**Илья Баланин,**

Заместитель губернатора Ярославской области – руководитель администрации губернатора области

*Мы увидели активность как маленьких граждан, так и их родителей, тематика фестиваля была интересной и людям старшего возраста. Финансовые технологии развиваются, идут вперед. Много вопросов возникает по кредитованию, по страхованию, по финансовым услугам микрокредитных организаций. Население все больше начинает понимать, что быть финансово грамотным — это необходимость, которая продиктована временем.*

**Галина Рубцова,**

Министр финансов Республики Коми

*Наши граждане обладают хорошими знаниями финансовой грамотности, но, к сожалению, навыки применения на практике пока еще оставляют желать лучшего. Наша задача, проводя этот фестиваль, — как раз привлечь внимание к необходимости изучения, чтобы правильно читать кредитный договор, чтобы не бежать за большими процентами к мошенникам и не отдавать свои сбережения случайным дельцам.*

**Лира Игтисамова,**

Министр финансов Республики Башкортостан



## СЕМЕЙНЫЕ ФЕСТИВАЛИ ПРОЙДУТ В РАМКАХ ВСЕРОССИЙСКОЙ НЕДЕЛИ 2020

### ОРГАНИЗАТОРЫ

- региональные администрации
- образовательные учреждения
- финансовые организации
- коммерческие компании



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР  
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ



МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



### УЧАСТНИКИ

- взрослые
- дети всех возрастов



## СТАНЬТЕ ЧАСТЬЮ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМОГО ПРОЕКТА!

### ВЫ МОЖЕТЕ:

- Провести активность по материалам разработанным в рамках Проекта Минфина: лекции, мастер-классы, финансовый квиз;
- Организовать и провести увлекательный квест (без перемещения по аудитории);
- Организовать консультацию по финансовым вопросам;
- Организовать и провести настольные финансовые игры;
- Организовать и провести собственное креативное мероприятие;
- Организовать мастер-класс по изготовлению поделок, аквагрим для детей;
- Стать спонсором конкурсов, концертных выступлений: фирменные сувениры, памятные подарки;
- Оформить фотозону и провести фотосъемку.





## ЧТО ДАЕТ УЧАСТИЕ В ФИНАНСОВОМ ФЕСТИВАЛЕ

### ДЛЯ ПАРТНЕРА:

- Повышение узнаваемости бренда;
- Повышение лояльности клиентов;
- Увеличение числа потенциальных пользователей финансовых услуг;
- Формирование образа финансового института, который дает возможность гражданам в будущем стать успешными;



## БОНУСЫ ПАРТНЕРАМ УЧАСТНИКАМ

### СПИСОК БОНУСОВ

- Размещение логотипа на сайте фестиваля [финфест.рф](http://финфест.рф);
- Размещение логотипа на [пресс-волле](http://пресс-волле);
- Публикации и упоминание в соц.сетях в группах: ВКонтакте, Facebook, Одноклассники, Инстаграм: с охватом более 16 000 человек;
- Возможность интервью и размещение в пресс-релизе;
- Упоминание в рассылке по базе НЦФГ и базе партнеров;
- Анонсирование на платформе [Яндекс.Дзен](http://Яндекс.Дзен) с аудиторией более 25 000 человек;
- Публикации в региональных и федеральных СМИ (на усмотрение редакторов СМИ);
- Пресс-релиз на сайтах: [финфест.рф](http://финфест.рф), [ncfg.ru](http://ncfg.ru), [vashifinancy.ru](http://vashifinancy.ru);
- Пост-релиз на сайтах: [финфест.рф](http://финфест.рф), [ncfg.ru](http://ncfg.ru), [vashifinancy.ru](http://vashifinancy.ru);



*\*Участие в мероприятии бесплатно для партнеров и гостей фестиваля*

## УЧАСТИЕ ПОДТВЕРДИЛИ



## КОНТАКТЫ

ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМОМУ ПРОЕКТУ!

**Елена Негру**  
Руководитель проекта  
[negru@ncfg.ru](mailto:negru@ncfg.ru)  
+7 916 940-64-48

**Иван Иванов**  
Координатор фестиваля в Белгород  
почта  
телефон

### 3. Рассылка

Согласовав предварительный список партнеров с Минфином России и подготовив презентабельные материалы для приглашения к сотрудничеству, можно приступить к адресной рассылке предложений. В теле письма следует вежливо представиться и в 2-3 предложениях рассказать о готовящемся мероприятии. Настройте отправку письма таким образом, чтобы получать уведомления о доставке и прочтении. Данная опция поможет вам в работе.

### 4. Обзвон



Как показывает практика, даже если письмо было доставлено и прочитано, это отнюдь не означает, что оно было понято или принято. В течение 2-3 дней после рассылки необходимо провести последовательный обзвон каждого получателя с целью подтверждения получения и уточнения имени менеджера, с которым можно было бы обсудить сотрудничество. Даже в случае отсутствия интереса к мероприятию, благодаря обзвону у вас будет возможность скорректировать свое предложение и перечень партнеров или подобрать уникальное предложение по интеграции для той или иной компании. В течение всего периода работы ведите не только учет продукции и услуг, которые готов предоставить вам партнер, но и обещаний, которые ему дали вы. Соблюдение всех договоренностей — залог успешного сотрудничества в будущем.

#### **4. Подтверждение партнерства (не позднее чем за 3 недели до мероприятия)**

Проверьте, все ли партнеры дали обратную связь в отношении вашего предложения. Проведите финальный обзвон компаний-«должников» для того, чтобы подтвердить, все ли договоренности в силе.

В случае, если партнерская айдентика (логотипы) будут размещены на пресс-воллах, экранах, сайтах и других носителях, запросите ее у партнеров в растровых (JPEG/PNG) и векторных (AI, SVG, PSD и т.д.) форматах. Наличие логотипов и изображений в векторных форматах обязательно — оно позволит избежать искажения и нечеткости при увеличении и печати. Передайте собранные материалы дизайнеру, который отвечает за оформление площадки.

#### **5. Подготовка заезда (не позднее чем за 2 недели до мероприятия)**

Согласуйте возможность позднего (накануне) и раннего (в день мероприятия) заезда партнеров на площадку с коллегой — менеджером по организации мероприятий.

Выясните схему заезда и разгрузки (требуется ли заполнение формы на въезд, список ввозимых материалов, списки персонала и автотранспорта с номерами и регионами), копии паспортов). Запросите все необходимые данные у партнеров.

Так как мероприятие проводится в выходной день, многие менеджеры предпочитают делегировать основные функции вспомогательному персоналу (грузчикам, продавцам, игротехникам), которому будет трудно «с нуля» разобраться в деталях мероприятия.

Поэтому предоставьте партнерам максимально подробную информацию о заезде (желательно с картами проезда и указанием ориентиров), а также контакты для связи.

В случае, если партнер не имеет возможности доставить материалы или подарки на площадку в выходной день, вам следует позаботиться о хранении продукции и обеспечить ее разгрузку/загрузку на своей территории для последующей самостоятельной доставки на площадку.

#### **6. Отчетность (не позднее 2 месяцев после мероприятия)**

Несмотря на то что многие партнеры не всегда требовательно относятся к отчетности по бартерному сотрудничеству, подготовка таких отчетов — правило хорошего тона и возможность запланировать сотрудничество на дальнейших проектах.

Отчеты должны быть оформлены в формате презентации, на каждом слайде которой вы последовательно отразите выполненные со своей стороны обязательства с комментариями и наглядными иллюстрациями. Последовательность слайдов зависит от объема оказанной вами поддержке для партнера:

- титульный слайд,
- общие сведения о мероприятии (количество участников, СМИ, почетных гостей),
- сведения об информационной кампании мероприятия (количество выходов в СМИ, публикации блогеров),
- сведения о поддержке партнера:
  - логотипы на раздаточных материалах,
  - логотипы на пресс-воллах,
  - публикации в соцсетях о компании-партнере,
  - публикации в СМИ с упоминанием партнера или демонстрацией его брендинга,
  - и т.д.
- размещение продукции (фотографии взаимодействия участников с продукцией или участия в активностях партнера),
- завершающий слайд: «Спасибо за сотрудничество» / «Спасибо за внимание».

## РЕКОМЕНДАЦИИ К ВЫБОРУ ЛЕКТОРОВ ФЕСТИВАЛЯ

Организаторам фестиваля следует внимательно подойти к выбору спикеров, выступающих на активностях мероприятия. Это люди, которым предстоит непосредственно взаимодействовать с участниками, и именно они сформируют у гостей основное впечатление о фестивале.

Количество спикеров зависит от числа представленных на фестивале активностей (не менее 5). При этом на некоторых мероприятиях может быть более одного спикера, если того требует формат.

### **Пожелания к кандидатам в спикеры мероприятия:**

- наличие опыта публичных выступлений, умение взаимодействовать с аудиторией;
- глубокое знание тем финансовой грамотности (допустимо глубокое понимание какой-то одной темы);
- наличие опыта проведения мероприятий на темы финансовой грамотности, в том числе в рамках Проекта Минфина России по повышению финансовой грамотности населения. Например, участие в Неделях финансовой грамотности взрослого и детского населения.

При общении с кандидатами следует также обратить внимание на то, какое впечатление они производят при общении: важны презентабельный внешний вид, чистая грамотная речь, четкое и логичное изложение мысли.

### **Последовательность действий при формировании договоренностей:**

- после выбора тем и активностей фестиваля определите количество спикеров и консультантов, которое вам необходимо. Искать спикеров можно в следующих источниках:
  - среди консультантов-методистов Проекта Минфина России (<http://portal-kmfg.ru/fo/km/registry.asp>).
  - среди партнеров фестиваля, являющихся представителями финансовых организаций (банков, страховых компаний, брокерских организаций и пр.). При самостоятельном формировании партнерских договоренностей о поддержке фестиваля вы можете озвучить им возможность принять участие в фестивале в формате участия спикеров организации. Также вы можете обратиться к представителям НЦФГ для поиска партнеров, готовых предложить своих спикеров;
  - через административный ресурс. Проект по повышению финансовой грамотности поддерживают такие институты, как Роспотребнадзор, Пенсионный фонд РФ, налоговые органы. Вы можете обратиться в перечисленные организации с приглашением спикеров;
  - в образовательных организациях: проект Минфина России поддерживают Высшая школа экономики и МГУ. Если в вашем городе есть филиал

одного из этих университетов, вы можете обратиться к ним для поиска спикеров.

- если вы заранее понимаете, кого из кандидатов и для какой активности хотите рассмотреть, в начале коммуникации дайте ее описание (его можно взять из рекомендаций к содержанию активностей). В остальных случаях кандидаты должны сами указать, какая активность их интересует;
- после собеседований с кандидатами у вас появится понимание, кто из них наиболее подходит для участия в активностях фестиваля. В формировании списка лучших кандидатов вам может помочь анкетирование. Вы можете как отправить анкеты кандидатам для заполнения, так и заполнить их сами на основании проведенных бесед;
- сформируйте финальные договоренности о выступлениях с отобранными в результате проделанной работы спикерами. Проговорите время их прибытия на площадку, время и продолжительность выступления, дресс-код, зону выступления и другие подробности;
- рекомендуется для каждого мероприятия иметь также одного или двух запасных спикеров, которые смогут провести мероприятие в случае, если отобранный кандидат не сможет присутствовать из-за форс-мажора.

### **Правила участия в фестивале**

Всех спикеров фестиваля необходимо ознакомить со следующими правилами участия в мероприятии:

- необходимо предоставлять слушателям качественную, актуальную и правдивую информацию;
- необходимо говорить простым языком и пояснять финансовые термины, поскольку вам предстоит выступать перед неподготовленной аудиторией, не имеющей финансового образования;
- недопустимо рекламировать финансовые и прочие услуги, организации и инструменты и продавать что бы то ни было в рамках мероприятия.

## АНКЕТА КАНДИДАТА ДЛЯ ВЫБОРА СПИКЕРОВ

ФИО \_\_\_\_\_

Возраст \_\_\_\_\_

Должность и место работы \_\_\_\_\_

### Каким из перечисленных требований вы соответствуете?

- наличие опыта публичных выступлений, умение взаимодействовать с аудиторией;
- глубокое знание тем финансовой грамотности (допустимо глубокое понимание какой-то одной темы);
- наличие опыта проведения мероприятий на темы финансовой грамотности, в том числе в рамках Проекта Минфина России по повышению финансовой грамотности населения. Например, участие в Неделях финансовой грамотности взрослого и детского населения.

**Пожалуйста, расскажите о своем опыте публичных выступлений на тематику финансовой грамотности (название мероприятия, тематика, возраст аудитории, количество участников):**

\_\_\_\_\_

—

**Если у вас есть ссылки на видео- или аудиозаписи ваших выступлений, приведите их ниже:**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫБОРУ ВЕДУЩЕГО И МОДЕРАТОРА

Модератор — чаще всего эксперт в сфере финансовой грамотности, в его задачи входит процесс организации взрослого лектория в день мероприятия, представление спикеров, задавание вопросов и живое общение с аудиторией для поддержания интереса с ее стороны.

Ведущий — профессиональный ведущий/артист, который в день фестиваля работает в зоне концертов/церемонии награждений/выступлений творческих коллективов.

### Основные критерии выбора модератора:

- заинтересованность в теме финансовой грамотности,
- ораторские способности и эмоциональная подача материала,
- желание модерировать лекторий фестиваля.

### Основные критерии выбора ведущего:

- профессионализм и опыт работы с детской аудиторией,
- умение заинтересовать аудиторию, гибкость и адаптивность в случае изменения в программе,
- заинтересованность в теме финансовой грамотности.

### Основные этапы по работе с модератором:

- **составьте список потенциальных экспертов в области финансовой грамотности.**

При выборе модератора обращайте внимание не только на профессионализм, но и на ораторские способности потенциального модератора.

- **за 2 месяца до фестиваля встретьтесь с потенциальным модератором.**

Перед встречей направьте ссылку на сайт или презентацию фестиваля. На встрече подробно расскажите о фестивале и проекте повышения финансовой грамотности населения. Поскольку работа модератора оказывается на безвозмездной основе, важно, чтобы модератор был заинтересован в проведении лектория фестиваля.

- **По мере подтверждения спикеров знакомьте их с модератором**

После подтверждения модератора рекомендуем начать знакомить его со спикерами лектория и темами их выступлений. Также рекомендуется за 2 недели до мероприятия организовать встречу модератора и спикеров в неформальной обстановке для знакомства.

- **За 2 недели до фестиваля утвердите программу и направьте модератору**

Важно, чтобы у модератора было понимание программы, и он заранее мог с ней ознакомиться. В программе пропишите все ударения на фамилии и названия организаций так, как нужно, чтобы произнес, представил ведущий.

Также рекомендуется программу лектория начинать через час после официального начала фестиваля (т.е. если начало фестиваля в 11:00, то лекторий открыть в 12:00), а также не делать перерывов между выступлениями спикеров.

- **За неделю до фестиваля получите презентации от спикеров и направьте модератору**

Важно, чтобы у модератора была возможность заранее ознакомиться с презентациями спикеров.

- **В день мероприятия**

Перед мероприятием направьте в письменном виде четкие инструкции: во сколько должен подойти модератор, финальную программу, номер телефона контактного лица. Перед началом лекций проверьте оборудование (микрофон и кликер) вместе с модератором, покажите, как работают устройства. Также выделите коллегу или волонтера, который в день мероприятия мог бы помогать модератору — уточнять детали по программе, подавать воду/ручку/бумагу и т.д., при возможности предусмотрите питание модератора.

Основные этапы по работе с ведущим:

- **Составьте список потенциальных ведущих**

При выборе ведущего обращайте внимание не только на профессиональные качества, но и на его ранний опыт работы с детской аудиторией.

- **За 2 месяца до фестиваля назначьте встречу с потенциальным ведущим**

Перед встречей направьте ссылку на сайт или презентацию фестиваля. На встрече подробно расскажите о фестивале и проекте повышения финансовой грамотности населения.

- **За 2 недели до фестиваля утвердите сценарий и направьте ведущему**

Важно, чтобы у ведущего было понимание программы и он заранее мог с ней ознакомиться. В сценарии пропишите все ударения на фамилии и названия организаций так, как нужно, чтобы произнес, представил ведущий.

- **В день мероприятия**

Перед мероприятием направьте в письменном виде четкие инструкции: во сколько должен подойти ведущий, финальный сценарий (в случае, если были какие-то изменения), номер телефона контактного лица. Перед началом лекций проверьте оборудование (микрофон) вместе с ведущим, покажите, как работает устройство. Также выделите коллегу или волонтера, который в день мероприятия мог бы помогать ведущему — уточнять детали по сценарию, подавать воду/ручку/бумагу и т.д., при возможности предусмотрите питание ведущего.

## РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАБОТЕ С ВОЛОНТЕРАМИ

Волонтерство — это добровольческая деятельность, не предполагающая денежного вознаграждения. Волонтерами могут быть все вне зависимости от национальности, пола и социального положения. Мы рекомендуем приглашать к сотрудничеству волонтеров старше 18 лет.

В вашем случае волонтеры — это те люди, которые будут помогать проводить фестиваль в день мероприятия. Именно они являются лицом фестиваля, они будут координировать активности, к ним будут подходить все гости и задавать вопросы. Поэтому очень важно заблаговременно начать работу с волонтерами, познакомиться с ними, провести несколько встреч и показать площадку.

Основные этапы по работе с волонтерами:

- **Определите необходимое количество волонтеров**

Для составления запроса на волонтеров и задействования дополнительных ресурсов четко определите, какое количество волонтеров вам потребуется. Для начала можно разбить их по группам: гардероб, гримерная, входная зона, навигация, регистрация, ответственные по каждой активности (1-2 человека), координаторы клининга, питания. По возможности предусмотрите отдельное помещение для волонтеров и организаторов.

- **Составьте список личных контактов**

Составьте список тех, кто мог бы помочь вам на фестивале, но при этом учитывайте личные и профессиональные характеристики ваших знакомых и коллег. Это может быть хороший друг/родственник/коллега, но не забывайте учитывать такие качества, как ответственность, пунктуальность, самостоятельность, стрессоустойчивость и т.д. Лучше не пригласить человека, чем испортить с ним отношения.

- **Составьте список организаций, которые могли бы предоставить волонтеров**

Волонтерские объединения могут быть как в университетах, так и при культурных учреждениях и молодежных организациях. Также уточните у площадки, на которой вы планируете проводить фестиваль, есть ли у них база волонтеров.

В случае официального обращения составьте письмо-запрос на имя той организации, к которой вы обращаетесь, с описанием целей и задач фестиваля.

- **Проведите встречу с представителем той организации, которая согласилась с вами на сотрудничество**

Помимо знакомства, очень важно на этой встрече оговорить все условия сотрудничества, расскажите, что получают волонтеры после работы на вашем мероприятии. Расскажите об опыте, который получают волонтеры, предусмотрите питание и воду для волонтеров на площадке, заранее договоритесь с университетом, городской администрацией или Министерством финансов о предоставлении благодарностей волонтерам. Кроме того, акцентируйте внимание на специфике мероприятия и отметьте самые «горячие» точки, что на мероприятии будет очень много детей, родителей, возможно столпотворение, пик мероприятия приходится на первую половину дня и т.д.

- **Распределите обязанности между волонтерами**

Важно, чтобы каждый волонтер был закреплен за определенной зоной/активности и знал об этом заранее. Это может быть таблица в формате word/excel с ФИО, зоной ответственности и кратким описанием функционала (таб.2). Вероятно, распределение



будет неокончательным, поскольку возможны как изменения с вашей стороны, так и отказы и непредвиденные ситуации участников. При этом подобное распределение поможет вам в планировании и понимании общей картины по задействованности волонтеров на площадке.

Таблица 2. Пример распределения зоны ответственности

ФИО	ЗОНА	ДЕЙСТВИЕ
<b>Регистрация и банк</b>	<b>1. Скачиваем приложение Timerpad</b>	
Дарья Марковская	регистрация	координация зоны
Элина Сафина	регистрация	регистрация: скан билета, выдача браслета.
Мамедова Эльвира	регистрация	регистрация: скан билета, выдача браслета.
Наумова Анастасия	регистрация	регистрация: скан билета, выдача браслета.
Семёнова Александра	регистрация	регистрация на компьютере
Костенко Оксана	регистрация	регистрация на компьютере
Куклина Арина	регистрация	регистрация: скан билета, выдача браслета.
Никифорова Алина	регистрация	регистрация: скан билета, выдача браслета.

### • Сформируйте инструкции

Инструкции по работе в каждой зоне лучше сформировать до проведения общей встречи, чтобы каждый из участников мог ознакомиться с материалами и своей зоной ответственности. В инструкции могут быть прописаны как общие правила поведения и дресс-код, так и описание зон и более точный функционал волонтера на той или иной локации.

*Пример инструкции для волонтеров*

## Семейный финансовый фестиваль

Инструкция для волонтеров, находящихся в зоне «Регистрация»

### Задача:

1. Встречать и регистрировать участников фестиваля.
2. Четко, громко и с позитивными интонациями рассказывать участникам о фестивале (см. справку о фестивале, которая прилагается к письму, а также презентацию о фестивале), правилах регистрации и функционировании фестивальной игровой валюты, анонсировать те или иные активности согласно таймингу мероприятия.

### Форма одежды:

- джинсы, брюки или миди-юбка,
- однотонные колготы без сетки и рисунка у девушек,
- закрытая и очень удобная обувь,
- футболка — получить заранее в штабе у менеджеров мероприятия.

### День мероприятия:

1. Прибытие на площадку — 08:45.
2. Инструктаж, в том числе по пожарной безопасности, проход по зонам — 09:00.
3. Получить футболку / униформу — 09:15.
4. Готовность к мероприятию — 09:30.

## До мероприятия:

1. Скачайте приложение Timerad Checkin на телефоны.

Приложение лучше работает на айфонах, нежели на андроидах.

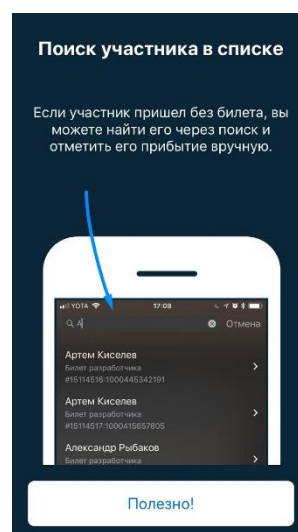
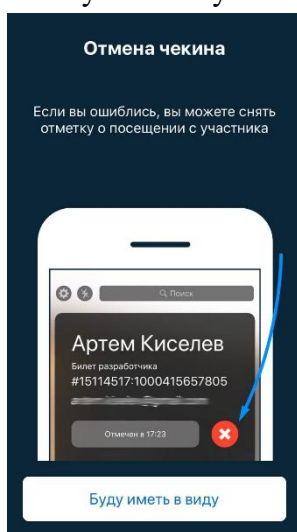
2. Введите специальный код события: VU-K7PE-V68P-R12Y (пробный).
3. После ввода вы сможете сканировать QR-коды билетов.
4. Данные будут автоматически синхронизироваться с личным кабинетом, также будут отмечаться пришедшие участники.

### Случай 1.

Если человек не зарегистрирован — его регистрируют на самом мероприятии.

На одной из стоек будет человек за компьютером.

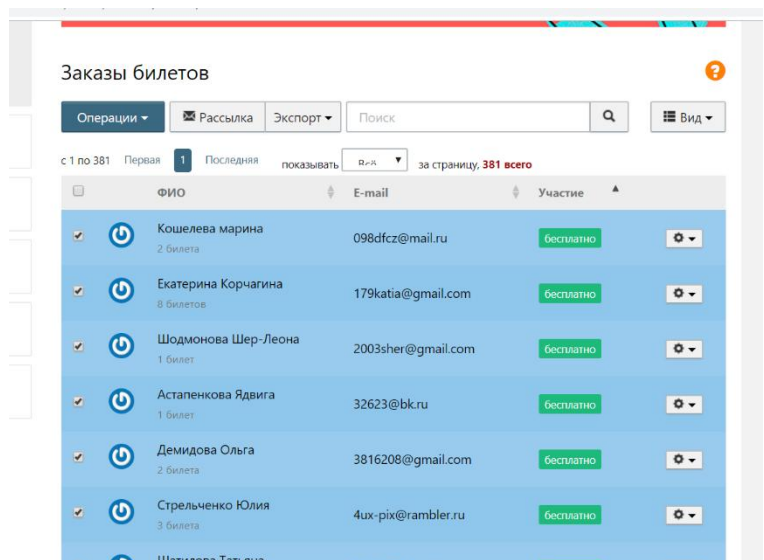
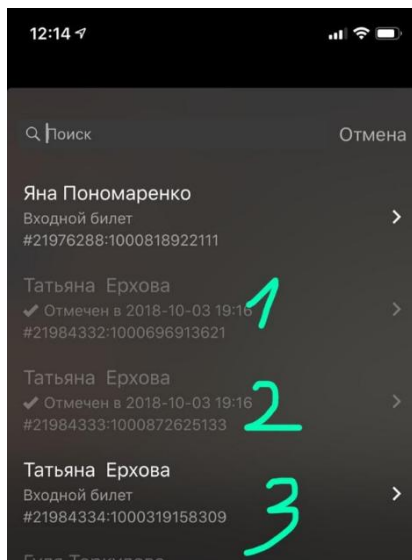
Насколько быстро это появляется в системе? Билет придет сразу на почту зарегистрированному человеку.



### Случай 2.

Если у человека несколько билетов, каждый из них появится в системе.

Если у человека несколько билетов, каждый из них появится в системе.



### Последовательность действий на регистрации:

1. Попросить пришедшего участника предъявить билет в распечатанной форме или на экране мобильного устройства, найти его в базе зарегистрированных.
2. В случае, если участник забыл/потерял билет на фестиваль, попросить предъявить паспорт для подтверждения регистрации, найти его в базе зарегистрированных.
3. В случае, если участник не регистрировался на фестиваль, попросить предъявить паспорт для дальнейшей регистрации.
4. Зарегистрировать участника.
5. Выдать регистрационный браслет.
6. Выдать Z-Card (путеводитель), показать его в действии: раскрыть, продемонстрировать зонирование, расписание, а также показать место на карте, где должны проставлять штампы.

Обратить внимание на следующие моменты:

1. Регистрация обязательна для всех, регистрационные браслеты должен получить каждый участник.
2. Путеводитель выдается только детям. Путеводитель не выдается взрослым, однако они могут собирать в нем штампы за посещение лекций, семинаров, консультаций.
3. Знать текст скрипта (быть способным объяснить базовые принципы работы фестиваля, функции фестивиков).
4. Уметь ориентироваться на площадке, понимать зонирование пространства (знать, что где находится).
5. Знать основные блоки программы (знать время начала и общее описание основных активностей: награждения, игры, турниры, выступления артистов).

### Текст скрипта

Добрый день, добро пожаловать в город финансовой грамотности!

В городе финансовой грамотности есть своя собственная валюта — фестивики.

Вы можете получить 20 стартовых фестивиков в банке после прохождения регистрации.

Приумножить свой капитал вы можете, посещая различные активности. Фестивики

выдаются только детям. Взрослый может заработать фестики на викторинах в главном зале, где идет основная программа, и в лектории.

### Особые указания

1. Ограничить использование мобильного телефона на время мероприятия. Личные звонки и переписка допускаются за пределами локации. Личное общение должно происходить вне поля зрения посетителей, фотографов, видеооператоров, не одновременно с другими волонтерами. Использование телефона на рабочем месте разрешено только для получения инструкций в чате и по телефону от команды менеджеров мероприятия.
  2. Запрещается использование нецензурной и сниженной лексики, особенно в окружении участников фестиваля.
  3. Запрещается употребление спиртных напитков. От волонтера не должен исходить запах алкоголя.
  4. Запрещается курение в волонтерской униформе на площадке мероприятия и прилегающей территории (не ближе 150 метров от входа). От волонтера не должен исходить сильный запах табака. Курящим рекомендуем иметь при себе освежающие леденцы или жевательную резинку.
- **Создайте группу в WhatsApp или другом мессенджере.** Перед встречей с волонтерами рекомендуется создать группу в мессенджере. Также важно заранее направить ссылку на сайт, презентацию фестиваля, чтобы все могли ознакомиться с информацией о фестивале, список с распределением функционала и инструкции.
  - **Проведите ознакомительную встречу с волонтерами.** Расскажите волонтерам о фестивале и предварительной программе мероприятия, акцентируйте внимание на специфике целевой аудитории, остановитесь на каждой активности фестиваля для того, чтобы у каждого волонтера появилось общее представление о концепции фестиваля. Несмотря на распределение по зонам, попросите волонтеров внимательно выслушать обо всех активностях, поскольку в день фестиваля в случае форс-мажора может потребоваться их помощь и в других локациях.
  - **Закажите футболки (если у вас есть такая возможность).** Для того чтобы ваши гости могли идентифицировать волонтеров, необходимо заказать футболки с брендингом/логотипом фестиваля.
  - **Проведите встречу с волонтерами на площадке.** Непосредственно перед фестивалем (лучше за 2-3 дня) проведите встречу с волонтерами по каждой зоне. Возможно сформировать график, по которому каждой группе волонтеров отводилось бы 20 минут. Например, с 15:00 до 15:20 — зона регистрации, с 15:20 до 15:40 — зона мастер-классов, с 15:40 до 16:00 — волонтеры, помогающие в навигации гостям и т.д.
  - **Проведите инструктаж по технике безопасности.** Свяжитесь с отделом безопасности площадки, на которой будет проводиться фестиваль, и договоритесь об инструктаже всех волонтеров и организаторов. Инструктаж может быть проведен либо непосредственно перед началом в день мероприятия, либо в любой другой день, удобный для всех.
  - **Обозначьте все детали по организационным моментам.** Заранее направьте волонтерам карту и программу фестиваля, поскольку именно к ним будут подходить участники фестиваля. Каждый волонтер должен ориентироваться в пространстве, знать расположение зон, а также туалетов, гардеробной, точки питания.
- Определите место и время сбора, единый алгоритм действий, дресс-код, время обеда и т.д.

## *Пример требования к одежде и алгоритм действий для волонтеров*

### **Форма одежды:**

1. Джинсы, брюки или миди-юбка.
2. Однотонные колготы без сетки и рисунка у девушек.
3. Закрытая и очень удобная обувь.
4. Футболка — получить заранее в штабе у менеджеров мероприятия.

### **День мероприятия:**

1. Прибытие на площадку — 08:45.
2. Инструктаж, в том числе по пожарной безопасности, проход по зонам — 09:00.
3. Получить футболку / униформу — 09:15.
4. Готовность к мероприятию — 09:30.

- **В день мероприятия** подготовьте отдельное помещение/выделите отдельное пространство для сбора волонтеров. Предусмотрите, где они смогут оставить свои вещи, могут ли они сдавать верхнюю одежду в гардероб (это зависит от количества вешал в гардеробной комнате). Заранее предусмотрите воду и сухой паек или обед для волонтеров (в зависимости от часов работы).

В день мероприятия возможны непредвиденные ситуации, перестановки волонтеров, оставайтесь дружелюбны и решайте вопросы в порядке приоритета.

# РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ НАСЕЛЕНИЯ

## 1. Определение целевой аудитории мероприятия

Определение целевой аудитории поможет выбрать правильное направление для информирования общественности о мероприятии и дальнейшего продвижения в соответствии с коммуникационными возможностями региона. Главная ценность целевой аудитории в том, что представители выбранной группы с большей долей вероятности захотят посетить мероприятие, поэтому формировать информационную кампанию следует с учетом предпочтений и особенностей именно этой группы.

*Целевой аудиторией проводимых мероприятий являются:*

- люди с низким и средним уровнем дохода,
- молодые семьи,
- семьи с детьми от 6 лет и старше,
- учителя школ и преподаватели средних и высших учебных заведений,
- представители СМИ.

## 2. Определение целей информационной кампании

Информационная кампания — это целенаправленная, системно образованная и завершенная совокупность PR-операций и обеспечивающих их мероприятий, объединенных общим стратегическим замыслом, направленная на информирование общественности и привлечение к участию в мероприятии.

*Целями информационной кампании мероприятия являются:*

- информирование целевой аудитории о мероприятии;
- привлечение потенциальных участников;
- повышение интереса и уровня вовлеченности участников к теме финансовой грамотности.

## 3. Подготовка плана мероприятий информационной кампании

Для подготовки плана мероприятий следует изучить коммуникационные возможности региона и определиться с вектором взаимодействия со СМИ. Работа по освещению мероприятия должна включать в себя:

- публикацию анонсов и новостей, посвященных мероприятию, в интернете и печатных изданиях;
- организацию и размещение интервью и комментариев экспертов, спикеров и организаторов мероприятия в интернете и печатных изданиях;
- размещение рекламных модулей в печатных СМИ;

- размещение баннеров и графических материалов на сайтах отраслевых и новостных изданий;
- включение информации о мероприятии в email-рассылки;
- создание и продвижение аккаунтов и групп в социальных сетях («ВКонтакте», инстаграме, фейсбуке, «Одноклассниках»).

#### **4. Подготовка предложения для работы со СМИ с целью привлечения к информационному партнерству, подготовка опций для информационных партнеров**

При подготовке предложения для информационного партнерства следует акцентировать внимание СМИ на возможности повысить и укрепить имидж, а также привлечь внимание общественности и обеспечить прирост читательской аудитории благодаря участию в социально значимом проекте, направленном на повышение интереса и мотивации граждан к получению новых знаний и навыков в сфере финансовой грамотности.

Предложение должно состоять из перечня возможных опций со стороны организаторов и СМИ с целью установления дружественных отношений и договоренностей об информационном сотрудничестве в рамках мероприятия. Информационное партнерство подразумевает бартерное взаимодействие. При формировании предложения важно исходить из рекламных возможностей организатора.

*Организатор может предложить СМИ:*

- присвоение статуса «Информационный партнер мероприятия». Возможно предоставление выделенного статуса «Генеральный инфопартнер», «Официальный инфопартнер»;
- размещение логотипа партнера на сайте мероприятия;
- размещение логотипа партнера на пресс-волле, а также на печатной продукции фестиваля;
- размещение логотипа партнера на электронных билетах;
- упоминание партнера в пресс- и пост-релизе мероприятия;
- размещение информации о партнере на страницах социальных сетей мероприятия;
- ведение рубрики в аккаунтах социальных сетей экспертами партнера (3 поста);
- возможность распространения рекламной и печатной продукции на площадке мероприятия;
- размещение ролл-апа на площадке мероприятия;
- организация и проведение конкурса или викторины на площадке мероприятия;
- включение информации о партнерстве в сценарий мероприятия, анонсирование со сцены;
- аккредитация двух журналистов, а также членов их семей.

*Со стороны СМИ возможны следующие опции:*

- размещение новостей, пресс- и пост-релизов о предстоящем событии в лентах новостей;
- размещение баннера на главной странице сайта с активной ссылкой на сайт мероприятия;

- размещение графического рекламно-информационного модуля или текстового материала в печатном издании;
- включение информации о мероприятии в email-рассылки;
- организация и публикация интервью экспертов, спикеров и организаторов мероприятия в печатном или электронном издании;
- размещение рекламных роликов на коммуникационных каналах издания (эфир телеканала, социальные сети);
- размещение информации о мероприятии в социальных сетях, организация и проведение совместных конкурсов;
- публикация обзорной статьи по итогам посещения фестиваля журналистами издания;
- организация совместных информационно-рекламных спецпроектов с учетом формата издания.

## **5. Составление плана информационных поводов мероприятия, календарного плана выхода новостей**

В связи с тем, что мероприятие является многоформатным (лекции для взрослого населения, детей и подростков, консультации по финансовым и юридическим вопросам, мастер-классы, игровые площадки, библиотеки, ярмарка), можно использовать каждую активность в качестве нового информационного повода. Данные новости нужно рассылать в СМИ и по базе информационных партнеров. Ознакомиться с образцом информационных поводов и календарным планом их выхода можно в таб. 3.

## **6. Проведение исследования рынка лояльных СМИ и формирование базы потенциальных информационных партнеров**

Процедура проведения исследования рынка лояльных СМИ заключается в отслеживании выходов статей и эфиров, посвященных темам управления личными финансами, финансовой грамотности, личных сбережений, кредитования, инвестирования, финансового планирования, страхования, финансовой безопасности и защиты прав потребителей.

К сотрудничеству следует привлекать общественно-политические, деловые, информационно-развлекательные, детско-юношеские, специализированные СМИ (печатные и интернет-издания). Ознакомиться с образцом оформления базы СМИ можно в таб. 4.





<b>ФИНАНСОВЫЕ СМИ</b>							

<b>LIFE-STYLE, ЖЕНСКИЕ ИЗДАНИЯ</b>							

<b>ДОСУГОВЫЕ СМИ</b>							

<b>ДЕТСКИЕ и РОДИТЕЛЬСКИЕ СМИ</b>							

<b>РАДИО</b>							

<b>ТЕЛЕКАНАЛЫ</b>							

<b>ДРУГОЕ</b>							

## **7. Написание пресс-релиза/информационного сообщения, посвященного мероприятию**

Информационное сообщение — это лаконичный текст, содержащий данные, которые являются новостью для его читателей. Причиной его создания служит информационный повод. Субъекты информационного процесса — это журналисты, ньюсмейкеры, источники информации, эксперты, партнеры, читатели, целевая аудитория, социум.

Материалы о мероприятии будут восприняты читателем с интересом, если они:

- имеют отношение к актуальным вопросам развития региона;
- содержат интересную и актуальную информацию из недоступных или неизвестных источников;
- убеждают читателя в важности обсуждаемых в рамках мероприятия вопросов, дают возможность глубже ознакомиться с темой финансовой грамотности;
- убеждают в полезности и необходимости участия в мероприятии.

*Образец пресс-релиза*

### ***Семейный финансовый фестиваль: как «дружить» с деньгами?***

*Когда и как заводить с детьми разговор о деньгах? Как привить ребенку ответственное отношение к ним? Как объяснить подростку, почему и каким образом нужно экономить? Как отстаивать свои права в банке или другой финансовой организации? Какую пользу может принести кредит?*

*17 ноября 2018 года на площадке Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова в Москве состоится Семейный финансовый фестиваль, который подведет итоги Всероссийской недели сбережений, ежегодно организуемой Минфином России. Мероприятие в четвертый раз объединит более 2 500 участников: родителей, детей, воспитателей, педагогов, а также экспертов в различных сферах управления личными финансами.*

*На площадке фестиваля будет организовано более 80 бесплатных активностей. Юные участники попробуют себя в роли начинающих финансистов: получат стартовый капитал и будут стараться приумножить его, принимая участие в играх, викторинах и многочисленных мастер-классах, а на вырученные от поделок фестивальные деньги приобретут сувениры, настольные игры, книги и многое другое. Для подростков будет открыт молодежный лекторий с интересными лекциями и дискуссиями на тему финансовой грамотности.*

*Родителям в это время скучать не придется: у них будет возможность обратиться за бесплатной финансовой или юридической консультацией к ведущим экспертам по финансовой грамотности и получить ответы на актуальные вопросы.*

*Умение распоряжаться финансами — один из важнейших жизненных навыков. Именно личный опыт обращения ребенка с деньгами, а не его возраст или материальное положение семьи влияет на развитие его представлений о личных и семейных финансах. Обучив детей умению управлять деньгами, родители тем самым подготовят их к самостоятельной жизни и уберегут от финансовых проблем в будущем.*

*Вход на фестиваль свободный, обязательна предварительная регистрация на [сайте](#).*

*Место проведения: РЭУ им. Г.В. Плеханова (г. Москва, Стремянный пер. д. 28, с.1)  
Время: с 11:00 до 18:00*

Возрастное ограничение: 6+

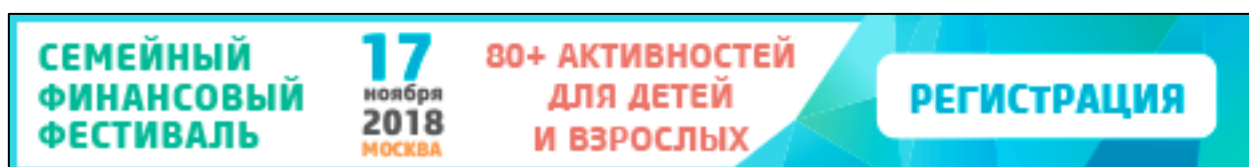
Facebook: [familymoneyfest](https://www.facebook.com/familymoneyfest)

Instagram: [familymoneyfest.ru](https://www.instagram.com/familymoneyfest.ru)

## 8. Подготовка визуальных материалов (баннеры, макеты)

Визуальные материалы будут использованы для размещения в СМИ: баннеры, иллюстрации к публикациям, афиши, брендинг страниц в социальных сетях. Для подготовки подобного рода материалов привлекается дизайнер. Возможно использование бесплатных сервисов для разработки дизайна, например Canva.com. (рис. 4)

**Рисунок 4.** Образцы визуальных материалов (баннеры, макеты)





## 9. Привлечение к освещению информационных партнеров

Привлечение осуществляется путем email-рассылки предложения с презентацией, где прописаны опции по информационному сотрудничеству, а также проведения дальнейших телефонных переговоров. При согласовании условий сотрудничества важно акцентировать внимание СМИ на актуальности, высокой социальной значимости и некоммерческой направленности мероприятия.

## 10. Приглашение и аккредитация СМИ на мероприятие

Приглашение СМИ на мероприятие осуществляется путем email-рассылок и телефонных переговоров с представителями редакций СМИ и информационных партнеров. Целью посещения мероприятия журналистом должна быть публикация, посвященная мероприятию. По итогам переговоров формируется перечень журналистов с указанием названия издания, ФИО, должности и контактов.

## 11. Работа со СМИ на мероприятии

Для повышения лояльности журналистов, знакомства и установления личных контактов в день проведения мероприятия рекомендуем лично встречать всех журналистов, сопровождать на площадку и давать вводные данные по мероприятию. Также рекомендуется обсудить с журналистами дату выхода материала и формат. В случае необходимости запросить материалы, которые подготовит журналист по итогам мероприятия, на согласование.

## 12. Работа со СМИ по итогам мероприятия

По итогам мероприятия по базе СМИ и информационных партнеров рассылаются итоговые материалы: пост-релиз и фотографии. Рассылку следует осуществлять не позднее следующего дня после окончания мероприятия. Важным моментом является отслеживание выходов в СМИ.

## 13. Работа с социальными сетями

После создания страниц в социальных сетях («ВКонтакте», инстаграм, фейсбук, «Одноклассники») следует подготовить план публикаций на определенный период. Продумывайте на неделю вперед, какой текст и картинки вы будете там размещать. Можно просить спикеров или лекторов делиться советами по ведению личного бюджета или публиковать полезные статьи на тему финансовой грамотности.

### Пример 1:

*Рубрика «А вы знали?»*

*Авиабилеты лучше покупать по вторникам!*

*На цену билетов за границу влияет курс валют. Стоимость билетов иностранных авиакомпаний на международные рейсы определяется на основе специального курса IATA — Международной ассоциации воздушного транспорта. Меняется этот курс один раз в неделю по средам. Если во вторник вы видите, что по итогам торгов курс евро или доллара увеличится, то покупайте авиабилет — завтра он будет дороже. Если же картина обратная, то подождите, совершите покупку в среду, когда билет немного подешевеет. Но помните, что это актуально только для зарубежных направлений.*

### Пример 2:

*С детства детям нужно прививать чувство финансовой ответственности, чтобы помочь им в будущем никогда не влезать в долги и аккуратно вести личный бюджет. Ведь даже в произведениях школьной программы есть множество примеров того, как литературные герои совершают финансовые ошибки!*

*Помните, как зазывала Алиса главного героя сказки Л. Н. Толстого «Золотой ключик»? «Умненький, благоразумненький Буратино, хотел бы ты, чтобы у тебя денег стало в десять раз больше?» — говорила Алиса. «Конечно, хочу! А как это делается?» — отвечал Буратино».*

*Буратино совершил финансовую ошибку, доверившись двум мошенникам — лисе Алисе и коту Базилио. Не имея жизненного опыта и финансовых знаний, главный герой многого не понимал и хотел заработать легких и быстрых денег. Но, как известно, деньги не растут на деревьях, они зарабатываются трудом. И в такую ловушку попадают даже люди, которые не верят в сказки.*

*Юные участники фестиваля смогли извлечь из поступков литературных героев важные уроки на мастер-классе «Финансовые уроки “Золотого ключика”», а также овладеть навыками финансовой грамотности, чтобы в будущем принимать взвешенные решения и правильно распоряжаться собственными деньгами. Правда, интересно?*

### Пример 3:

Подготовили для вас карточки, на которых собрана вся важная информация о том, как правильно общаться с коллекторами.

## ПАМЯТКА ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

3 июля 2016 г. подписан Федеральный закон N 230-ФЗ "О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон "О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях".

Основные положения закона вступают в силу с 1 января 2017 года.

**ЗАКОН КАСАЕТСЯ ТОЛЬКО ДОЛЖНИКОВ-ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ**

- Он не распространяется на долги по ипотеке, ипотеке в залог, ипотечному залогу, залогу недвижимости, залогу ценных бумаг.
- Он не касается не действующих и ликвидированных юридических организаций.
- Он касается только случаев, когда просроченная задолженность имеет денежную природу, а не денежная.

### КАК И КОГДА ВЗЫСКАТЕЛИ ИМЕЮТ ПРАВО ВЗАИМОДЕЙСТВОВАТЬ С ДОЛЖНИКОМ?



Обычно в отношении должника и по телефону, отправляя сообщения напрямую только в рабочие дни с 9 утра до 19 вечера в выходные и нерабочие праздничные дни – с 9 утра до 19 вечера. Также возможно взаимодействие по электронной почте.

Смс-сообщения взыскатели имеют право отправлять не более двух раз в сутки, начиная с даты взыскания, и не чаще одного раза в неделю.

Колл-сервисы с должником могут взаимодействовать только с 9 утра до 19 вечера, начиная с даты взыскания, и не чаще одного раза в сутки.

Гражданские формы общения с должником, включая звонки, сообщения по телефону, сообщения по почте, электронная почта, мессенджеры, социальные сети, видеочаты, и т.д.

### ЧТО ДОЛЖНО БЫТЬ УКАЗАНО В СООБЩЕНИЯХ

В смс-сообщениях и иных видах сообщений взыскатели обязаны указывать свои ФИО (при наличии) либо наименование организации, наименование и юридический адрес организации (без указания ее размера и структуры), номер своего контактного телефона.

В сообщениях взыскатели должны указывать наименование компании, юридический регистрационный номер, идентификационный номер налогоплательщика, дату инициации процедуры, дату, время, наименование пункта и номер телефона контактного специалиста, адрес, и до якого контактного, идентификационный номер, сведения ФИО должника, а также наименование сообщения, номер и дату сообщения, наименование и адресата, наименование и структуру просроченной задолженности, сумму и порядок ее погашения, указывать наименование связи, на которой она должна быть исполнена должником, ссылаться на положения просроченной задолженности.

### ВАЖНО! ДОЛЖНИК ВПРАВЕ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ВЗЫСКАТЕЛЯМИ!



Должник имеет право отказаться от взаимодействия с кредитором/коллектором, сообщив ему об отказе через нотариуса или заказанный письмом с уведомлением, либо путем вручения письма под расписку. Отказ может быть полным или только от непосредственного взаимодействия.

Заявление должника о полном отказе от взаимодействия может быть направлено кредитором/коллектору не ранее чем через четыре месяца с даты возникновения просрочки долга. Заявление должника об отказе от взаимодействия, направленное им до истечения указанного срока, недействительно.

### Полезные сервисы для работы с инстаграмом:

1. TOOLIGRAM (сайт <http://tooligram.com/>).
2. LEADFEED (сайт <https://leadfeed.ru/>).
3. PARASITE (сайт <https://parasitelab.com/>).
4. INSTAPLUS (сайт <https://instaplus.me/>).

Образец оформления контент-плана представлен в таб. 5



Таблица 5. Образец оформления контент-плана

№	Дата публикации	Рубрика	Заголовок	Текст	Хештеги
1	1 сентября	Информационный пост	<p><b>Более 80 активностей на площадке фестиваля для взрослых и детей</b></p>	<p>Только представьте: в рамках осеннего фестиваля будет организовано более 80 бесплатных активностей на тему финансовой грамотности: мастер-классы по изготовлению поделок, ярмарка, на которой их можно продать и получить игровую фестивальную валюту, магазин с ассортиментом из 5 000 подарков, которые можно купить на заработанные деньги, лекции с открытыми дискуссиями для подростков, юридические консультации для взрослых, образовательные спектакли для всей семьи, мультфильмы, игры, интеллектуальные конкурсы, выставка об истории денег, мюзиклы, презентации лучших проектов Минфина России и многое другое. Приходите всей семьей!</p>	#
2	3 сентября	А вы знали?	<p><b>Постиранную или порванную купюру можно бесплатно обменять в банке</b></p>	<p>Рублевые банкноты состоят на 96–98% из целлюлозы. Это придает им прочность: если обычная бумага выдерживает 20 перегибов, то купюры можно сгибать больше 2500 раз. Если вы случайно постираете или порвете купюру, ничего страшного. Важно, чтобы сохранилось больше 55% ее площади и отчетливо просматривалось изображение на ней. В таком случае можно пойти в любой банк, где купюру бесплатно обменяют или зачислят на ваш счет. Если на купюре есть надписи, рисунок или штамп, ее могут принять в магазине, но, когда она попадет в банк, ее уничтожат. За день юные участники фестиваля зарабатывают и тратят более 150 тыс. фестивиков — фестивальной валюты. Приходите и обучите ваших детей основам финансовой грамотности!</p>	#



3	5 сентября	Советы	<p><b>Какую роль карманные деньги играют в воспитании ребенка?</b></p>	<p>Рано или поздно ребенок начинает задаваться вполне взрослыми вопросами: как лучше потратить? как сэкономить? как заработать? Ведь карманные деньги — это не только возможность реализовать свои сиюминутные желания, как склонны думать многие взрослые, но эффективный прием воспитания, перед которым стоит четкая цель — научить ребенка правильно обращаться с деньгами. Важное значение имеет возможность ребенка самостоятельно принимать решения о целесообразности той или иной покупки. Весь путь финансовых отношений ребенок сможет пройти на нашем фестивале: получить стартовый капитал, его приумножить и иметь возможность дополнительно заработать. А потом самостоятельно решить, на что хочет потратить: книги, настольные игры или игрушки. До встречи на осеннем фестивале!</p>	#
---	------------	--------	--	--	---

# РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫБОРУ ЛУЧШИХ ПРОДУКТОВ ПРОЕКТА

## АКТИВНОСТИ ДЛЯ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ

### ЛЕКЦИИ

#### «ДЕНЬГИ — ЧТО ЭТО ТАКОЕ?» (ДЕТИ, 5-7 КЛАСС)

**Описание активности:**

Лекция для учеников младшей школы, на которой они узнают больше о деньгах. Лектор расскажет, как люди раньше жили без денег и зачем они их придумали, как выглядели и работали самые первые монеты в истории человечества. А еще о том, что, как только деньги появились, возникли и умельцы, которые стали их подделывать, которые никуда не делись до сих пор. Дети узнают, как государства защищают деньги от подделок и на что обратить внимание, чтобы отличить настоящие монеты и купюры от фальшивых.

Помимо этого, слушатели лекции познакомятся с историей российских денег, узнают, какими деньгами пользовались наши предки и какие монеты и купюры используют люди сейчас.

**Возрастная категория участников:**

дети, ученики младшей школы

**Зона проведения мероприятия:**

детский лекторий

**Продолжительность:**

30-40 минут

**Содержание:**

1. Что было до появления денег.
2. Краткая история возникновения денег.
3. Как подделывали деньги раньше и как это делают сейчас.
4. Учимся распознавать фальшивые деньги.
5. Какими деньгами пользовались в России в старину и какими пользуются сегодня.

**Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 2, 3 классы общеобразоват. орг. В 2 частях. Ч. 1 / С. Н. Федин. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2014. — 112 с.,

[https://260619.selcdn.ru/Materials/2-3\\_klass\\_finansovaya\\_gramotnost\\_chast\\_1.pdf](https://260619.selcdn.ru/Materials/2-3_klass_finansovaya_gramotnost_chast_1.pdf)

Презентация с примерами денег:

<https://vashifinancy.ru/materials/informatcionno-obrazovatelnyi-material-po-teme-dengi/>

#### «ДЕНЬГИ В СЕМЬЕ» (ДЕТИ, 5-7 КЛАСС)

**Описание активности:**

Лекция для детей, которая поможет юным слушателям разобраться, что такое деньги, откуда они появляются в семье, почему они ограничены и как правильно ими распоряжаться. Слушатели лекции коротко познакомятся с историей возникновения денег — как люди обменивались товарами раньше, почему изобрели деньги и как это помогло в жизни, почему в разных странах используются разные деньги и так далее. В ходе урока на жизненных примерах дети узнают, как люди зарабатывают деньги, какие еще могут быть источники поступления средств в семейный бюджет (социальные выплаты, доходы от аренды и др.). Также слушатели лекции узнают, куда уходят деньги и освоят основы планирования расходов и ведения семейного или личного бюджета.

**Возрастная категория участников:**

дети, ученики 5-7 классов

**Зона проведения мероприятия:**

детский лекторий

**Продолжительность:**

30-40 минут

**Содержание:**

1. Краткая история возникновения денег.
2. Откуда берутся деньги в семье.
3. Куда уходят деньги из семейного бюджета.
4. Что значит «вести бюджет» и как это помогает финансовой жизни семьи.
5. Вопросы и ответы.

**Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 5–7 классы общеобразоват. орг. / И. В. Липсиц, Е. А. Вигдорчик. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. — 208 с., ил. (Дополнительное образование: Серия «Учимся разумному финансовому поведению»). (Модуль 1 «Доходы и расходы семьи»)

<https://260619.selcdn.ru/Materials/materialy-dlia-uchashchikhsia.pdf>

Финансовая грамотность: методические рекомендации для учителя. 5–7 классы общеобразоват. орг. / Е. А. Вигдорчик, И. В. Липсиц, Ю. Н. Корлюгова. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. — 64 с.

<https://260619.selcdn.ru/Materials/metodicheskie-rekomendacii-dlia-uchitelia.pdf>

**«ЗАЧЕМ НУЖНО ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И КАК ЕГО ОСУЩЕСТВЛЯТЬ» (ДЕТИ, 8-9 КЛАСС)**

**Описание активности:**

Слушатели лекции узнают, как может различаться жизнь семей с одинаковыми исходными данными в зависимости от того, занимаются ли они финансовым планированием. На жизненных примерах будет рассмотрено, как разумно и расчетливо принимать финансовые решения, оценивая все возможные варианты, в том числе возможности совершения покупок в кредит.

Лектор расскажет, как правильно планировать крупные финансовые цели, формировать сбережения, использовать финансовые инструменты, помогающие в защите и

наращивании накоплений. На примере жизненной ситуации будет рассмотрено составление долгосрочного финансового плана.

**Возрастная категория участников:**

дети, ученики 8-9 классов

**Зона проведения мероприятия:**

детский лекторий

**Продолжительность:**

35-45 минут

**Содержание:**

1. Зачем нужно финансовое планирование.
2. Денежный запас безопасности как фундамент финансовой стабильности.
3. Принимаем финансовые решения разумно.
4. Составляем финансовый план достижения цели.
5. Составляем долгосрочный финансовый план.
6. Вопросы и ответы.

**Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 8–9 классы общеобразоват. орг. / И. В. Липсиц, О. И. Рязанова. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. — 352 с. (стр. 132-158)

<https://260619.selcdn.ru/Materials/finansovaya-gramotnost-materialy-dlya-uchashchih-sya-8-9-klassy-obshcheobrazovatelnoj-organizacii.pdf>

**«ЗАЩИЩАЕМСЯ ОТ РИСКОВ» (ДЕТИ, 8-9 КЛАСС)**

**Описание активности:**

Лекция для школьников, которая поможет слушателям разобраться, зачем нужно страхование, как оно работает и как выбрать подходящие продукты. В рамках занятия будут разобраны различные риски, с которыми сталкиваются люди: потеря трудоспособности или работы, стихийные бедствия, пожары и заливы, кражи и многое другое. Лектор расскажет о различных страховых продуктах, которые помогают защитить бюджет в случае наступления таких рисков, а также подскажет, как определить наиболее важные страховки для конкретного человека с учетом его индивидуальных особенностей.

**Возрастная категория участников:**

дети, ученики 8-9 классов

**Зона проведения мероприятия:**

детский лекторий

**Продолжительность:**

35-45 минут

**Содержание:**

1. Какие риски существуют в нашей жизни.
2. Как страхование помогает защитить бюджет.
3. Обязательное и добровольное страхование.

4. Страхование защита на жизненном пути человека.
5. Виды страхования и выбор подходящих продуктов.
6. Вопросы и ответы.

#### **Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 8–9 классы общеобразоват. орг. / И. В. Липсиц, О. И. Рязанова. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. — 352 с. (стр. 176-199)  
<https://260619.selcdn.ru/Materials/finansovaya-gramotnost-materialy-dlya-uchashchih-sya-8-9-klassy-obshcheobrazovatelnoj-organizacii.pdf>

#### **«НАЛОГИ: ЗАЧЕМ ОНИ НУЖНЫ И СКОЛЬКО МЫ ПЛАТИМ» (ДЕТИ, 8-9 КЛАСС)**

##### **Описание активности:**

Слушатели лекции узнают, как устроена система налогообложения в России, какие налоги и в каких ситуациях обязаны выплачивать граждане, на какие важные социальные сферы государство расходует полученные от граждан налоги. Дети познакомятся с понятием идентификационного номера налогоплательщика (ИНН), поймут, зачем он нужен и как его получить.

На лекции будет подробно рассмотрено, какие налоги платят россияне как физические лица, а именно подоходный налог, налог на имущество, транспортные средства, земельный налог и др. Помимо этого, речь пойдет об НДС, а также различных государственных пошлинах.

Дети также узнают, чем чреваты неуплата налогов, пропуск сроков уплаты или намеренное занижение доходов с целью ухода от уплаты налогов.

##### **Возрастная категория участников:**

дети, ученики 8-9 классов

##### **Зона проведения мероприятия:**

детский лекторий

##### **Продолжительность:**

35-45 минут

##### **Содержание:**

1. Почему люди должны платить налоги.
2. Как государство распоряжается собранными с граждан налогами.
3. Что такое ИНН.
4. Какие налоги мы платим.
5. Что будет, если не платить налоги.
6. Вопросы и ответы.

#### **Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 8–9 классы общеобразоват. орг. / И. В. Липсиц, О. И. Рязанова. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. — 352 с. (стр. 308-330)

<https://260619.selcdn.ru/Materials/finansovaya-gramotnost-materialy-dlya-uchashchih-sya-8-9-klassy-obshcheobrazovatelnoj-organizacii.pdf>

## **«БАНКИ: ЧЕМ ОНИ МОГУТ БЫТЬ ПОЛЕЗНЫ» (СТАРШЕКЛАССНИКИ, СТУДЕНТЫ)**

### **Описание активности:**

Лекция предназначена для школьников старших классов и студентов, то есть для молодых людей, которые уже сейчас имеют возможность пользоваться банковскими продуктами, копить и приумножать с их помощью средства. Помимо этого, на занятии будет рассмотрен и другой не менее важный и распространенный банковский продукт — кредитование. В России очень высокий уровень закредитованности населения, поэтому очень важно заранее объяснить молодым людям, с какими рисками связано кредитование и как подходить к нему разумно.

Лектор расскажет о банковских вкладах, их возможностях и различиях, условиях, которые надо учитывать при выборе подходящего депозита. Также внимание будет уделено системе страхования вкладов и принципам выбора безопасного банка.

Говоря о кредитовании, лектор расскажет, как понять, действительно ли стоит брать кредит в конкретной ситуации, определить оптимальную кредитную нагрузку на бюджет. Слушатели узнают, какие организации могут выдавать деньги под проценты, какие существуют виды кредитов и как выбрать подходящий, какие условия необходимо учесть при выборе кредитного продукта и как правильно читать кредитный договор.

### **Возрастная категория участников:**

ученики 10-11 классов, студенты

### **Зона проведения мероприятия:**

детский лекторий

### **Продолжительность:**

45-60 минут

### **Содержание:**

1. Что такое ценные бумаги и какие они бывают.
2. Банковская система.
3. Как сберечь деньги с помощью депозитов.
4. Кредит: зачем он нужен и где его получить.
5. Какой кредит выбрать и какие условия кредитования предпочесть.
6. Вопросы и ответы.

### **Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 10–11 классы общеобразоват. орг. / Ю. В. Брехова, А. П. Алмосов, Д. Ю. Завьялов. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. — 400 с. (Модуль 1 «Банки: чем они могут быть вам полезны в жизни»)

<https://260619.selcdn.ru/Materials/finansovaya-gramotnost-materialy-dlya-uchashchih-sya-10-11-klassy-bazovyj-profil.pdf>

## **«ФОНДОВЫЙ РЫНОК» (СТАРШЕКЛАССНИКИ, СТУДЕНТЫ)**

### **Описание активности:**

Лекция о фондовых рынках призвана познакомить участников мероприятия с основами инвестирования. Слушатели узнают, что такое фондовый рынок, и ознакомятся с краткой историей его появления. Они узнают, какие организации поддерживают работу, какие бывают ценные бумаги и чем они отличаются друг от друга, как компании и государства выпускают акции и облигации. Также участники активности узнают, как обычный гражданин может присоединиться к торговле ценными бумагами и какие риски связаны с инвестированием. Помимо прочего, на лекции будут разобраны такие инструменты, как паевые инвестиционные фонды и общие фонды банковского управления, участники узнают, в чем их преимущества и недостатки.

Эта лекция будет актуальна для школьников старших классов и студентов, то есть для тех, кто уже скоро начнет зарабатывать собственные средства и получит возможность начать инвестировать. В ходе лекции они получают базовые знания о том, каким организациям можно доверять в этом деле, какие риски нужно учитывать, начиная инвестиции.

### **Возрастная категория участников:**

ученики 10-11 классов, студенты.

### **Зона проведения мероприятия:**

детский лекторий.

### **Продолжительность:**

45-60 минут.

### **Содержание:**

1. Что такое ценные бумаги и какие они бывают.
2. Профессиональные участники рынка ценных бумаг.
3. Граждане на рынке ценных бумаг.
4. Зачем нужны паевые инвестиционные фонды и общие фонды банковского управления.
5. Вопросы и ответы.

### **Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 10–11 классы общеобразоват. орг. / Ю. В. Брехова, А. П. Алмосов, Д. Ю. Завьялов. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. — 400 с. (Модуль 2 «Фондовые рынки»)

<https://260619.selcdn.ru/Materials/finansovaya-gramotnost-materialy-dlya-uchashchihsya-10-11-klassy-bazovyj-profil.pdf>

## **«ЧЕГО МЫ НЕ ЗНАЛИ О СТАРУХЕ-ПРОЦЕНТЩИЦЕ» (СТАРШЕКЛАССНИКИ, СТУДЕНТЫ)**

### **Описание активности:**

Лекция для любителей литературы поможет лучше понять сюжет романа Ф.М. Достоевского «Преступление и наказание», пролив свет на финансовые реалии того времени. Слушатели узнают, как именно работали ростовщики, где еще люди могли брать

в долг под проценты и почему все равно обращались к «старухам-процентщицам», как регулировалась эта сфера законодательно, насколько жадной выглядит процентщица Достоевского на фоне современных ломбардов.

Такое рассмотрение известного произведения с финансовой стороны не только поможет слушателям мероприятия повысить свою финансовую грамотность в теме кредитования, но и глубже понять роман и чувства его главного героя. Помимо этого, лектор затронет и биографию самого Федора Михайловича, который тоже имел очень неприятный опыт взаимодействия с ростовщиками, и, вероятно, именно поэтому такой персонаж попал в его роман.

**Возрастная категория участников:**

ученики 10-11 классов, студенты

**Зона проведения мероприятия:**

детский лекторий

**Продолжительность:**

45 минут

**Содержание:**

1. Финансовые реалии времен Ф.М. Достоевского.
2. Что такое ростовщичество и как оно регулировалось.
3. А как бы выглядела старуха-процентщица сегодня?
4. Как современные люди, нуждающиеся в деньгах, могут избежать тяжелого положения в связи с долгами?
5. Вопросы и ответы.

**Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Финансовая грамота с литературными героями

«Избегнуть соблазна дьявольского»

<http://литфин.пф/articles/izbegnut-soblazna-dyavolskogo/>



## МАСТЕР-КЛАССЫ

### «СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ» (УЧЕНИКИ 5-7 КЛАССОВ)

#### **Описание активности:**

Мастер-класс в формате ролевой игры, в ходе которой дети делятся на команды и планируют семейный бюджет для выпавших им персонажей. На мастер-классе дети знакомятся с основами ведения бюджета и тут же применяют полученные знания на практике, моделируя ситуацию управления бюджетом для различных жизненных условий.

В игре принимают участие от 4 до 6 команд по 4–5 человек. Кроме того, должна быть сформирована группа ревизоров, проверяющих записи в бюджете, вычисления, правильность уплаты налогов, использования страховых полисов и назначения пеней.

Команда получает один из вариантов карточек с описанием семьи и ее имущества. Также командам раздают информационные листы с указанием размеров расходов и цен товаров и услуг. На основе полученной информации команды составляют собственный бюджет, самостоятельно определяя расходы. Семья может приобретать вещи, накапливать сбережения, покупать акции. В процессе игры команды получают сообщения о событиях, в связи с которыми надо принять решения и изменить бюджет семьи.

#### **Возрастная категория участников:**

дети, ученики 5–7 классов

#### **Зона проведения мероприятия:**

зона мастер-классов

#### **Продолжительность:**

80 минут

#### **Содержание:**

1. Вводная мини-лекция о ведении семейного бюджета (20 минут).
2. Подготовка к мастер-классу (определение команд, раздача карточек и пр.) (5 минут).
3. Проведение мастер-класса (команды составляют бюджет, реагируют на ситуации) (45 минут).
4. Подведение итогов (10 минут).

#### **Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 5–7 классы общеобразоват. орг. / И. В. Липсиц, Е. А. Вигдорчик. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. — 208 с. (стр. 61-70)

<https://260619.selcdn.ru/Materials/materialy-dlia-uchashchikhsia.pdf>

Финансовая грамотность: контрольные измерительные материалы. 5–7 классы общеобразоват. орг. / Ю. Н. Корлюгова, Е. А. Вигдорчик, И. В. Липсиц. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. — 32 с. (стр. 8-15)

<https://260619.selcdn.ru/Materials/finansovaya-gramotnost-kontrolnye-izmeritelnye-materialy-5-7-klassy-obshcheobrazovatelnoj-organizacii.pdf>

### «ПРИНИМАЕМ ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ» (УЧЕНИКИ 8-11 КЛАССОВ)

**Описание активности:**

Мастер-класс для юных любителей математики. В начале занятия ведущий объясняет, что финансовая жизнь постоянно требует разумных и взвешенных решений, а решения, связанные с деньгами, неразрывно связаны с математикой. Поэтому необходимо научиться решать финансовые задачи из различных сфер финансовой жизни.

В ходе мастер-класса участники вместе с ведущим решают задачи, связанные с планированием расходов и оптимизацией потребления, получением доходов и уплатой налогов, балансировкой личного и семейного бюджета, планированием сбережений и инвестирования, разумным использованием кредитования и другими важными аспектами финансовой жизни человека.

**Возрастная категория участников:**

ученики 8-11 классов

**Зона проведения мероприятия:**

зона мастер-классов

**Продолжительность:**

до 60 минут

**Содержание:**

1. Как финансовая жизнь связана с математикой.
2. Какие сферы управления финансами потребуют тех или иных математических навыков.
3. Практическая работа и решение задач.

**Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Сборник практических задач по управлению личными финансами для использования на уроках математики в школе и подготовки к сдаче ОГЭ/ЕГЭ

<https://vashifinancy.ru/materials/sbornik-zadach-dlia-shkolnikov-9-11/>

Важно, чтобы ведущий не забывал, что это мастер-класс, а не школьный урок. То есть коллективная работа над задачей в данном случае приветствуется, а участников занятия не вызывают к доске, активность поощряется, но к ней не принуждают. В случае, когда дети стесняются проявить активность, ведущий может помогать им наводящими вопросами, но если это не возымело эффекта, стоит продолжить самостоятельно решение задачи, озвучивая и объясняя свои действия.

**«БАНКОВСКАЯ КАРТА» (СТАРШЕКЛАССНИКИ И СТУДЕНТЫ)****Описание активности:**

Участники мастер-класса поближе познакомятся с таким инструментом, как банковская карта, разберутся, какими бывают эти карты, как ими пользоваться, какие выгоды может принести этот продукт и с какими рисками он связан. На занятии будут рассмотрены как дебетовые, так и кредитные банковские карты.

Слушатели мастер-класса, отвечая на вопросы ведущего и выполняя задания, обучаются выбору среди множества банковских карт с различными характеристиками той, использование которой будет наиболее эффективным в конкретных финансовых ситуациях. Отдельное внимание уделяется безопасности средств на банковских картах.

Благодаря интерактивному формату мастер-класса, жизненным примерам и применению новых знаний при решении практических задач участникам будет легко усвоить новую информацию и запомнить правила разумного и безопасного использования банковских карт.

**Возрастная категория участников:**

ученики 10-11 классов, студенты

**Зона проведения мероприятия:**

зона мастер-классов

**Продолжительность:**

45 минут

**Содержание:**

1. Что такое банковские карты.
2. Дебетовые карты.
3. Кредитные карты.
4. Выбор банковской карты (упражнение).
5. Кейсы по безопасности при использовании карт.
6. Куда обращаться при проблемах с картой.

**Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Интерактивный урок «Банковская карта»

<https://vashifinancy.ru/materials/interaktivnyj-urok-bankovskaya-karta/>

При проведении мастер-класса необходимы проектор и экран.

**«СОСТАВЛЯЕМ БИЗНЕС-ПЛАН» (СТАРШЕКЛАССНИКИ И СТУДЕНТЫ)**

**Описание активности:**

Мастер-класс по составлению бизнес-плана поможет немного сориентироваться в необходимых действиях молодым люди, которые мечтают однажды открыть собственный бизнес. В рамках занятия ведущий подскажет, зачем необходимо планирование бизнеса, какие важные моменты необходимо учесть при составлении бизнес-плана, на какой срок следует составлять план и многое другое.

Первая часть занятия теоретическая, в ней ведущий расскажет о вещах, которые необходимо узнать перед составлением плана и учесть при работе над ним, опишет структуру бизнес-плана и особенности различных его разделов.

Во время второй, практической части участники мастер-класса вместе с ведущим попробуют составить настоящий бизнес-план. На усмотрение ведущего это может быть серьезный план настоящего бизнеса (например, кафе, магазин, парикмахерская) или шуточного предприятия (например, фабрика по выпуску красивых облаков). В первом случае получившийся план будет более реалистичным, однако потребует больше времени

на поиски более или менее достоверной информации. Шуточный же вариант дает больше простора для творчества, многие моменты можно просто придумать, а не искать. Цель занятия — научить участников самому процессу составления плана, а не сделать реальный план, поэтому нет необходимости ограничиваться реалистичными примерами.

**Возрастная категория участников:**

ученики 10-11 классов, студенты

**Зона проведения мероприятия:**

зона мастер-классов

**Продолжительность:**

до 60 минут

**Содержание:**

1. Почему необходим бизнес-план.
2. Что необходимо выяснить прежде, чем приступить к составлению плана.
3. Структура бизнес-плана.
4. Практическая работа: составляем бизнес-план.

**Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Финансовая грамотность: материалы для учащихся. 10–11 классы общеобразоват. орг. / Ю. В. Брехова, А. П. Алмосов, Д. Ю. Завьялов. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. — 400 с. (стр. 272-282)

<https://260619.selcdn.ru/Materials/finansovaya-gramotnost-materialy-dlya-uchashchihsya-10-11-klassy-bazovyj-profil.pdf>

## **ИГРЫ И ВИКТОРИНЫ**

### **«ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТА» (ДЕТИ, УЧЕНИКИ МЛАДШЕЙ ШКОЛЫ)**

**Описание активности:**

Викторина для самых маленьких по теме финансовой грамотности поможет участникам проверить свои знания темы и, возможно, узнать что-то новое. Несколько уровней сложности вопросов помогут всем раскрыть свой потенциал, применяя как знания, так и смекалку.

Перед началом игры участники делятся на команды по 3-6 человек. Команды придумывают себе названия и записывают их на специальных бланках, где в дальнейшем будут указывать ответы на вопросы. У каждой команды должен быть рабочий стол, на котором им доступны бланки для ответов по каждому этапу конкурса, черновики для расчетов, карандаши и ручки.

Первый этап викторины предполагает простые тестовые вопросы с вариантами ответов. Всего участники получают 8 таких вопросов, на ответы дается 30 секунд для каждого вопроса. За каждый правильный ответ команда получает 1 балл. После окончания 1-го этапа волонтеры собирают бланки команд, чтобы начать подводить итоги 1-го этапа викторины.

Второй этап викторины предполагает более сложный уровень: участникам предстоит решить три задачи о финансах. За каждый правильный ответ команды получают по 5 баллов. На ответы и обсуждение дается 1,5 минуты для каждой задачки. После окончания 2 этапа волонтеры снова собирают бланки команд с ответами и подсчитывают результаты в ходе 3-го этапа.

Третий этап викторины творческий: команды получают вопрос, на который надо дать развернутый ответ. Команды, которые смогли привести не менее 3 аргументов, отвечая на вопрос, получают по 3 балла, а те, кто пояснил и обосновал каждый из них, — по 6 баллов. На ответы дается 4 минуты. Когда все бланки собраны, ведущий может озвучить правильные ответы на все вопросы, чтобы участники могли сами оценить, насколько хорошо справились с этапом. Тем временем волонтеры подсчитывают результаты 3-го этапа и составляют финальную таблицу победителей.

Когда подсчеты закончены, ведущий объявляет названия команд-победителей и вручает призы.

**Возрастная категория участников:**

дети, ученики младшей школы

**Зона проведения мероприятия:**

игровая площадка

**Продолжительность:**

30 минут

**Содержание:**

1. Объяснение правил викторины.
2. Первый этап (простые вопросы).
3. Второй этап (задачи).
4. Третий этап (вопрос с развернутым ответом).
5. Озвучивание правильных ответов и подсчет результатов команд.
6. Объявление победителей и вручение призов.

**Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Финансовая грамотность: контрольные измерительные материалы. 2–4 классы общеобразоват. орг. / Ю. Н. Корлюгова. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. — 8 с.

<https://260619.selcdn.ru/Materials/finansovaya-gramotnost-kontrolnye-izmeritelnye-materialy-2-4-klassy-obshcheobrazovatelnoj-organizacii.pdf>

Дополнительные материалы: бланки для черновиков и ответов, ручки и карандаши.

Волонтерам необходим компьютер или планшет для записи результатов и подсчета итогов викторины.

Количество призовых мест может варьироваться в зависимости от количества команд.

Например, если участвует всего 3-5 команд, призовое место может быть одно, если участвует 5-10 команд — два, если более 10 — три.

Планировать призы стоит, исходя из того, что получают их команды, а не отдельные участники, то есть желательно, чтобы было возможно поделить призов между всеми

участниками команды. Например, это могут быть сладкие подарки, наборы красивой школьной канцелярии, наборы головоломок и др.

## **«СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ» (ДЕТИ, 8-9 КЛАСС)**

### **Описание активности:**

Викторина по теме управления семейным бюджетом поможет участникам проверить свои знания темы и, возможно, узнать что-то новое. Несколько уровней сложности вопросов помогут всем раскрыть свой потенциал, применяя как знания, так и смекалку.

Перед началом игры участники делятся на команды по 3-6 человек. Команды придумывают себе названия и записывают их на специальных бланках, где в дальнейшем будут указывать ответы на вопросы. У каждой команды должен рабочий стол, на котором им доступны бланки для ответов по каждому этапу конкурса, черновики для расчетов, карандаши и ручки.

Первый этап викторины предполагает простые тестовые вопросы с вариантами ответов. Всего участники получают 10 таких вопросов, на ответы дается 30 секунд для каждого вопроса. За каждый правильный ответ команда получает 1 балл. После окончания 1 этапа волонтеры собирают бланки команд, чтобы уже начать подводить итоги 1 этапа викторины.

Второй этап викторины предполагает более сложные вопросы без вариантов ответов. За правильный ответ команды получают 2 балла. Всего участники получают 5 таких вопросов, на ответы и обсуждение дается 60 секунд для каждого вопроса. После окончания 2-го этапа волонтеры снова собирают бланки команд с ответами и подсчитывают результаты в ходе 3-го этапа.

Третий этап викторины включает в себя 9 практических задач, на решение каждой задачи дается две минуты. Команды должны произвести расчеты и указать в бланках правильные ответы. Для размышлений можно использовать бланки-черновики. За каждый правильный ответ команда получает 4 балла. Когда все бланки собраны, ведущий может озвучить правильные ответы на все вопросы, чтобы участники могли сами оценить, насколько хорошо справились с этапом. Тем временем волонтеры подсчитывают результаты 3-го этапа и составляют финальную таблицу победителей.

Когда подсчеты закончены, ведущий объявляет названия команд-победителей и вручает призы.

### **Возрастная категория участников:**

дети, ученики 8-9 классов

### **Зона проведения мероприятия:**

игровая площадка

### **Продолжительность:**

1 час

### **Содержание:**

1. Объяснение правил викторины.

2. Первый этап (простые вопросы).
3. Второй этап (вопросы с развернутым ответом).
4. Третий этап (задачи).
5. Озвучивание правильных ответов и подсчет результатов команд.
6. Объявление победителей и вручение призов.

### **Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Финансовая грамотность: рабочая тетрадь. 8–9 классы общеобразоват. орг. / И. В. Липсиц, О. И. Рязанова. — М.: ВАКО, 2018. — 60 с. (материалы раздела «Тест» Модуля 1)  
[http://wblanittest.activetextbook.com/active\\_textbooks/41#page1](http://wblanittest.activetextbook.com/active_textbooks/41#page1)

Дополнительные материалы: бланки для черновиков и ответов, ручки и карандаши. Волонтерам необходим компьютер или планшет для записи результатов и подсчета итогов викторины.

Количество призовых мест может варьироваться в зависимости от количества команд. Например, если участвует всего 3-5 команд, призовое место может быть одно, если участвует 5-10 команд — два, если более 10 — три.

Планировать призы стоит, исходя из того, что получают их команды, а не отдельные участники, то есть желательно, чтобы было возможно поделить приз между всеми участниками команды. Например, это могут быть сладкие подарки, наборы красивой школьной канцелярии, наборы головоломок и др.

## **«НАЛОГИ В НАШЕЙ ЖИЗНИ» (СТАРШЕКЛАССНИКИ И СТУДЕНТЫ)**

### **Описание активности:**

Викторина по теме налогов, уплачиваемых гражданами России, поможет участникам проверить свои знания темы и, возможно, узнать что-то новое. Несколько уровней сложности вопросов помогут всем раскрыть свой потенциал, применяя как знания, так и смекалку.

Перед началом игры участники делятся на команды по 3-6 человек. Команды придумывают себе названия и записывают их на специальных бланках, где в дальнейшем будут указывать ответы на вопросы. У каждой команды должен быть рабочий стол, на котором им доступны бланки для ответов по каждому этапу конкурса, черновики для расчетов, карандаши и ручки.

Первый этап викторины предполагает простые тестовые вопросы с вариантами ответов. Командам дается по 30 секунд на выбор ответа на каждый из вопросов. За каждый правильный ответ команда получает 1 балл. После окончания 1-го этапа викторины волонтеры собирают бланки команд, чтобы начать подводить его итоги.

Второй этап викторины предполагает более сложные вопросы без вариантов ответов. За правильный ответ команды получают 2 балла. На ответы и обсуждение дается 60 секунд для каждого вопроса. После окончания 2-го этапа волонтеры снова собирают бланки команд с ответами и подсчитывают результаты в ходе 3-го этапа.

Третий этап викторины включает в себя практические задачи, на решение каждой задачи дается две минуты. Команды должны произвести расчеты и указать в бланках правильные ответы. Для размышлений можно использовать бланки-черновики. За каждый правильный ответ команда получает 4 балла. Когда все бланки собраны, ведущий может озвучить правильные ответы на все вопросы, чтобы участники могли сами оценить, насколько хорошо справились с этапом. Тем временем волонтеры подсчитывают результаты 3-го этапа и составляют финальную таблицу победителей.

Когда подсчеты закончены, ведущий объявляет названия команд-победителей и вручает призы.

**Возрастная категория участников:**

ученики 10-11 классов и студенты

**Зона проведения мероприятия:**

игровая площадка

**Продолжительность:**

от 1 до 1,5 часа

**Содержание:**

1. Объяснение правил викторины.
2. Первый этап (простые вопросы).
3. Второй этап (вопросы с развернутым ответом).
4. Третий этап (задачи).
5. Озвучивание правильных ответов и подсчет результатов команд.
6. Объявление победителей и вручение призов.

**Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Финансовая грамотность: контрольные измерительные материалы. 10–11 классы общеобразоват. орг. / Ю. В. Брехова, А. П. Алмосов, Д. Ю. Завьялов. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2015. — 48 с. (Модуль 3 «Налоги: почему их надо платить и чем грозит неуплата»).

<https://260619.selcdn.ru/Materials/finansovaya-gramotnost-kontrolnye-izmeritelnye-materialy-10-11-klassy-bazovyj-profil.pdf>

Дополнительные материалы: бланки для черновиков и ответов, ручки и карандаши. Волонтерам необходим компьютер или планшет для записи результатов и подсчета итогов викторины.

Количество призовых мест может варьироваться в зависимости от количества команд. Например, если участвует всего 3-5 команд, призовое место может быть одно, если участвует 5-10 команд — два, если более 10 — три.

Планировать призы стоит, исходя из того, что получают их команды, а не отдельные участники, то есть желательно, чтобы было возможно поделить приз между всеми участниками команды.



## **«ТАЙНА БАНКОВСКОЙ КАРТЫ»**

### **Описание активности:**

Игра-детектив для старшеклассников, которая в интерактивной манере обучает детей безопасно пользоваться банковскими картами.

Игроки в роли выпускников юридической академии попытаются раскрыть дело о краже денег с банковской карты потерпевшего. Для этого игроки могут использовать игровые улики (например, выписки с банковской карты и др.) и вызывать на допрос подозреваемых и свидетелей. Побеждает команда, которая на основании показаний игровых персонажей сможет наиболее полно воссоздать ход преступления: назвать виновного, раскрыть мотив преступления, детально описать, как оно было совершено.

### **Возрастная категория участников:**

дети, 10-11 класс

### **Зона проведения мероприятия:**

игровая площадка

### **Продолжительность:**

45 минут

### **Содержание:**

- Игра-детектив для старшеклассников.

### **Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Деловая игра «Тайна банковской карты»

<https://vashifinancy.ru/materials/delovaya-igra-tajna-bankovskoj-karty/>

Для проведения игры понадобятся проектор и экран.

# АКТИВНОСТИ ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ

## ЛЕКЦИИ

### «БЕЗОПАСНОСТЬ БАНКОВСКИХ КАРТ»

**Описание активности:**

Слушатели лекции узнают больше о банковских картах, их видах и возможностях, а также о том, как использовать их безопасно. Лектор расскажет, как защищать конфиденциальную информацию, безопасно оплачивать покупки в магазинах и интернете, как без риска пользоваться картой в путешествиях.

В ходе занятия ведущий рассмотрит самые распространенные виды мошенничеств, которыми пользуются злоумышленники для кражи денег и персональных данных. Также слушатели узнают много нового о том, как правильно поступать в нестандартных ситуациях, например, если карта потерялась, ее заблокировали или банкомат «зажевал» карточку.

**Возрастная категория участников:**

старшеклассники, студенты, взрослые

**Зона проведения мероприятия:**

лекторий

**Продолжительность:**

30-45 минут

**Содержание:**

1. Как устроена банковская карта.
2. Виды банковских карт.
3. Правила безопасности при использовании банковских карт.
4. Совершаем операции по карте безопасно.
5. Распространенные мошенничества и связанные с риском ситуации.
6. Как пользоваться картой за границей.

**Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Брошюра «Как защитить банковскую карту»

<https://260619.selcdn.ru/Materials/02-kak-zashchitit-bankovskuiu-kartu.pdf>

### «МОБИЛЬНЫЕ МОШЕННИКИ»

**Описание активности:**

Мобильные телефоны есть практически у всех, а значит, их очень полюбили и мошенники, придумав массу способов украсть чужие деньги с помощью мобильных устройств. На лекции ведущий расскажет более чем о 10 распространенных видов мобильного мошенничества и способах защиты от них.

Помимо этого, слушатели узнают о современных технологиях, которые преступники применяют для кражи средств и конфиденциальной информации. Лектор подскажет, как подстраховаться от телефонных вирусов и распознать сайты-подделки, крадущие частные данные людей.

Слушатели получают базовый список правил безопасности при использовании мобильных телефонов, а также информацию о том, куда можно обратиться, если все-таки не повезло попасться на уловку мошенников.

**Возрастная категория участников:**  
старшеклассники, студенты, взрослые

**Зона проведения мероприятия:**  
лекторий

**Продолжительность:**  
45 минут

**Содержание:**

1. Распространенные виды телефонного мошенничества и защита от них.
2. Технологии мобильных мошенников.
3. Правила самозащиты от мобильных мошенников.
4. Куда обращаться за помощью.

**Материалы и рекомендации для проведения активности:**  
Брошюра «Мобильные мошенники»  
<https://260619.selcdn.ru/Materials/04-mobilnye-moshenniki.pdf>

## «ПРИРУЧАЕМ СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ»

**Описание активности:**

Слушатели лекции узнают, почему важно вести бюджет домохозяйства и как правильно это делать. Лектор расскажет, что такое доходы и расходы домохозяйства, как их правильно фиксировать и оптимизировать, поделится основными принципами ведения бюджета и подскажет самые удобные способы ведения семейного бюджета.

Немало внимания будет уделено способам оптимизации бюджета, снижения расходов и увеличения доходов. Также на занятии мы поговорим о том, как реклама и другие факторы могут влиять на наше поведение, и рассмотрим методы противостояния навязанным желаниям и осознанного принятия финансовых решений.

**Возрастная категория участников:**  
студенты, взрослые

**Зона проведения мероприятия:**  
лекторий

**Продолжительность:**  
45-60 минут

**Содержание:**

1. Доходы и расходы домохозяйства.
2. Почему важно контролировать денежные потоки.
3. Основные принципы составления бюджета.

4. Способы ведения бюджета.
5. Влияние рекламы и принятие осознанных финансовых решений.
6. Как снизить расходы и повысить доходы.

**Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Образовательный модуль «Управление бюджетом домохозяйства»

<https://260619.selcdn.ru/Materials/obrazovatelnyj-modul-dlya-vzroslyh-upravlenie-byudzhedom-domohozyajstva.pdf>

## «ЛИЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН»

**Описание активности:**

Гости лекции узнают, что такое личный финансовый план и как отличается жизнь людей, которые его составляют, от жизни тех, кто пренебрегает финансовым планированием. Ведущий поделится пошаговой инструкцией по составлению финансового плана, подскажет, как правильно определять финансовые цели, и даже поможет участникам заглянуть на годы вперед и узнать будущую стоимость их финансовых целей.

На лекции слушатели не только узнают о принципах правильного составления финансового плана и разумного расчета скорости движения к целям, но и рассмотрят самые распространенные ошибки в личном финансовом планировании, чтобы точно их избежать.

**Возрастная категория участников:**

студенты, взрослые

**Зона проведения мероприятия:**

лекторий

**Продолжительность:**

45-60 минут

**Содержание:**

1. Что такое персональный финансовый план.
2. Как наличие финансового плана влияет на жизнь человека.
3. Определение финансовых целей.
4. Как узнать стоимость цели в будущем.
5. Определяем скорость движения к целям.
6. Частые ошибки при составлении финансового плана.

**Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Образовательный модуль «Личный финансовый план»

<https://260619.selcdn.ru/Materials/obrazovatelnyj-modul-dlya-vzroslyh-lichnyj-finansovyj-plan.pdf>

## «КРЕДИТКА БЕЗ ПРОБЛЕМ»

**Описание активности:**

Слушатели лекции узнают все о том, как устроены кредитные карты, какие возможности они дают и какие риски с ними могут быть связаны. Лектор расскажет, чем кредитные

карты отличаются от потребительских кредитов, что такое льготный период кредитования и как правильно его использовать, в чем плюсы и минусы использования кредиток.

На занятии будут подробно разобраны принципы выбора кредитной карты и правила безопасности при ее использовании, а также будет подробно изучен договор на открытие счета и рассмотрено, каким он должен быть, чтобы пользователь продукта мог не переживать за свою финансовую безопасность.

**Возрастная категория участников:**

студенты, взрослые

**Зона проведения мероприятия:**

лекторий

**Продолжительность:**

45 минут

**Содержание:**

1. Что такое кредитная карта и чем она отличается от потребительского кредита.
2. Грейс-период — как он помогает и как его использовать.
3. Как правильно пользоваться кредитной картой при оплате товаров и услуг.
4. Плюсы и минусы кредитных карт.
5. Правила безопасности для пользователей кредитных карт.
6. На что обратить внимание в договоре.

**Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Образовательный модуль «Кредитная карта и потребительские кредиты» (разделы, посвященные кредитным картам)

<https://260619.selcdn.ru/Materials/obrazovatelnyj-modul-dlya-vzroslyh-kreditnaya-karta-i-potrebitelskie-kredity.pdf>

**«ИПОТЕКА — НЕ ПРИГОВОР»**

**Описание активности:**

Немногие могут позволить себе купить квартиру без кредита. Поэтому россияне часто прибегают к ипотечному кредитованию. В то же время многие воспринимают ипотеку как рабство на долгие годы. На данной лекции слушатели узнают, как подойти к ипотечному кредитованию разумно и сделать его своим помощником.

Лектор расскажет, в каких случаях резонно пользоваться кредитом, а когда лучше арендовать жилье, какими бывают ипотечные кредиты, в чем его плюсы и минусы. Помимо этого, слушатели узнают, как материнский капитал может помочь в улучшении жилищных условий, а также как вернуть часть потраченных денег как на само жилье, так и на кредитные проценты за счет налоговых вычетов.

**Возрастная категория участников:**

студенты, взрослые

**Зона проведения мероприятия:**

лекторий

**Продолжительность:**

60 минут

**Содержание:**

1. Что такое ипотечный кредит и каким он может быть.
2. Плюсы и минусы ипотеки.
3. Ипотека или аренда: что выбрать?
4. Используем материнский капитал при покупке квартиры в кредит.
5. Какие налоговые вычеты можно получить при покупке квартиры в ипотеку.
6. Как правильно получить ипотечный кредит.

**Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Образовательный модуль «Покупка квартиры в кредит»

<https://260619.selcdn.ru/Materials/obrazovatelnyj-modul-dlya-vzroslyh-pokupka-kvartiry-v-kredit.pdf>

**«ЖИЗНЬ НА ПЕНСИИ: ЧТО НАС ЖДЕТ?»****Описание активности:**

Слушатели лекции узнают больше о том, как подготовиться к выходу на пенсию и обеспечить себе достойное качество жизни в пожилом возрасте. Они разберутся, как формируется страховая пенсия россиян и от чего она зависит, узнают, почему важно приложить усилия к формированию собственных пенсионных накоплений, научатся рассчитывать необходимую сумму накоплений с учетом инфляции.

Большое внимание на лекции будет уделено инструментам, которые помогут накопить необходимую сумму, таким как депозиты, обезличенные металлические счета, договор с негосударственным пенсионным фондом, вложение в недвижимость, создание инвестиционного портфеля и другие.

**Возрастная категория участников:**

взрослые

**Зона проведения мероприятия:**

лекторий

**Продолжительность:**

60 минут

**Содержание:**

1. Как формируется страховая пенсия.
2. Сколько денег необходимо человеку в пожилом возрасте.
3. Возможные стратегии формирования пенсионного капитала.
4. Инструменты, приумножающие и защищающие накопления.

**Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Образовательный модуль «Добровольное пенсионное обеспечение»

<https://260619.selcdn.ru/Materials/obrazovatelnyj-modul-dlya-vzroslyh-dobrovolnoe-pensionnoe-obespechenie.pdf>

## МАСТЕР-КЛАССЫ

### «НАВОДИМ ФИНАНСОВЫЙ ПОРЯДОК»

#### **Описание активности:**

Участники мастер-класса получают пошаговую инструкцию, которая поможет привести в порядок бюджет домохозяйства, сформулировать его цели и проложить путь к ним, улучшить благосостояние, а значит, и уровень счастья семьи. За полуторачасовое занятие ведущий вместе с гостями пройдет по всем самым важным вопросам управления семейным бюджетом, поможет участникам оценить, насколько хорошо они справляются с каждым из них, и расскажет, что поможет улучшить ситуацию.

В первую очередь они смогут проанализировать финансовое состояние своего домохозяйства и увидеть его слабые места. Затем гости мероприятия займутся ведением бюджета, его оптимизацией и автоматизацией учета доходов и расходов. Далее они познакомятся с составлением финансового плана семьи — сформулируют и запланируют финансовые цели. Также они научатся разумно делать сбережения, распределяя их по различным фондам (резервному и фонду накопления на цели) и используя различные инструменты, защищающие и ускоряющие накопления. Следующий шаг в налаживании финансовой жизни — защита от рисков с помощью страхования. Еще одна важная тема — разумное использование кредитных продуктов: участники смогут понять, как не перегрузить бюджет домохозяйства такими инструментами и использовать их только когда это действительно уместно. Завершится мастер-класс освещением такой важной темы, как формирование пенсионных накоплений, которые помогут семье сохранить привычный уровень жизни в пожилом возрасте.

#### **Возрастная категория участников:**

взрослые

#### **Зона проведения мероприятия:**

зона мастер-классов

#### **Продолжительность:**

1,5 часа

#### **Содержание:**

1. Оцениваем состояние своего бюджета.
2. Ведение бюджета: оптимизация и автоматизация.
3. Составляем финансовый план и движемся к важным целям.
4. Накопления и сбережения.
5. Инструменты, защищающие накопления и ускоряющие движение к целям.
6. Защищаемся от рисков: какие страховки вам нужны.
7. Разумное использование кредитов.
8. Старость в радость: делаем пенсионные накопления вовремя.

#### **Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Финансовый календарь домохозяйства

<https://260619.selcdn.ru/Materials/333-1.finansovyikalendardomokhozyaistva.pdf>

### «ПОНИМАЕМ ФИНАНСОВЫЙ ДОГОВОР»

**Описание активности:**

Ведущий расскажет участникам мероприятия все о грамотном чтении договоров с финансовыми организациями с правовой и финансовой точки зрения. Слушатели узнают об особенностях договора с той или иной организацией, требованиях, предъявляемых как к самой организации, так и к клиенту, разберутся, что необходимо выяснить и сделать до и после подписания договора и, разумеется, как грамотно читать сам договор и на что обратить внимание.

На усмотрение организаторов и участников могут быть разобраны любые из следующих договоров:

- автокредитование,
- ипотека,
- микрозайм,
- потребительский кредит,
- кредитная карта,
- банковский счет,
- личное страхование,
- страхование имущества,
- автострахование,
- медицинское страхование,
- негосударственное пенсионное обеспечение.

После теоретических пояснений от ведущего участники проходят мини-викторину по каждому из обсуждаемых договоров.

**Возрастная категория участников:**

взрослые

**Зона проведения мероприятия:**

зона мастер-классов

**Продолжительность:**

1 час

**Содержание:**

1. Особенности договора.
2. Требования к организации и клиенты.
3. Что необходимо сделать до подписания.
4. На что обратить внимание в договоре.
5. Что вас ждет после подписания.
6. Викторина.

**Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Интерактивный практикум «Понимаю финансовый договор»

<https://intpract.oc3.ru/>

Для проведения могут понадобиться компьютер и проектор. Если нет возможности их использовать, ведущему следует заранее скопировать для себя файлы из разделов «Надо знать» по каждому обсуждаемому типу договоров, а также вопросы викторин и правильные ответы из раздела «Попробуй сам» к каждому договору.



## АКТИВНОСТИ ЗОНЫ КИНОЗАЛА

### «ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ СО СМЕШАРИКАМИ»

**Описание активности:**

Анимационный сериал для детей дошкольного и младшего школьного возраста. Сериал состоит из 20 серий по 3 минуты. Мультсериал привлекает внимание детей к базовым вопросам финансовой грамотности.

**Возрастная категория участников:**

дети дошкольного и младшего школьного возраста

**Зона проведения мероприятия:**

зона кинозала

**Продолжительность:**

20 серий по 3 минуты

**Содержание:**

- Серия из 20 коротких мультфильмов по темам финансовой грамотности.

**Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Азбука финансовой грамотности со Смешариками

<https://www.youtube.com/playlist?list=PLeVA7eICJ6d00C9gxErZJK0cBBz1Ln5u>

### «ИРРАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»

**Описание активности:**

Мини-сериал из 8 коротких роликов рассказывает о том, как культурные традиции и психологические особенности людей влияют на наше финансовое поведение и материальное благополучие. Серии сопровождаются анимированными вставками.

**Возрастная категория участников:**

школьники 10-11 классов, студенты

**Зона проведения мероприятия:**

зона кинозала

**Продолжительность:**

8 видеороликов по 12 минут

**Содержание:**

- Серия из 8 видеороликов о влиянии психологии и культуры на финансовое благополучие

**Материалы и рекомендации для проведения активности:**

Видеокурс «Иррациональная экономика»

[https://www.youtube.com/watch?v=nkhPqCh7D20&list=PLLu1nbPCJ\\_6tjEh77ZNWg9hHLzbH74ps3](https://www.youtube.com/watch?v=nkhPqCh7D20&list=PLLu1nbPCJ_6tjEh77ZNWg9hHLzbH74ps3)

## «ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПЛАТЕЖНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ»

### **Описание активности:**

Просветительские телевизионные фильмы в жанре журналистского расследования «Жизнь без купюр» и «Путешествие с банковской картой» посвящены типичным ситуациям использования банковских карт, их возможностям и связанным с ними рискам. Каждый фильм состоит из двух 14-минутных серий.

### **Возрастная категория участников:**

студенты, взрослые

### **Зона проведения мероприятия:**

зона кинозала

### **Продолжительность:**

4 видеоролика по 14 минут

### **Содержание:**

- Два двухсерийных фильма о грамотном использовании платежных инструментов

### **Материалы и рекомендации для проведения активности:**

телефильмы об использовании платежных инструментов

<https://www.youtube.com/channel/UChw3bTqEp2AVZZg9GfLr7WQ/videos>

## «КРЕДИТНЫЕ ИСТОРИИ»

### **Описание активности:**

Серия из 5 коротких роликов, которая в легкой и игривой манере рассказывает о различных видах кредитования и их особенностях. Креативная манера, стиль слоумоушен и мальчик Степа в главной роли делают эту серию легкой для восприятия и интересной в семейном пространстве — сериал будет интересен и понятен и взрослым, и детям.

### **Возрастная категория участников:**

дети, студенты, взрослые

### **Зона проведения мероприятия:**

зона кинозала

### **Продолжительность:**

5 видеороликов по 5-6 минут

### **Содержание:**

- 5 видеороликов о различных видах кредитования

### **Материалы и рекомендации для проведения активности:**

видеоролики «Кредитные истории»

<https://www.youtube.com/channel/UCkZz4sXygOgSeXQkorEBKqg/videos>

## «СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ ИСТОРИИ»

### Описание активности:

Главные герои «Сберегательных историй» — девочка Полина и ее семья: мама с папой, дедушка с бабушкой, а также дядя и тетя. Видеоролики посвящены следующим темам: «Какой вклад выбрать?», «Что такое МФО и НПФ?», «Для чего нужен сберегательный сертификат?», «Как не попасть в финансовую пирамиду». Видеоролик «Как Полина решила помочь своей семье» рассказывает об основных способах вложения средств. Последний ролик снят по сценарию победителя творческого конкурса, ученика 7 класса москвича Сергея Раевского, он посвящен азам финансового планирования — «Как мы с мамой научились планировать бюджет».

### Возрастная категория участников:

дети, студенты, взрослые

### Зона проведения мероприятия:

зона кинозала

### Продолжительность:

6 видеороликов по 6-7 минут

### Содержание:

- Сериал из 6 видеороликов для семейного просмотра

### Материалы и рекомендации для проведения активности:

Видеоролики «Сберегательные истории»

<https://www.youtube.com/channel/UCkZz4sXygOgSeXQkorEBKqg/videos>

## «ЗАЩИТИ СВОИХ РОДИТЕЛЕЙ»

### Описание активности:

Видеоролики, посвященные жизненным ситуациям, в которых потребители финансовых услуг старшего возраста оказываются наиболее беззащитны при взаимодействии с финансовыми институтами. В таких ситуациях часто совершаются действия, приводящие к финансовым потерям. Видеоролики рассказывают о жизни пожилой пары — Федора Степановича и Елены Васильевны. Сюжетно серии друг с другом не связаны, каждая посвящена какой-либо финансовой услуге. В сериале затрагиваются следующие важные темы: «Автострахование», «Микрозаймы», «Деятельность агентства по страхованию вкладов (АСВ)», «Налог на имущество», «Кредитование», «Потеря банковской карты», «Защита от недобросовестных продавцов товаров и услуг».

### Возрастная категория участников:

взрослые, пожилые люди

### Зона проведения мероприятия:

зона кинозала

### Продолжительность:

7 видеороликов по 6 минут

**Содержание:**

- Серия из 7 информационно-просветительских видеороликов для потребителей финансовых услуг старшего и зрелого возраста

**Материалы и рекомендации для проведения активности:**

видеоролики «Защити своих родителей»

[https://www.youtube.com/playlist?list=PLNiLiBi48oGsPxfIMQr\\_e9EcgEO0rm7dD](https://www.youtube.com/playlist?list=PLNiLiBi48oGsPxfIMQr_e9EcgEO0rm7dD)

## РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫБОРУ АКТИВНОСТЕЙ ФЕСТИВАЛЯ

Для проведения мероприятий в рамках региональных фестивалей рекомендуется ряд образовательно-развлекательных форматов для различных целевых аудиторий. Ниже приводятся описания основных форматов, включая рекомендации по продолжительности, требования к площадкам, технические требования и прочие организационные моменты касательно каждого формата.

### ЛЕКЦИИ ДЛЯ ВЗРОСЛОГО НАСЕЛЕНИЯ

#### **Описание формата:**

Образовательный лекционный формат, в рамках которого взрослому населению предлагаются короткие практико-ориентированные лекции по основным вопросам финансовой грамотности.

В течение лекции ведущий представляет тему, дает пояснения, почему данная тематика важна и актуальна, рассказывает, как освоение этой темы сказывается на финансовой жизни человека. Далее ведущий проводит само занятие, преподнося материалы в формате лекции, сопровождая выступление наглядными материалами в виде презентации, раздаточных материалов, отображения основных мыслей на флипчарте или иным способом.

В конце занятия участникам предлагается задать возникшие вопросы, уточнить непонятные моменты лекции и пр. Завершая занятие, лектор рассказывает о портале [vashyfinansy.ru](http://vashyfinansy.ru), где участники в любой момент могут найти еще больше полезной информации.

#### **Продолжительность:**

от 30 минут до 1 часа в зависимости от выбранной тематики.

#### **Технические требования:**

Для проведения мероприятия в формате лекции для взрослого населения необходимо обеспечить стульями всех слушателей, исходя из ожидаемого количества гостей + 10-20 дополнительных стульев на случай, если придет больше слушателей, чем зарегистрировалось.

При использовании лектором презентаций необходимо обеспечить на площадке проектор и экран (либо возможность проецировать изображение на чистую белую стену).

В случае большого числа участников (более 40 человек) рекомендуется организовать возможность использования микрофонов, чтобы все участники мероприятия хорошо слышали ведущего. Колонки для трансляции звука рекомендуется разместить в центре помещения. По возможности стоит на каждой такой площадке обеспечить один запасной микрофон на случай поломки основного.

#### **Требования к площадке:**

Для формата лекций для взрослого населения рекомендуются площадки в виде закрытых помещений — комнат, кабинетов, аудиторий или классов и прочих подобных. Это связано с необходимостью обеспечить тишину на время проведения занятия: участники должны хорошо слышать ведущего, а ведущий должен слышать вопросы гостей.

В зависимости от числа участников следует выбирать различные площади площадки для проведения лекции:

- до 20 участников: не менее 25 кв.м,
- до 35 участников: не менее 40 кв.м,
- до 50 участников: не менее 60 кв.м.

В среднем необходимая площадь определяется из расчета 1 кв.м на одного слушателя лекции, сидящего на стуле, а также 3-5 кв.м на ведущего, которому может быть необходимо место для перемещения, стола, флипчарта.

При использовании презентаций необходимо обеспечить на площадке возможность ограничить поступления дневного света, чтобы изображение на экране было хорошо видно.

Перед каждой зоной лектория необходимо расположить таблицу с расписанием лекций, где должны быть указаны:

- темы лекций,
- время проведения,
- короткое описание занятия.

Если участникам лекции предлагаются раздаточные материалы, желательно перед входом на площадку или непосредственно в помещении расположить столы, с которых люди смогут сами брать раздаточную продукцию.

Если участникам занятия предлагается делиться фотографиями с него в социальных сетях, для каждой лекции желательно создать собственный хештег (например, #станубогаче), который должен быть не только озвучен спикером, но и ярко и крупно написан в помещении лектория. Это можно сделать на одном из слайдов в начале презентации, на доске, плакате или в раздаточном материале.

## **ЛЕКЦИИ ДЛЯ ДЕТЕЙ И ПОДРОСТКОВ**

### **Описание формата:**

Образовательный лекционный формат, в рамках которого детям и подросткам предлагаются короткие практико-ориентированные лекции по основным вопросам финансовой грамотности. С учетом специфики юной целевой аудитории в лекции могут привноситься элементы практики: небольшие задачи, интересные вопросы и прочие возможности вовлечения аудитории в активный диалог.

В течение лекции ведущий представляет тему, дает пояснения, почему выбрана данная тематика, рассказывает, как освоение этой темы сказывается на финансовой жизни человека. Желательно использовать жизненные примеры, рассказывать об актуальных для детей вопросах на примере их сверстников. Далее ведущий проводит само занятие, преподнося материалы в формате лекции, сопровождая выступление наглядными материалами в виде презентации, раздаточных материалов, отображения основных мыслей на флипчарте или иным способом. Также возможно вовлечение самих слушателей в диалог, призывы делиться происходящим в социальных сетях.

В конце занятия участникам предлагается задать возникшие вопросы, уточнить непонятные моменты лекции и пр. Завершая занятие, лектор рассказывает о портале

vashyfinansy.ru, где участники в любой момент могут найти еще больше полезной информации, скачать учебники и памятки, посмотреть мультфильмы.

**Продолжительность:**

От 20 до 45 минут в зависимости от выбранной тематики.

**Технические требования:**

Для проведения мероприятия в формате лекции для детей и подростков необходимо обеспечить стульями всех слушателей, исходя из ожидаемого количества гостей + 10-20 дополнительных стульев на случай, если придет больше слушателей, чем зарегистрировалось.

Если площадка позволяет, допустимо делать лекции для данной целевой аудитории в более молодежном формате, например, предоставив слушателям возможность сидеть или даже лежать на полу, есть снеки во время мероприятия. Для этого рекомендуется использовать кресла-мешки или маты, где дети смогут удобно расположиться, и низкие журнальные столики.

При использовании лектором презентаций необходимо обеспечить на площадке проектор и экран (либо возможность проецировать изображение на чистую белую стену).

В случае большого числа участников (более 40 человек) рекомендуется организовать возможность использования микрофонов, чтобы все участники мероприятия хорошо слышали ведущего. Колонки для трансляции звука рекомендуется разместить в центре помещения. По возможности стоит на каждой такой площадке обеспечить один запасной микрофон на случай поломки основного.

По возможности желательно сопровождать мероприятия наглядными материалами, чтобы дети могли не только слушать лектора, но и рассмотреть или поддержать в руках что-то интересное. Например, монеты разных стран, банковскую карту, страховой полис и прочее.

**Требования к площадке:**

Для формата лекций для детей и подростков рекомендуются площадки в виде закрытых помещений — комнат, кабинетов, аудиторий или классов и прочих подобных. Это связано с необходимостью обеспечить тишину на время проведения занятия: участники должны хорошо слышать ведущего, а ведущий должен слышать вопросы гостей.

В зависимости от числа участников следует выбирать различные площади площадки для проведения лекции:

- до 20 участников: не менее 25 кв.м,
- до 35 участников: не менее 40 кв.м,
- до 50 участников: не менее 60 кв.м.

В среднем необходимая площадь определяется из расчета 1 кв.м на одного слушателя лекции, сидящего на стуле, а также 3-5 кв.м на ведущего, которому может быть необходимо место для перемещения, стола, флипчарта.

В случае, если вместо стульев используются кресла-мешки или маты, площадь площадки должна рассчитываться, исходя из их размеров и количества участников.

При использовании презентаций необходимо обеспечить на площадке возможность ограничить поступления дневного света, чтобы изображение на экране было хорошо видно.

Перед каждой зоной лектория необходимо расположить таблицу с расписанием лекций, где должны быть указаны:

- темы лекций,
- время проведения
- короткое описание занятия.

Если участникам лекции предлагаются раздаточные материалы, желательно перед входом на площадку или непосредственно в помещении расположить столы, с которых люди смогут сами брать раздаточную продукцию.

Если участникам занятия предлагается делиться фотографиями с него в социальных сетях, для каждой лекции желательно создать собственный хештег (например, #коплюнамечту), который должен быть не только озвучен спикером, но и ярко и крупно написан в помещении лектория. Это можно сделать на одном из слайдов в начале презентации, на доске, плакате или в раздаточном материале.

## **КОНСУЛЬТАЦИИ ПО ФИНАНСОВЫМ И ЮРИДИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ**

### **Описание формата:**

Формат консультаций позволяет гостям получить индивидуальную проработку их частных вопросов с консультантами по финансовой грамотности Проекта Минфина России. Эксперт, работающий на фестивале в зоне консультаций, все время своей работы находится на одном и том же месте. Гости фестиваля по своему желанию могут подходить к нему и в формате личного диалога обсуждать свои жизненные ситуации и задавать вопросы.

Консультанты по финансовым вопросам могут помочь с расчетом финансовых планов, подсказать подходящие финансовые продукты без рекламы банков и услуг, дать советы по организации семейного бюджета, оптимизации кредитной нагрузки и прочего.

Консультанты по юридическим вопросам помогают гостям фестиваля с вопросами оформления различных документов, защиты прав потребителей, отвечают на вопросы по тематике семейных имущественных прав, наследования, брачных финансовых вопросов и прочего.

В ситуации, когда вопрос участника фестиваля невозможно решить в рамках одной консультации, эксперт может подсказать, куда и в каком порядке следует обращаться, какие источники информации следует изучить.

### **Продолжительность:**

Консультационные зоны могут работать на протяжении всего фестиваля либо в соответствии с расписанием. Целесообразно открывать консультационные зоны не с самого начала фестиваля, а после того, как пройдут первые образовательные мероприятия. В этом случае даже у людей, которые изначально не имели вопросов, они могут появиться после получения новых знаний.



Продолжительность каждой консультации определяется индивидуально и исходя из текущей загруженности. Так, если спрос на консультации большой, лучше уделять каждому участнику 10-15 минут, отвечая на вопрос максимально лаконично и давая качественные источники информации, с которыми человек сам сможет подробнее разобраться в вопросе. Если же спрос на консультации небольшой, консультация может длиться до 30-40 минут.

### **Технические требования:**

Следует предоставить консультанту канцелярские принадлежности, поскольку в ходе консультации может потребоваться сделать записи или расчеты, наглядно выделить какую-то информацию:

- блокнот или листы бумаги,
- несколько синих или черных шариковых ручек,
- несколько цветных ручек или фломастеров.

Помимо этого, следует предоставить эксперту по финансовым вопросам калькулятор либо компьютер с возможностью использовать Excel.

### **Требования к площадке:**

Зона консультации должна обеспечивать возможность комфортного диалога. Следовательно, необходимо обеспечить консультанта и участника формата столом и комфортными стульями или креслами.

Выбирая расположение зоны консультаций, следует отдавать предпочтение тихим местам, где консультант и участник будут хорошо друг друга слышать и не будут вынуждены говорить громко: у участников фестиваля могут быть довольно конфиденциальные вопросы, и им не хотелось бы, чтобы окружающие могли услышать их слова.

Соответственно, это могут быть отдельные небольшие кабинеты либо зоны в открытом пространстве, но расположенные в тихом месте на отдалении от толпы и шумных форматов (например, от игровых зон, где будет играть музыка и шуметь дети).

Зону консультаций важно четко обозначить. Перед ней необходимо разместить табличку, где будет указано, какие консультации здесь оказывают, а также указано расписание, если зона работает не на всей продолжительности фестиваля. Это может быть напольная или настольная таблица, баннер, стойка с табличкой и любые другие форматы. Главное, чтобы было крупно и ярко написано, что за формат предлагается в данной зоне, чтобы гости фестиваля могли увидеть это издали.

## **МАСТЕР-КЛАССЫ**

### **Описание формата:**

Формат мастер-класса предполагает активное вовлечение аудитории в работу вместе с ведущим. Участники такого формата в ходе занятия работают над чем-то, а ведущий мастер-класса контролирует процесс, подсказывает, как сделать лучше, помогает отстающим. В конце такого занятия у участников на руках должен быть готовый результат.

Формат мастер-класса может быть использован и для детской, и для взрослой аудитории. Детям можно предложить смастерить что-то, связанное с финансами, своими руками. Например, самостоятельно сделать копилку или раскрасить готовую. Подросткам можно

предложить сделать брелоки из полимерной глины, которые можно прицепить к кошельку в качестве напоминания о необходимости разумно подходить к тратам. Также мастер-классы и для детей, и для взрослых могут предполагать целевую практическую проработку какого-либо финансового вопроса. Например, предложить измерить, насколько сбалансирована финансовая жизнь человека, чтобы после занятия у участников оставалась на руках карта их бюджета, глядя на которую они будут понимать, в каких сферах у них порядок, а какие нуждаются в проработке, или же составить бизнес-план.

Ведущим мастер-класса может быть консультант по финансовой грамотности, если решаемая на мероприятии задача требует компетентного эксперта. В остальных случаях, если мастер-класс предполагает создание поделки своими руками, в роли ведущего может выступить волонтер.

**Продолжительность:**

от 40 минут до 1,5 часов в зависимости от сложности задания, которое выполняют участники мастер-класса.

**Технические требования:**

Для проведения мастер-класса необходимо обеспечить всех участников комфортными рабочими местами, а именно:

- стулом или креслом,
- местом за столом.

Рекомендуется рассчитывать места так, чтобы их хватало на всех зарегистрированных участников + было 10-15 дополнительных на случай, если больше людей захочет присоединиться к мероприятию.

Также необходимо обеспечить каждого участника мероприятия всеми материалами, требуемыми для изготовления поделки, такими как:

- бумага,
- цветные ручки и карандаши,
- пластилин,
- краски,
- кисти,
- другие материалы и канцелярские принадлежности.

Количество необходимых материалов также рекомендуется планировать, исходя из числа зарегистрированных + 10-15 человек.

В случае работы с пачкающими материалами (краски, пластилин и пр.) рекомендуется также обеспечить на площадке бумажные полотенца и влажные салфетки, а каждому участнику мастер-класса выдать фартук для работы.

**Требования к площадке:**

В зависимости от числа участников следует выбирать различные площади площадки для проведения лекции:

- до 20 участников: не менее 35 кв.м,
- до 35 участников: не менее 52 кв.м,
- до 50 участников: не менее 75 кв.м.

В среднем необходимая площадь определяется из расчета 1,5 кв.м на одного слушателя лекции с учетом рабочего пространства на столе, а также 3-5 кв.м на ведущего.

Площадка для мастер-классов может не ограничиваться изолированными помещениями, но должна быть расположена на отдалении от зон лекций и консультаций, поскольку совместная работа в данном формате может производить много шума.

В случае работы с пачкающими материалами (краски, пластилин и пр.) рекомендуется располагать такую площадку неподалеку от санузла, чтобы участникам было удобно мыть руки сразу после занятия.

## **ИГРОВАЯ ПЛОЩАДКА**

### **Описание формата:**

Формат игровой площадки предполагает организацию различных образовательно-развлекательных мероприятий. Игровая площадка — это самая яркая и шумная зона фестиваля. Здесь может играть музыка, дети могут побегать и быть активными. Мероприятия на игровой площадке тоже проходят шумные и веселые. Это могут быть настольные игры, мини-квесты, викторины, флешмобы и конкурсы.

Важно разумно организовать активности на игровой площадке, чтобы они не мешали друг другу. Если площадь помещения небольшая, лучше не проводить там более одной активности одновременно. Если же помещение позволяет, можно в разных частях игровой площадки проводить несколько мероприятий. Например, пока в одной зоне проходит деловая игра, в другой дети могут участвовать в викторине.

В любом случае перед площадкой должна быть размещена таблица с расписанием и кратким описанием активностей, чтобы участники фестиваля смогли выбрать то, что им интересно.

### **Продолжительность:**

Игровая площадка может работать на протяжении всего фестиваля либо только в определенный промежуток времени, если активностей для этого формата выбрано немного. Планируя расписание активностей, стоит сочетать проведение игр на площадке с лекциями для взрослой аудитории — в этом случае родители смогут спокойно слушать лекцию, оставив детей под присмотром аниматоров.

### **Технические требования:**

В зависимости от выбранных активностей, игровая площадка должна быть оборудована всем необходимым для их проведения. Так, в случае проведения викторин необходимо обеспечить всех участников столами и стульями, а также бумагой и канцелярскими принадлежностями. При проведении настольных игр необходимо обеспечить большой стол и стулья для каждого игрока. При проведении активных подвижных игр нужно позаботиться о том, чтобы на площадке было достаточно места и не было острых углов, о которые могут удариться дети.

Желательно также обеспечить на площадке возможность проигрывать музыку. Для ведущих мероприятий рекомендуется обеспечить микрофоны.

### **Требования к площадке:**

Площадь площадки определяется в зависимости от ожидаемого количества участников и выбранного типа активности. Так, при количестве участников менее 20 рекомендуемая

площадь площадки для настольных игр и викторин от 35 кв. м, а для активных игр — не менее 50 кв.м. При количестве участников 20-35 человек — не менее 50 кв. м для настольных игр и викторин, не менее 65 кв.м для активных игр. При количестве участников до 50 человек — не менее 65 кв. м для настольных игр и викторин, не менее 90 кв.м для активных игр.

## **БИБЛИОТЕКА**

### **Описание формата:**

Библиотека — формат, подразумевающий свободный доступ к материалам Проекта по финансовой грамотности. Он представляет собой зону, где участники могут ознакомиться с материалами, разработанными в рамках проекта: учебниками, книгами, памятками, брошюрами, газетами и прочими печатными изданиями.

Участники могут как взять материалы с собой, так и ознакомиться с ними на месте. Для этого стоит обеспечить на площадке кресла или диваны, где гости фестиваля могут сесть и в спокойной обстановке почитать предложенные материалы.

Помимо этого, на площадке может быть организован доступ в электронную библиотеку. Для этого можно обеспечить участникам фестиваля доступ к компьютерам, на которых будет открыт раздел библиотеки на портале [vashyfinansy.ru](http://vashyfinansy.ru).

Волонтеры, работающие в зоне библиотеки, могут подсказывать гостям, как сориентироваться в продуктах по финансовой грамотности, помогать в поиске подходящего, знакомить участников с порталом Проекта.

### **Продолжительность:**

Библиотека может работать на протяжении всего фестиваля.

### **Технические требования:**

Для организации зоны библиотеки необходимо обеспечить на площадке столы или стеллажи, на которых будут размещаться печатные материалы. Если организатор фестиваля предлагает также возможность посетить электронную библиотеку, необходимо обеспечить на площадке несколько компьютеров с доступом в интернет и удобные рабочие места за этими компьютерами.

### **Требования к площадке:**

Зону библиотеки следует располагать в тихом месте, чтобы гости могли почитать материалы, не отвлекаясь на посторонние шумы. Площадь данной зоны определяется, исходя из количества печатной продукции, которую предлагает библиотека, и/или количества рабочих мест за компьютерами.

## **ЯРМАРКА**

### **Описание формата:**

Формат ярмарки — одна из самых творческих и вариативных активностей фестиваля. Здесь гости могут приобрести интересные сувениры фестиваля, игрушки ручной работы, угощения и многое другое. Партнеры фестиваля могут продавать свои товары (сувениры, книги, лакомства и прочие за исключением финансовых продуктов и услуг), а дети,

участвующие в мастер-классах, могут попробовать продать свои поделки и приобрести интересный опыт практически собственного бизнеса — им предстоит подумать, за какую цену продать свой товар, как его предложить гостям, выдержать конкуренцию. Помимо этого, детям может быть дана возможность приносить свои поделки (украшения ручной работы, домашнее мыло, поделки из глины, слаймы и прочее) на фестиваль. В этом случае для таких участников будет организован специальный раздел на сайте фестиваля, куда они смогут подавать заявки, загружая фотографии своих поделок, чтобы организаторы смогли отобрать лучших юных мастеров, которые получают право продавать свое творчество на мероприятии. Участвующие в таком формате дети могут как продавать свои поделки, так и обмениваться ими друг с другом.

### **Продолжительность:**

Ярмарка может работать на протяжении всего фестиваля.

### **Технические требования:**

Для проведения ярмарки необходимо обеспечить участников столами, на которых они смогут разместить товар. При использовании специальной фестивальной валюты, необходимо распечатать ее и раздавать гостям на входе.

### **Требования к площадке:**

Площадка для ярмарки может быть расположена в открытом и шумном пространстве, например, рядом с зоной игровой площадки. Важно обеспечить свободный проход гостей фестиваля между столами продавцов, учитывая, что перед столами могут останавливаться люди, чтобы рассмотреть товары.

Площадь зоны ярмарки определяется, исходя из количества продавцов и размера столов. От стола до стены должно быть не менее двух метров, чтобы люди свободно могли проходить через торговые ряды.

Если организатор планирует возможность для детей, участвующих в мастер-классах, продавать на ярмарке свои поделки, необходимо обеспечить на площадке несколько свободных столов, где ребята смогут разместить свои товары.

## **КИНОЗАЛ**

### **Описание формата:**

Формат кинозала предполагает свободный просмотр видеороликов на тему финансовой грамотности гостями фестиваля. Данный формат может быть реализован в разных вариантах:

- запланированный показ роликов с четким расписанием. В этом случае кинозал работает как кинотеатр: перед площадкой есть расписание, гости знают, когда и что они могут посмотреть;
- «зацикленный» показ — формат, который часто используется в музеях современного искусства. Серия роликов крутится без остановки по кругу. В этом случае расписания может не быть, а гости могут в любое удобное время заходить на площадку, смотреть, сколько им захочется, и уходить в любой момент. В этом случае работу площадки можно запустить с началом фестиваля и остановить только в его конце.

Выбирая форму, стоит также учитывать возраст целевой аудитории. Если планируется показывать ролики и для детей, и для взрослых, при выборе первого варианта реализации формата стоит четко разграничивать целевые аудитории в расписании. При выборе второго формата резонно организовать на площадке два кинозала: детский и взрослый. Если это невозможно, допустимо проводить зацикленный показ в два этапа, например, первая половина дня посвящена детским роликам, а вторая — взрослым.

При этом часть предлагаемых материалов допускает семейный просмотр и будет одинаково интересна как детям, так и взрослым. Работа кинозала может быть основана на таких материалах, и тогда разграничивать его работу по аудиториям не придется.

#### **Продолжительность:**

В зависимости от выбранного формата кинозал может работать любое количество времени, вплоть до всей продолжительности фестиваля. Рекомендуемая минимальная продолжительность работы площадки — 1 час.

#### **Технические требования:**

Для реализации формата кинозала необходимо затемненное помещение, в котором работает проектор. Изображение может транслироваться как на большой экран, так и на чистую белую стену. Располагать проектор рекомендуется сверху, чтобы входящие и выходящие люди не перегораживали световой поток. Изображение должно транслироваться с компьютера с доступом к сети интернет.

Помимо этого, необходимо обеспечить качественное воспроизведение звука видеороликов, для чего потребуется не менее двух аудиоколонок, подключенных к компьютеру.

На площадке необходимо обеспечить места, где могут расположиться зрители. Это могут быть стулья, кресла, кресла-мешки. Для детского кинозала также допустимо использование матов, где дети смогут смотреть ролики лежа.

Желательно постоянное присутствие на площадке волонтера, который сможет контролировать непрерывность видеопозаказ.

#### **Требования к площадке:**

Кинозал рекомендуется располагать в закрытом помещении (класс, кабинет, комната), чтобы просмотру роликов не мешали посторонние шумы и свет.

Площадь площадки определяется в зависимости от ожидаемого количества участников. Так, при количестве участников менее 20 рекомендуемая площадь площадки от 35 кв. м, при количестве участников 20-35 человек — не менее 50 кв. м, при количестве участников до 50 человек — не менее 65 кв. м.

Важно обеспечить возможность закрыть помещение от дневного света, чтобы участники формата хорошо видели изображение на экране.