Ассоциация активных пенсионеров

УТВЕРЖДАЮ
Президент
Ассоциации активных пенсионеров

_____ Вязмикина Д.П.

25 июня 2026 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ «КОНСУЛЬТАНТ ПО ФИНАНСОВОМУ ДОЛГОЛЕТИЮ»

г. Москва
2026 год

Содержание

	Пояснительная записка……	2
1.	**Раздел 1. «Общая характеристика программы»**……	3
1.1.	Нормативно-правовые основания разработки программы……	4
1.2.	Цель реализации программы……	4
1.3.	Планируемые результаты ……	4
1.4.	Категория обучающихся……..	6
1.5.	Форма обучения……	6
1.6.	Режим занятий ……..	6
1.7.	Трудоемкость обучения…….	6
1.8.	Срок обучения……	6
1.9.	Педагогические кадры……..	6
1.10	Документ об образовании…….	6
2.	**Раздел 2. «Содержание программы»**……..	7
2.1.	Учебный (тематический) план ……...	7
2.2.	Календарный учебный график ……...	8
2.3.	Рабочая программа……	9
3.	**Раздел 3. «Формы аттестации и оценочные материалы»** ……	15
4.	**Раздел 4. «Организационно-педагогические условия реализации программы»**…….	17
4.1.	Методические указания по использованию образовательных технологий	17
4.2.	Методические указания по формированию компетенций……	17
4.3.	Учебно-методическое обеспечение и информационное обеспечение программы (литература).....	17
4.4.	Материально-технические условия реализации программы ……..	19
	Приложение……. ……...	21

Пояснительная записка

В процессе освоения дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Консультант по финансовому долголетию» слушатели овладевают практическими компетенциями в области финансового консультирования, финансовой диагностики и продвижения финансовой грамотности среди различных категорий населения.

Программа даёт базу финансовых знаний, инструменты консультирования и практические навыки для работы в роли консультанта по финансовому долголетию в рамках партнёрской программы «Свой в Альфе» Альфа-Банка, а также для самостоятельной деятельности по повышению финансовой культуры населения.

Особенность программы состоит в её практической направленности: каждое занятие сочетает теоретический блок с выполнением практического задания, непосредственно применимого в реальной деятельности консультанта. Слушатель последовательно осваивает роли спикера, консультанта и игропрактика, формируя личный инструментарий работы с клиентами.

Три главных принципа освоения программы - финансовая грамотность как основа, практика как метод, личный результат как цель - соединяют теоретические знания, отработку навыков и реальный опыт каждого слушателя, что является главным преимуществом программы.

Программа реализуется в очной форме с применением дистанционных образовательных технологий (ДОТ) и рассчитана на 20 академических часов.

Раздел 1. «Общая характеристика программы»

1.1. Нормативно-правовые основания разработки программы

Нормативно-правовую базу разработки программы составляют:

1. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ
2. Приказ Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 24 марта 2025 г. № 266 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам».
3. Постановление Правительства РФ от 10 апреля 2023 г. № 580 «О разработке и утверждении профессиональных стандартов».
4. Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 19 марта 2015 г. № 167н «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по финансовому консультированию»» (зарегистрировано в Минюсте России 09 апреля 2015 г. № 36805).
5. Методические рекомендации по разработке основных профессиональных образовательных программ и дополнительных профессиональных программ на основе профессиональных стандартов (письмо Минобрнауки РФ от 22 января 2015 г. № ДЛ-1/05).

Образовательная программа включает в себя цель, планируемые результаты обучения, учебный план и другие материалы, обеспечивающие качество подготовки слушателей. Календарный учебный график обеспечивает реализацию соответствующей образовательной программы.

1.2. Цель реализации программы

Формирование профессиональных компетенций слушателей в области финансового консультирования и повышения финансовой грамотности населения для осуществления деятельности в качестве консультанта по финансовому долголетию.

Задачи:

1. Сформировать у слушателей системное представление об основах финансовой грамотности и инструментах управления личными финансами.
2. Развить навыки проведения финансовой диагностики и консультирования клиентов с использованием инструментов финансового профилирования.
3. Познакомить с банковскими продуктами и основами финтеха, необходимыми для работы с клиентами старшего возраста.

4. Сформировать практические навыки работы в роли спикера, консультанта и игропрактика в области финансовой грамотности.

5. Развить компетенции в области наставничества и привлечения партнёров в проект «Свой в Альфе».

6. Познакомить слушателей с возможностями самозанятости и мерами государственной поддержки малого предпринимательства.

1.3. Планируемые результаты

В результате освоения дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Консультант по финансовому долголетию» слушатели должны сформировать следующие профессиональные компетенции в соответствии с трудовыми функциями профессионального стандарта «Специалист по финансовому консультированию»:

Вид профессиональной деятельности	**Группа занятий**	**Обобщенные трудовые функции**	**Трудовые функции**	**Трудовые действия, реализуемые после обучения**	**Уровень квалификации**
Финансовое консультирование	**2419** Специалисты по финансово-экономической деятельности, не вошедшие в другие группы	**Код А** Консультирование клиентов по использованию финансовых продуктов и услуг	Подбор в интересах клиента поставщиков финансовых услуг и консультирование клиента по ограниченному кругу финансовых продуктов (A/02.6)	Самостоятельный поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов	**6**
				Проведение встреч с клиентами	
				Получение информации об основных показателях финансовой ситуации клиента, мониторинг финансовых возможностей клиента	

Программа направлена на достижение слушателями **следующих результатов обучения:**

Код	**Наименование видов деятельности и профессиональных компетенций**	**Знания**	**Умения**

ВД 1. Подбор в интересах клиента поставщиков финансовых услуг и консультирование клиента по ограниченному кругу финансовых продуктов (А/02.6)			
1.1	Самостоятельный поиск и привлечение новых клиентов целевого сегмента на основе личных контактов (ПК -1)	- Базовые банковские, страховые и инвестиционные продукты и услуги; - Принципы ведения консультационной работы с клиентами; - Этика делового общения; - Технология ведения переговоров (телефонных переговоров); - Кодексы профессиональных и этических принципов в области связей с инвесторами	- Организовывать и проводить деловые переговоры; - Организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг
1.2	Проведение встреч с клиентами (ПК-2)	- Базовые банковские, страховые и инвестиционные продукты и услуги; - Экономические и юридические аспекты оказания финансовых и консультационных услуг; - Основы психологии общения; - Этика делового общения; - Технология ведения переговоров (телефонных переговоров); - Порядок, процедуры и условия заключения и оформления договоров на предоставление разных видов финансовых услуг - Методы работы в кризисных ситуациях	- Организовывать и проводить деловые переговоры; - Организовывать и проводить презентации финансовых продуктов и услуг; - Сравнивать параметры финансовых продуктов; - Предотвращать и улаживать конфликтные ситуации
1.3	Получение информации об основных показателях финансовой ситуации клиента, мониторинг финансовых возможностей клиента (ПК-3)	- Экономические и юридические аспекты оказания финансовых и консультационных услуг; - Принципы ведения консультационной работы с клиентами; - Законы и иные нормативные правовые акты, относящиеся к вопросам регулирования связей с инвесторами; - Передовой отечественный и зарубежный опыт в области связей с инвесторами	- Сравнивать параметры финансовых продуктов; - Работать с программными комплексами по управлению клиентскими взаимоотношениями; - Предотвращать и улаживать конфликтные ситуации

1.4. Категория слушателей:

К освоению программы допускаются мужчины и женщины от 45 лет из любого региона Российской Федерации, а именно:

- лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование;

- лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

1.5. Форма обучения: очная (с использованием дистанционных образовательных технологий).

1.6. Режим занятий: 1 занятие в неделю - 2 академических часа.

1.7. Трудоемкость обучения: 20 академических часов. 1 академический час - 45 минут.

1.8. Срок обучения: 10 недель.

1.9. Педагогические кадры: Образовательный процесс по образовательной программе планируется осуществлять педагогическими и (или) научными работниками, имеющими профессиональное образование, обладающими соответствующей квалификацией и имеющими стаж работы, необходимый для осуществления образовательной деятельности по реализуемой образовательной программе.

1.10. Документ об образовании: Лица, освоившие Программу и успешно прошедшие итоговую аттестацию, получают удостоверение о повышении квалификации установленного образовательной организацией образца.

Раздел 2. «Содержание программы»

2.1. Учебный (тематический) план

№	Наименование тем, вида аттестации	Трудоёмкость по учебному плану				
		Академических часов				Форма контроля/ аттестации
		Всего	из них контактных		СР	
			Лекции	Практические занятия		
1	Роль и задачи консультанта по Финансовому долголетию	2	1	1	-	Т/К
2	Основы финансовой грамотности	2	1	1	-	Т/К
3	Финансовая диагностика и консультирование	2	1	1	-	Т/К
4	Практика. Банковское дело и основы финтеха	2	1	1	-	Т/К
5	Финансовая грамотность для предпринимателя	2	1	1	-	Т/К
6	Развитие в проекте «Свой в Альфе»	2	1	1	-	П/А
7	Сертификация в качестве ведущего настольной игры «Деньги в порядке»	2	1	1	-	Т/К
8	Школа Наставника	2	1	1	-	Т/К
9	Школа спикера	2	1	1	-	Т/К
10	Менторская сессия от наставников «Свой в Альфе»	1	1	-	-	Т/К
	Итоговая аттестация (тестирование)	1	1	-	-	И/А
	Итого	20	11	9	-	

[1] СР – Самостоятельная работа слушателя

Т/К - текущий контроль

П/А - промежуточная аттестация

И/А - итоговая аттестация

2.2. Календарный учебный график

Календарный график обучения является примерным, составляется и утверждается для каждой группы.

Начало обучения — по мере набора группы. Режим занятий реализуется посредством проведения лекционных и практических занятий.

Объем программы: 20 академических часов.

Форма обучения: очная с применением дистанционных образовательных технологий (ДОТ).

Срок и режим занятий: Образовательный процесс осуществляется 10 недель, кроме воскресенья и праздничных дней (1 занятие в неделю - 2 академических часа). Промежуточная и итоговые аттестации проводятся согласно графику.

№ п/п	Наименование тем, вида аттестации	1 неделя	2 неделя	3 неделя	4 неделя	5 неделя	6 неделя	7 неделя	8 неделя	9 неделя	10 неделя
1	Роль и задачи консультанта по Финансовому долголетию	2									
2	Основы финансовой грамотности		2								
3	Финансовая диагностика и консультирование			2							
4	Практика. Банковское дело и основы финтеха				2						
5	Финансовая грамотность для предпринимателя					2					
6	Развитие в проекте «Свой в Альфе»						2				
7	Сертификация в качестве ведущего настольной игры «Деньги в порядке»							2			
8	Школа Наставника								2		
9	Школа спикера									2	
10	Менторская сессия от наставников «Свой в Альфе»										1
11	Итоговая аттестация (тестирование)										1
Итого часов:		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Всего часов:		20									

2.3 Рабочая программа

Трудоемкость освоения: 20 академических часов.

Тематическое содержание

Код	Наименование тем	Содержание учебного материала
1	Роль и задачи консультанта по Финансовому долголетию	*Теория:* Понятие финансовой грамотности и её роль в работе консультанта. Ключевые роли амбассадора: спикер, консультант, игропрактик. Социальный контекст: уровень финансовой грамотности населения России, актуальность развития финансовой культуры. Партнёрская программа «Свой в Альфе»: философия, миссия, модель монетизации. Федеральные партнёрства и социальные проекты. Инструменты работы консультанта: настольная игра «Деньги в порядке», финансовый профиль, воронка консультирования. Методика финансового консультирования: анализ доходов и расходов, постановка целей, создание финансового плана, управление рисками. *Практическое занятие:* *Задание* «*Самодиагностика финансового поведения*». Выполнить самооценку по чек-листу из 8 критериев финансово грамотного поведения (ведение учёта доходов и расходов, постановка целей, формирование подушки безопасности и др.). По результатам самодиагностики определить 1–2 зоны развития и сформулировать одно конкретное действие на ближайшую неделю.
2	Основы финансовой грамотности	*Теория:* Финансовая грамотность как базовый навык в условиях цифровой экономики. Индекс цифровой финансовой культуры. Финансовая ревизия: анализ доходов, расходов и вычисление «дельты». Виды финансового положения: финансовая яма, финансовая неопределенность, финансовая стабильность, финансовая свобода — признаки и стратегии перехода. Классификация расходов: обязательные, постоянные, переменные. Принципы оптимизации бюджета без снижения качества жизни. Активы и пассивы: влияние на накопление средств. Практика составления семейного бюджета. *Практическое занятие:* *Задание* «*Финансовая ревизия и самооценка финансового здоровья*». Пройти чек ап «Финансовое здоровье» и провести личную финансовую ревизию: зафиксировать все источники доходов, классифицировать расходы (обязательные и переменные), вычислить финансовую «дельту». По результатам определить текущее финансовое положение, выявить сильные стороны и точки роста,

		сформулировать один конкретный шаг по улучшению финансового состояния.
3	Финансовая диагностика и консультирование	*Теория:* Финансовая диагностика как инструмент выявления текущего финансового положения клиента и определения направлений для его улучшения. Финансовый профиль как инструмент анализа уровня финансовой и цифровой культуры. Этапы работы консультанта: приглашение, консультация №1, консультация №2, открытие целевых продуктов, поддержка. Проведение теста на личный финансовый профиль: определение уровня финансовой цифровой культуры, интерпретация результатов по четырём типам профиля (финансовый новичок, консервативный финансист, финансовый стратег, цифровой гуру). Структура второй консультации: обзор экономической ситуации, колесо финансового баланса, составление карты финансовых целей. Разграничение зон контроля клиента: внешние факторы (курс валют, инфляция, геополитика) и управляемые параметры (бюджет, кредитная нагрузка, сбережения, постановка целей). *Практическое занятие:* *Задание «Финансовый профиль и карта целе»* Пройти тест на личный финансовый профиль, определить свой тип (финансовый новичок, консервативный финансист, финансовый стратег, цифровой гуру), зафиксировать сильные стороны и 2–3 точки роста. Заполнить колесо финансового баланса по восьми сферам (семейный бюджет, кредитная нагрузка, доля сбережений, планирование пенсии, постановка целей, реакция на события, источники информации, персональные финансовые риски), выбирать 1–2 сферы с наименьшей оценкой и определить конкретный шаг на ближайший месяц. Составить карту финансовых целей на месяц, полгода и год. Построить личную линию жизни с учётом значимых финансовых событий и возможных рисков.

4	Практика. Банковское дело и основы финтеха	*Теория:* Банковские продукты в повседневной жизни: дебетовая карта, накопительные счета и вклады, получение пенсии на карту, мобильное приложение банка. Механизм эквайринга и получения кэшбэка. Виды кэшбэка: категорийный, партнёрский, супер кэшбэк. Практические сценарии использования дебетовой карты с максимальной выгодой. Выбор банка для зачисления пенсии: анализ преимуществ, порядок перевода. Принципы грамотного накопления. Виды накопительных продуктов: накопительный счёт, вклад, программа долгосрочных сбережений — сравнение и критерии выбора. Форма проведения: практическое занятие, разбор кейсов. *Практическое занятие:* *Задание* «*Моя банковская выгода: карта, пенсия, накопления*» Проанализировать, используемые банковские, и определить, какой из них приносит реальную пользу. Проверить выгоду по дебетовой карте: наличие кэшбэка в привычных магазинах, использование категорийного, партнёрского и суперкэшбэка. Разобрать практический пример покупки с расчётом возможного кэшбэка. Оценить условия получения пенсии в текущем банке по ключевым критериям: бонусы, кэшбэк в аптеках, стоимость обслуживания, условия по накопительным продуктам, защита от мошенников. Сравнить накопительные продукты (накопительный счёт, вклад, программа долгосрочных сбережений) и выбирать подходящий под личную цель. Составить личный план выгоды.
5	Финансовая грамотность для предпринимателя	*Теория:* Самозанятость: понятие, статистика, популярные направления деятельности. Регистрация в приложении «Мой налог» и его возможности. Льготное налогообложение самозанятых в сравнении с ИП. Меры государственной поддержки в рамках нацпроекта МСП: финансовая поддержка, обучение и консультации, маркетинг и продвижение. Виды грантов, кредитов, займов и субсидий для самозанятых и малого бизнеса. Определение навыков для старта: практические, интеллектуальные, коммуникативные, творческие. Методы тестирования бизнес-идеи без значительных затрат. Чек-лист финансово грамотного предпринимателя. *Практическое занятие:* *Задание* «*Моя идея самозанятости: от навыка до первого теста*» Определить свои навыки по четырём категориям (практические, интеллектуальные, коммуникативные, творческие), ответить на диагностические вопросы и выбрать одну идею для самозанятости. Оценить её на реалистичность старта: возможность начать без

		значительных вложений, потенциальная аудитория, первые каналы поиска клиентов. Изучить доступные меры государственной поддержки самозанятых. Составить простой план тестирования идеи (пост в соцсетях, объявление на площадках, предложение знакомым). Проверить себя по чек-листу финансово грамотного предпринимателя.
6	Развитие в проекте «Свой в Альфе»	*Теория:* Партнёрская программа «Свой в Альфе»: философия, целевая аудитория, возможности для участников. Преимущества партнёрства с Альфа-Банком: эксклюзивные продукты и сервисы, бесплатное обучение, персональный наставник, неограниченный доход, профессиональное окружение. Модель формирования дохода партнёра. Траектория развития: уровни новичок (А1–А3), наставник (А4–А7), мастер (А8–А10) — возможности, привилегии и задачи на каждом этапе. Профессиональные роли партнёра: игропрактик, финансовый эксперт, спикер-эксперт. Старт в проекте: Турбо-Старт, курс «Альфа-Старт», тренировки по продуктам. *Практическое занятие:* *Задание* «*Мой путь в проекте «Свой в Альфе»* Определить личные цели участия в проекте и выбрать 1–2 приоритетные причины для участия в проекте. Ответить на диагностические вопросы для определения подходящей роли: игропрактик, финансовый эксперт, спикер-эксперт. Познакомиться с траекторией развития партнёра (новичок А1–А3, наставник А4–А7, мастер А8–А10). Зафиксировать, какая поддержка важна на старте (обучение по продуктам, обучение с ТОП-партнерами Турбо-Старт, интерактивный сериал о проекте - курс «Альфа-Старт»). Составить личный план первого шага.

7	Сертификация в качестве ведущего настольной игры «Деньги в порядке»	Настольная игра «Деньги в порядке» — это практический тренажер для развития финансовой грамотности. Навыки, формируемые в процессе игры: планирование бюджета, выбор финансовых продуктов, инвестирование и накопление, управление рисками, формирование дополнительного дохода. Правила игры: структура, механика, бланк персонажа и бланк продуктов. Роль игропрактика: практические приёмы ведения игровой сессии. Переход от игры к консультированию: выявление пробелов в финансовых знаниях участников, связка игровых ситуаций с реальностью, предложение личной встречи для консультации. Постигровая коммуникация: follow-up письмо, персональный оффер, CRM-маркетинг. Техники общения с участниками: активное слушание, сторителлинг, работа без давления. Поиск участников для игровых сессий: бизнес-сообщества, социальные сети, событийный и email-маркетинг. *Практическое занятие:* *Задание «Игровая сессия: изучаем правила и записываемся на игру»* Изучить правила игры. Записаться на игру "Деньги в порядке" через своего наставника. Записаться на сертификацию игры через форму в презентации или через наставника, чтобы стать игропрактиком и получить свой игровой комплект.
8	Школа Наставника	Роль наставника в проекте «Свой в Альфе»: портрет, задачи, возможности. Преимущества наставничества: развитие команды, масштабирование дохода, построение самостоятельно растущей структуры. Поиск потенциальных партнёров: категории контактов и каналы поиска (телефонная книга, социальные сети, городские сообщества). Правила работы с контактами. Практика исходящих коммуникаций — три шага: отправка сообщений по шаблонам, анализ реакций, отправка детальных предложений. Работа с сомнениями и возражениями: техника выявления истинных мотивов через уточняющие вопросы. Процедура регистрации нового партнёра: от отправки ссылки на дебетовую карту до погружения в проект через гид новичка. *Практическое занятие:* *Задание «Мой первый список партнёров и мягкое приглашение»* Описать портрет идеального наставника: качества, задачи, границы роли. Составить список из 5 потенциальных партнёров из ближайшего окружения и разделить его на две группы: кому уже рассказывали о проекте и кому ещё нет. Выбрать одного человека из списка и подготовить короткое приглашение живым языком без давления. Разобрать возможные реакции и подготовить варианты ответов: мягкое напоминание при отсутствии ответа, корректный отказ без настаивания, уточняющий вопрос при сомнениях,

		предложение следующего шага при интересе. Зафиксировать личный план первого действия после занятия.
9	Школа спикера	Роль и задачи спикера-амбассадора по финансовой грамотности. Управление страхом публичных выступлений: техники снятия волнения (подготовка, дыхательные практики, визуализация успеха, фокусировка на аудитории). Структура эффективного выступления: приветствие и «крючок», основная часть, призыв к действию, ответы на вопросы. Приёмы удержания внимания аудитории. Особенности работы с разными целевыми группами: взрослые, дети, мамы в декрете, молодежь и пенсионеры 55+. Использование финансового профиля как инструмента персонализации выступления. Сторителлинг как ключевой инструмент спикера: источники историй (личный опыт, истории клиентов и партнёров, повседневное общение), принципы эффективного рассказа (искренность, конкретика, вдохновение), формирование личной «копилки историй». *Практическое занятие:* *Задание* «*Моё первое короткое выступление»* Выбрать одну из тем по финансовой грамотности, с которой вы разобрались и готовы про нее рассказать. Записать на видео 3-минутное выступление по этой теме. Не забудьте представиться и рассказать пару слов о себе! Цель — не просто рассказать, а вдохновить слушателей на действие – чтобы они захотели прийти на мероприятие. Данный видеоролик это промо к самой программе. Отправить данное видео в комментариях к посту в ТГ/Максе.
10	Менторская сессия от наставников «Свой в Альфе»	Менторская сессия как формат передачи практического опыта: роль наставника в проекте «Свой в Альфе», отличия менторской работы от традиционного обучения. Наставник как опытный партнёр высокой квалификации (А8–А10), помогающий найти собственные решения. Разбор пяти типичных кейсов амбассадоров: преодоление страха первого шага, перевод клиента в партнёры, поиск целевой аудитории, совмещение проекта с другими обязательствами, увеличение дохода через масштабирование и развитие команды. Ответы на сложные вопросы: сохранение пенсии при регистрации самозанятости, ответственность консультанта, старт без профильного финансового образования, работа с отказами, потенциальный уровень дохода. Индивидуальные рекомендации для участников на разных этапах: начинающих, практикующих консультантов и партнёров, строящих команду. Инструменты поддержки: готовые материалы, презентации, сценарии, чек-листы, участие в мероприятиях проекта. Подведение итогов курса и формирование личного плана действий.

Раздел 3. «Формы аттестации и оценочные материалы»

Промежуточная аттестация – установление соответствия усвоенного содержания образования планируемым результатам учебных тем программы.

Промежуточная аттестация проводится после освоения тем 1–6 в форме тестирования в целях установления уровня достижения результатов освоения первой части программы. Слушатель допускается к промежуточной аттестации после изучения тем 1–6 в объёме, предусмотренном учебным планом программы.

Критерии оценки слушателя по промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация проводится в форме тестирования.

Форма проведения	С использованием ДОТ/очно
Требования к промежуточному тестированию	Тест состоит из 10 заданий
Критерии оценивания	1 – правильный ответ; 0 – неправильный ответ. «Зачтено» выставляется слушателям, если они набрали не менее 5 баллов
Оценка	Зачтено/не зачтено

Итоговая аттестация устанавливает соответствие усвоенного содержания образования планируемым результатам обучения по программе, является обязательной и проводится в форме итогового тестирования.

Слушатели допускаются к итоговой аттестации после изучения всех тем программы в объёме, предусмотренном учебным планом, и прохождения промежуточной аттестации.

Обучающиеся, освоившие программу и успешно прошедшие итоговую аттестацию, получают удостоверение о повышении квалификации установленного образовательной организацией образца.

Критерии оценки слушателя по итоговой аттестации

Итоговая аттестация проводится в форме тестирования.

Форма проведения	С использованием ДОТ/очно
Требования к промежуточному тестированию	Тест состоит из 15 заданий
Критерии оценивания	1 – правильный ответ; 0 – неправильный ответ. «Зачтено» выставляется слушателям, если они набрали не менее 8 баллов
Оценка	Зачтено/не зачтено

Для проведения промежуточной и итоговой аттестации используются тестовые задания с одним правильным вариантом ответа.

Критерии оценивания:

Оценка	**Критерии**
Зачтено	Слушатель демонстрирует знание учебного материала, даёт правильные ответы на вопросы тестирования, раскрывает суть изученных понятий и инструментов
Не зачтено	Слушатель испытывает затруднения при ответе на вопросы тестирования, допускает существенные ошибки, не демонстрирует понимания ключевых понятий программы

Примерные тестовые вопросы для промежуточной и итоговой аттестации приведены в **Приложении** к программе.

Раздел 4. «Организационно-педагогические условия реализации программы»

4.1. Методические указания по использованию образовательных технологий

Преподавателям, участвующим в реализации программы, необходимо согласовать общие подходы и требования к организации и проведению учебных занятий, к результатам обучения и оценке их качества, а также используемые образовательные технологии.

С целью формирования компетенций, необходимых для выполнения трудовых функций консультанта по финансовому долголетию, рекомендуется использовать активные и интерактивные технологии обучения, в том числе с учётом принципов андрагогики - обучения взрослых.

Аудиторные занятия включают следующие виды учебной работы:

- лекционные занятия с элементами обсуждения и разбора практических ситуаций;
- практические задания: самодиагностика, финансовая ревизия, работа с кейсами, игровые сессии, мини-выступления;
- работа в парах и мини-группах: обсуждение, отработка навыков консультирования и коммуникации;
- разбор реальных кейсов партнёров проекта «Свой в Альфе».

Дистанционные образовательные технологии применяются для проведения части занятий в онлайн-формате, организации текущего контроля, а также для доступа слушателей к учебным материалам в режиме 24/7.

4.2. Методические указания по формированию компетенций

Для достижения планируемых результатов освоения программы рекомендуется:

- использовать активные и интерактивные методы обучения, обеспечивать не только анализ и обсуждение практических заданий, но и их непосредственное выполнение в ходе занятия;
- предоставлять слушателям возможность для проявления инициативы и активности, активного использования собственного жизненного и профессионального опыта;
- способствовать развитию у слушателей способности аргументировать и обосновывать свои решения при анализе финансовых ситуаций;
- обеспечивать глубокое понимание ключевых понятий программы: финансовая «дельта», финансовый профиль, колесо финансового баланса, воронка консультирования;

- способствовать самостоятельности слушателей в применении изученных инструментов к собственной финансовой ситуации и практической деятельности;
- поддерживать мотивацию слушателей через связь учебного содержания с реальными результатами: личным финансовым планом, первым опытом консультирования, публичным выступлением, приглашением партнёра.

4.3 Учебно-методическое обеспечение и информационное обеспечение программы (литература)

Основная литература:

1. Бочарова, Т. А. Основы экономики и финансовой грамотности : учебно-методическое пособие / Т. А. Бочарова. - Барнаул: Алтайский государственный педагогический университет, 2018. - 92 с. - Текст: электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART: [сайт]. - URL: https://www.iprbookshop.ru/102750
2. Буклемишев О. В., Груздева Е. В., Зубова Е. А. и др. Финансовая грамотность : учебник для вузов / под ред. Р. А. Кокорева. -Москва: Издательство Московского университета, 2021. - 568 с
3. Деньги. Кредит. Банки: Учебник для студ. вузов, обучающихся по экон. спец., по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Финуниверситет; Под ред. Е.Ф. Жукова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 783с.
4. Ковалёва Г. С., Рутковская Е. Л., Половникова А. В. [и др.] ; под ред. Г. С. Ковалёвой, Е. Л. Рутковской. Финансовая грамотность: сборник эталонных заданий : учебное пособие : в двух частях. Ч. 1. - Москва; Санкт-Петербург : Просвещение, 2022. - 93 с.
5. Костюкова Е. И., Глотова И. И., Томилина Е. П. [и др.]. Основы финансовой грамотности. - Санкт-Петербург: Лань, 2023. - 316 с. - ISBN 978-5-507-45627-7. -Текст: электронный//Лань: электронно-библиотечная система. - URL: https://e.lanbook.com/book/311807
6. Лаврушин О. И., Бровкина Н. Е., Валенцева Н. И. [и др.] ; под ред. О. И. Лаврушина. Банковское дело : учебник. - Москва : КноРус, 2023. - 630 с.
7. Финансовая грамотность в цифровом мире: материалы I Международной студенческой научно-практической онлайн конференции, 27 ноября 2025 г., г. Донецк / М-во науки и высшего образования РФ, ФГБОУ ВО «Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского», ин-т учёта и финансов. – Донецк: ФГБОУ ВО «ДОННУЭТ», 2025. – 217 с.

8. Фрицлер, А. В. Основы финансовой грамотности: учебник для среднего профессионального образования / А. В. Фрицлер, Е. А. Тарханова. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2026. - 123 с.
9. Цибульникова, В. Ю. Финансовый консалтинг: Учебное пособие [Электронный ресурс] / В.Ю. Цибульникова. – Томск: ТУСУР, 2018. – 128 с. – Режим доступа: https://edu.tusur.ru/publications/8407.
10. Чернопятов, А. М. Основы финансовой грамотности : учебник: / А. М. Чернопятов ; Кубанский государственный университет (КубГУ). – Москва : Директ-Медиа, 2023. – 208 с.

Дополнительная литература:

1. Государственная поддержка малых и средних предприятий в условиях формирования новой технологической базы промышленности // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова**.** 2018. № 3.
2. Демин А.В., Хоменко Е.Б. Государственная политика в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства: сущность, виды, методы разработки и реализации. Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. 2025;(6):144-152. https://doi.org/10.21686/2413-2829-2025-5-144-152.
3. Масюк, Н. Н., Герасимова, А. А., Бушуева, М. А. Цифровая финансовая грамотность и цифровые финансовые компетенции в управлении знаниями // Экономика и управление. - 2023. https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-finansovaya-gramotnost-i-tsifrovye-finansovye-kompetentsii-v-upravlenii-znaniyami/viewer
4. Современные вызовы и тренды в повышении финансовой грамотности и защиты прав потребителей финансовых услуг: сборник материалов IX Всероссийской научно-практической конференции в 2-х томах (28 октября 2022 г., г. Уфа), посвященной 90-летию Института развития образования Республики Башкортостан /отв.ред. Е.Р. Ковлясова. – Уфа: Первая типография, 2022. – 293 с.
5. Технологии продаж банковских продуктов / К. Тупикин. — Москва: Издательские решения, 2019. — 228 с.
6. Финансовая грамотность : сборник эталонных заданий : учебное пособие : в двух частях / Г. С. Ковалёва, Е. Л. Рутковская, А. В. Половникова [и др.]; под редакцией Г. С. Ковалёвой, Е. Л. Рутковской. Ч. 1: 6+. — Москва; Санкт-Петербург : Просвещение, 2022. — 93 с.
7. Финансовая грамотность в условиях цифровой экономики: матер. межрег. науч.-практ. конф. Санкт-Петербург, 25-26 марта 2024 года / под ред. М. Н.

Титовой, А. И. Любименко. – Санкт-Петербург: ФГБОУ ВО «СПбГУ ПТД», 2024. – 275 с.

База данных, информационно-справочные системы:

1. Альфа-Банк. Свой в Альфе : официальный сайт. — URL: https://alfabank.ru (дата обращения: 15.06.2026).
2. Банк России. Финансовая грамотность: официальный портал. — URL: https://fincult.info (дата обращения: 10.06.2026).
3. Бизнес-газета. Проект «Свой в Альфе»: сообщество финансово грамотных партнёров. — URL: https://www.business-gazeta.ru/article/687398 (дата обращения: 16.06.2026).
4. Госуслуги. Программа долгосрочных сбережений [Электронный ресурс]. — URL: https://www.gosuslugi.ru (дата обращения: 16.06.2026).
5. Среди своих: Альфа-Банк запустил первый проект сетевого маркетинга в финтехе. — URL: https://www.forbes.ru/brandvoice/534128-sredi-svoih-al-fa-bank-zapustil-pervyj-proekt-setevogo-marketinga-v-fintehe (дата обращения: 15.06.2026).
6. РБК Компании. «Свой в Альфе»: как Альфа-Банк меняет правила игры на финансовом рынке. — URL: https://companies.rbc.ru/news/Db9wPLf4Vc/svoj-v-alfe-kak-alfa-bank-menyaet-pravila-igryi-na-finansovom-ryinke (дата обращения: 16.06.2026).
7. Федеральный методический центр по финансовой грамотности населения. Материалы по финансовой грамотности [Электронный ресурс]. — URL: https://fmc.hse.ru (дата обращения: 10.06.2026).

4.4. Материально-технические условия реализации программы

Реализация программы осуществляется в очной форме с применением дистанционных образовательных технологий (ДОТ). Дистанционная часть обучения проводится на образовательной онлайн-платформе сервис «Бизон365», обеспечивающей полноценный доступ обучающихся к учебным материалам и организацию образовательного процесса в электронной информационно-образовательной среде.

Для участия в дистанционной части обучения обучающимся необходимо наличие персонального компьютера, ноутбука, планшета или смартфона с доступом в информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет».

Для реализации программы необходимо следующее оборудование:

- компьютерное и мультимедийное оборудование (проектор, экран, ноутбук);
- пакет прикладных обучающих программ;
- видео- и аудиовизуальные средства обучения;
- комплект настольной игры «Деньги в порядке»;
- раздаточный материал: бланки финансового профиля, карты финансовых целей, чек-листы;
- Комплект мебели (стол – 5 шт., стулья – 8 шт.);
- Диван – 1 шт.
- Журнальный стол – 1 шт.
- Шкаф – 2 шт.
- Тумба – 1 шт.;
- Учебная доска – 1 шт.;
- Комплект учебного материала – 1 шт.
- Канцелярские принадлежности.

Помещение соответствует санитарным, противопожарным и иным обязательным требованиям, предъявляемым к месту реализации образовательной программы.

Приложение

Примерная тематика тестовых вопросов, в целях установления уровня достижения результатов освоения программы

Тестовые вопросы к промежуточной аттестации

Инструкция: выберите верный ответ

1. Какова основная миссия проекта «Амбассадоры финансовой грамотности»?
а) Привлечение новых клиентов в банк
б)Формирование сообщества амбассадоров из числа старшего поколения для финансового просвещения населения
в) Организация всероссийского чемпионата по финграмотности
г) Проведение игр «Деньги в порядке»

2. Какое из следующих определений наиболее полно описывает финансовую грамотность?
а) Умение зарабатывать много денег
б) Навыки планирования бюджета и знания кредитных продуктов
в) Сочетание знаний, навыков, установок и поведения, необходимых для принятия разумных финансовых решений
г) Способность инвестировать в акции и облигации

3.Какой показатель отражает разницу между доходами и расходами в личном бюджете?
а) Индекс финансовой культуры
б) Дельта
в) Финансовый профиль
г) Кэшбэк

4. Какой вид расходов легче всего оптимизировать?
а) Обязательные (коммунальные платежи, налоги)
б) Постоянные (питание, одежда)
в) Переменные (развлечения, отпуск, ремонт)
г) Кредитные платежи

5. Что из перечисленного является пассивом?
а) Накопительный счёт с процентами
б) Сдача квартиры в аренду
в) Автомобиль, который требует обслуживания и налогов
г) Брокерский счёт с дивидендными акциями

6. Что такое эквайринг?

а) Вид кэшбэка за покупки в партнерских магазинах
б) Программа долгосрочных сбережений
в) Технология приёма безналичных платежей через терминал
г) Способ перевода пенсии в банк

7. Что такое кэшбэк и за счёт чего он выплачивается?
а) Это бонус от государства за оплату покупок картой
б) Это возврат части покупки за счёт комиссии банка за эквайринг, которой банк делится с покупателем
в) Это скидка, которую магазин даёт постоянным клиентам

8. В чём основное отличие накопительного счёта от вклада?
а) На накопительном счёте процентная ставка всегда выше
б) Накопительный счёт можно пополнять и снимать деньги в любое время, а вклад имеет фиксированный срок
в) Вклад не подлежит страхованию, а накопительный счёт – да
г) Накопительный счёт можно открыть только пенсионерам

9. Какой налог платят самозанятые?
а) 6% от всех доходов
б) 4% (при работе с физлицами) или 6% (с юрлицами)
в) 13% НДФЛ
г) 15% по упрощённой системе

10. Что получает партнёр проекта «Свой в Альфе» помимо дохода?
а) Возможность стать игропрактиком, спикером, наставником и участвовать в закрытых мероприятиях
б) Бесплатную юридическую консультацию
в) Страховку от всех рисков
г) Беспроцентный кредит

Тестовые вопросы к итоговой аттестации

Инструкция: выберите верный ответ

1. Какова основная миссия проекта «Амбассадоры финансовой грамотности»?
а) Привлечение новых клиентов в банк
б)Формирование сообщества амбассадоров из числа старшего поколения для финансового просвещения населения
в) Организация всероссийского чемпионата по финграмотности
г) Проведение игр «Деньги в порядке»

2. Какое из следующих определений наиболее полно описывает финансовую грамотность?
а) Умение зарабатывать много денег

б) Навыки планирования бюджета и знания кредитных продуктов

в) Сочетание знаний, навыков, установок и поведения, необходимых для принятия разумных финансовых решений

г) Способность инвестировать в акции и облигации

3. Какой показатель отражает разницу между доходами и расходами в личном бюджете?

а) Индекс финансовой культуры

б) Дельта

в) Финансовый профиль

г) Кэшбэк

4. Какой вид расходов легче всего оптимизировать?

а) Обязательные (коммунальные платежи, налоги)

б) Постоянные (питание, одежда)

в) Переменные (развлечения, отпуск, ремонт)

г) Кредитные платежи

5. Что из перечисленного является пассивом?

а) Накопительный счёт с процентами

б) Сдача квартиры в аренду

в) Автомобиль, который требует обслуживания и налогов

г) Брокерский счёт с дивидендными акциями

6. Что такое эквайринг?

а) Вид кэшбэка за покупки в партнёрских магазинах

б) Программа долгосрочных сбережений

в) Технология приёма безналичных платежей через терминал

г) Способ перевода пенсии в банк

7. Что такое кэшбэк и за счёт чего он выплачивается?

а) Это бонус от государства за оплату покупок картой

б) Это возврат части покупки за счёт комиссии банка за эквайринг, которой банк делится с покупателем

в) Это скидка, которую магазин даёт постоянным клиентам

8. В чём основное отличие накопительного счёта от вклада?

а) На накопительном счёте процентная ставка всегда выше

б) Накопительный счёт можно пополнять и снимать деньги в любое время, а вклад имеет фиксированный срок

в) Вклад не подлежит страхованию, а накопительный счёт – да

г) Накопительный счёт можно открыть только пенсионерам

9. Какой налог платят самозанятые?

а) 6% от всех доходов

б) 4% (при работе с физлицами) или 6% (с юрлицами)

в) 13% НДФЛ
г) 15% по упрощённой системе

10. Что получает партнёр проекта «Свой в Альфе» помимо дохода?
а) Возможность стать игропрактиком, спикером, наставником и участвовать в закрытых мероприятиях
б) Бесплатную юридическую консультацию
в) Страховку от всех рисков
г) Беспроцентный кредит

11. Какова продолжительность одного хода в настольной игре «Деньги в порядке»?
а) 1 месяц
б) 1 квартал
в) 1 год
г) 5 лет

12. Что является главным инструментом спикера-амбассадора согласно программе?
а) Презентация в PowerPoint
б) Личный опыт и сторителлинг
в) Статистические данные и графики
г) Финансовый чек-лист

13. Какова цель постигровой коммуникации после проведения игровой сессии?
а) Собрать оплату за участие в игре
б) Предложить участникам разобраться в правилах игры получше
в) Поддержать контакт и дать актуальное предложение банковских продуктов
г) Позвать на игру второй раз

14. Какое правило действует при работе со списком контактов в Школе Наставника?
а) Выбирать только тех, кто точно согласится
б) Не принимать решение за других и последовательно идти по списку контактов
в) Сначала написать незнакомым людям, потом знакомым
г) Отправлять сообщения только в социальных сетях

15.В чём заключается ключевая роль наставника (ментора) в проекте «Свой в Альфе»?
а) Давать готовые ответы и принимать решения за партнёра
б) Полностью устраняться от взаимодействия с партнёром, оставляя его без какой-либо поддержки
в) Делиться опытом и помогать партнёру находить решения
г) Осуществлять тотальный контроль над каждым шагом партнёра и требовать отчёта по каждому действию