



PKO Bank Polski

PRZEWODNIK PO FINANSACH DLA NAUCZYCIELA

Lekcja 2, klasy IV-VI
Jak działają banki?

Materiały zostały objęte Patronatem:



Lekcja 2

WPROWADZENIE MERYTORYCZNE:

JAK DZIAŁAJĄ BANKI?

Bank komercyjny jest to instytucja finansowa, która gromadzi środki pieniężne, czyli przyjmuje oszczędności klientów, udziela kredytów, prowadzi rachunki bankowe oraz dokonuje rozliczeń pieniężnych. Banki potrzebują środków finansowych, by udzielać kredytów i przyjmują w tym celu depozyty klientów. Po terminie określonym w umowie bank wypłaca właścicielowi depozytu całą kwotę plus odsetki, stanowiące formę zapłaty dla klienta, który w tym czasie zrezygnował z innego sposobu wykorzystania środków. Oprocentowanie płaci również kredytobiorca, który jest zobowiązany do oddania bankowi w określonym terminie całej sumy, powiększonej o należne odsetki. Bank proponuje klientom wiele innych usług. Należy do nich na przykład prowadzenie rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych (rachunków bankowych osób fizycznych, zwanych również kontami osobistymi, umożliwiającymi deponowanie pieniędzy, dokonywanie rozliczeń poprzez realizację stałych zleceń oraz zaciąganie

kredytu). Bank wydaje również karty płatnicze, czyli elektroniczne instrumenty płatnicze umożliwiające dokonywanie płatności bez użycia banknotów i monet. Za ich pomocą posiadacz może realizować transakcje lub dokonywać wypłaty środków z bankomatu. Rodzajem karty płatniczej, która umożliwia dokonywanie płatności na kredyt bez konieczności posiadania środków na jej pokrycie, jest karta kredytowa. Młody człowiek również może być klientem banku. Wiele banków umożliwia założenie konta osobom, które ukończyły 13. rok życia. Trzeba spełnić tylko kilka warunków – przede wszystkim uzyskać zgodę rodziców lub opiekunów. W dorosłym życiu posiadanie konta jest dziś koniecznością – potrzebne jest w wielu sytuacjach życiowych. Młody człowiek jako klient banku może uczyć się gospodarowania własnymi pieniędzmi i korzystania z usług bankowych jeszcze w trakcie edukacji szkolnej.

OPIS LEKCJI

Uczniowie uzupełniają wiedzę dotyczącą funkcjonowania banków. Poznają podstawowe usługi bankowe. Dowiadują się, na czym polega prowadzenie rachunków oszczędnościowo-rozliczeniowych, korzystanie z lokat terminowych, kart płatniczych, kont internetowych. Uczniowie uświadamiają sobie korzyści wynikające z lokowania oszczędności w bankach oraz przygotowują się do racjonalnego gospodarowania pieniędzmi i wyboru odpowiedniej oferty bankowej.

Cele lekcji:

Uczeń powinien:

- rozumieć, jak działa bank komercyjny,
- podać przykłady usług bankowych,
- rozumieć, dlaczego warto lokować oszczędności w bankach,
- porównać oferty banków i wiedzieć, na co klient powinien zwrócić uwagę, wybierając bank,
- doskonalić umiejętności gospodarowania własnymi pieniędzmi i podejmowania decyzji ekonomicznych.

Treści programowe:

II etap edukacyjny: klasy IV-VI

Matematyka

Treści nauczania-wymagania szczegółowe

Obliczenia praktyczne. Uczeń:

- interpretuje 100% danej wielkości jako całość, 50% – jako połowę, 25% – jako jedną czwartą, 10% – jako jedną dziesiątą, a 1% – jako setną część danej wielkości liczbowej;
- w przypadkach osadzonych w kontekście praktycznym oblicza procent danej wielkości w stopniu trudności typu 50%, 10%, 20%.

Zadania tekstowe

Uczeń:

do rozwiązywania zadań osadzonych w kontekście praktycznym stosuje poznaną wiedzę z zakresu arytmetyki i geometrii oraz nabyte umiejętności rachunkowe, a także własne oprawne metody;

Materiały pomocnicze:

nr 1 – instrukcja do zadania „Jakie usługi oferuje bank?”;

nr 2 – ćwiczenie „ROR czy konto - co to jest?”;

nr 3 – symulacja „Czy warto oszczędzać na lokacie bankowej?”;

flamastry, duże karty papieru do symulacji kopie 2 banknotów po 10 zł oraz co najmniej 10 monet 5 zł, 2 zł, 1 zł oraz 50 groszy; co najmniej 25 monet 20 gr oraz 10 gr; po 10 monet 2 gr oraz 1 gr.

Pojęcia kluczowe:

- bank komercyjny,
- oprocentowanie,
- kredyt,
- rachunek oszczędnościowo--rozliczeniowy,
- lokata terminowa,
- konto młodzieżowe.

Metody:

- odgrywanie ról,
- symulacja,
- praca ze schematem.

Czas:

2 godziny lekcyjne.

PRZEBIEG ZAJĘĆ:

- 1.** Przypomnij uczniom wiadomości o podstawowych zasadach działania banków. Powiedz, że bank jest instytucją, która gromadzi środki pieniężne, czyli przyjmuje oszczędności klientów, udziela kredytów, prowadzi rachunki bankowe oraz dokonuje rozliczeń pieniężnych. Przypomnij znaczenie terminów „oszczędności”, „kredyt”, „kredytobiorca”, „oprocentowanie” i zapisz je na tablicy. Możesz ponownie w prosty sposób wyjaśnić pojęcie „depozyt” (pieniądze klientów złożone w banku na koncie).
- 2.** Poproś uczniów, aby wymienili korzyści, jakie odnoszą klienci korzystający z usług banku. Możesz polecić, by ochotnik zapisywał najważniejsze korzyści na karcie papieru. Uczniowie wymieniły zapewne między innymi: bezpieczeństwo złożonych w banku pieniędzy, ich dostępność, oprocentowanie depozytów, możliwość zaciągania kredytów czy korzystania z kart płatniczych do dokonywania płatności i wypłat. Omawiając propozycje uczniów, staraj się, by używali pojęć ekonomicznych, które poznali w trakcie wcześniejszych zajęć.
- 3.** Powiedz teraz, że bank oferuje klientom wiele różnych usług. Zaproponuj, by uczniowie zapoznali się z niektórymi z nich, wykonując zadanie: „Jakie usługi oferuje bank?” (**materiał pomocniczy nr 1**). Poproś 10 ochotników, aby wylosowali po jednej karcie z opisem ról, które będą odgrywać. Pięć osób będzie pracownikami banku, a pięć pozostałych – klientami. Utwórz pary: klient I z bankowcem I; klient II i bankowiec II itd. Reszta klasy może pomóc w przygotowaniu klasowego banku, np. wymyślić jego nazwę, przygotować „salę obsługi klientów”, miejsca dla pracowników i klientów itp.
- 4.** Pomóż uczniom zapoznać się z tekstem ról. Zaznacz, że „bankowcy” powinni przede wszystkim opowiedzieć klientowi – i całej klasie – na czym polega dana usługa bankowa. Jeśli będą mieli z tym trudności, wystarczy, że odczytają tekst umieszczony na karcie. Klienci mogą zadawać proste pytania, w razie problemów dodatkowych wyjaśnień udzieli nauczyciel.
- 5.** Uczniowie odgrywają scenki obsługi klientów w „banku”, prezentując je całej klasie. Pomagaj uczestnikom, wyjaśniaj wątpliwości. Po zakończeniu scenek zapisz nazwy usług bankowych na karcie papieru i umieść w widocznym miejscu w klasie.
- 6.** Podziel klasę na małe zespoły i udostępnij im **materiał pomocniczy nr 2** (ćwiczenie „ROR czy konto – co to jest?”). W celu utrwalenia wiadomości uczniowie wypełniają tabelkę, wpisując odpowiednie pojęcia z ramki i dopasowując je do definicji zawartych w materiale. Ochotnicy odczytują kolejno nazwy poszczególnych usług bankowych, sprawdzaj, czy poprawnie wykonali ćwiczenie.
- 7.** Zaproponuj teraz uczniom prostą symulację, dzięki której poszerzą swoją wiedzę o lokatach bankowych. Poleć, by wybrali spośród siebie trzy osoby, które założą klasowy bank. Rozdaj im odpowiednią część instrukcji oraz wzór kont klientów (**materiał pomocniczy nr 3** – instrukcja do symulacji „Czy warto oszczędzać na lokacie bankowej?”).
- 8.** Bankowcy wywieszają reklamę banku. Uczniowie mogą wykorzystać jedno z miejsc, w którym poprzednio odgrywali scenki. Przekaż im przygotowane kopie monet 2 zł, 50 gr, 20 gr, 10 gr, 5 gr, 2 gr, 1 gr. Poleć, by przerysowali wzór kont klientów na dużą kartę papieru.
- 9.** Następnie poproś 6 ochotników, aby odegrali role klientów banku. Rozdziel wśród klientów banku różne sumy pieniędzy. Wyjaśnij, że są to ich oszczędności. Rozdaj odpowiednią część instrukcji. Zwróć uwagę, że dla potrzeb symulacji oszczędności klientów stanowią wielokrotność 5 zł (na przykład 5 zł, 10 zł, 15 zł).

10. Objaśnij całej klasie, że oprocentowanie w banku wynosi 10 gr od każdych 5 zł złożonych na lokacie 6-miesięcznej, a 20 groszy od każdych 5 zł na lokacie rocznej.

Jeżeli uczniowie na lekcjach matematyki obliczali już procenty, przyjmij inne wartości liczbowe. Rozdaj uczniom po 10 zł lub 20 zł. Powiedz, że oprocentowanie wynosi 10% od sumy złożonej na lokacie 6-miesięcznej, a 25% na lokacie rocznej.

12. Ogłoś rozpoczęcie symulacji. Poproś bankowców, by zaczęli przyjmować klientów. Poleć też klientom, aby podjęli decyzje, na jaki okres chcą złożyć pieniądze w banku. Bankowcy wpisują wysokość lokat oraz obliczają oprocentowanie.

13. Po zakończeniu symulacji poleć bankowcom, aby zawiesili na tablicy kartę z obliczeniami. Zapytaj uczniów: Kto zarobił najwięcej, zakładając lokatę? Dlaczego? Kiedy oprocentowanie lokaty jest wyższe? (gdy wyższa jest złożona na lokacie suma pieniędzy, czasem – gdy lokata jest założona na dłuższy termin). Co klient banku musi brać pod uwagę, lokując pieniądze w banku? (na jak długo lokuje pieniądze i jak wysokie jest oprocentowanie). Powiedz uczniom, że rzeczywiste oprocentowanie lokat nie jest tak wysokie jak w symulacji, zależy od wielu czynników ekonomicznych.

14. Na zakończenie porozmawiaj z uczniami na temat: Jak wybrać bank? Na co klient powinien zwracać uwagę, wybierając bank? Zapisuj na tablicy i komentuj propozycje uczniów. Odrzucaj kryteria mało istotne, np. wielkość budynku, komfortowe wyposażenie. Omów ważne kryteria wyboru banku, wśród których znajdują się na przykład: wysokość oprocentowania lokat i kredytów, wysokość opłaty za prowadzenie rachunku bankowego, rodzaj proponowanych usług, liczba bankomatów w najbliższym otoczeniu, odległość placówki bankowej od miejsca zamieszkania, dostęp do konta przez internet. Podsumowując zajęcia, powiedz, że wybór banku i usług bankowych jest decyzją indywidualną, która powinna być podjęta w racjonalny sposób. Warto dokładnie zapoznać się z ofertami kilku banków, sprawdzić, czy odpowiadają one naszym potrzebom i czy przyniosą spodziewane korzyści.

MATERIAŁ POMOCNICZY NR 1

Instrukcja do zadania „**JAKIE USŁUGI OFERUJE BANK?**”

Wylosujcie karty z rolami, które będziecie odgrywać, prezentując usługi bankowe. Część z was będzie klientami, a część – pracownikami banku. Przygotujcie w klasie miejsce, w którym znajdować się będzie wasz bank. Wymyślcie jego nazwę, urządzcie miejsca dla pracowników i klientów. Odegrajcie scenki obsługi klientów i zaprezentujcie je całej klasie.

KLIENT 1

Chcesz założyć konto w banku. Będziesz wpłacać tam pieniądze, które dostaniesz od najbliższych lub zarobisz. Zamierzasz też wydawać te pieniądze na różne zakupy.

BANKOWIEC 1

Zaproponuj klientowi założenie **konta osobistego**, czyli **rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego**. Jest on nazywany w skrócie ROR. ROR jest przeznaczony do rozliczeń pieniężnych. Na ten rachunek będą wpływać **wpłaty**, na przykład wynagrodzenie za pracę czy stypendium. Z rachunku pieniądze można **wypłacić** w każdej chwili – w banku czy bankomacie. Można też zapłacić za zakupy czy uregulować różne domowe opłaty, na przykład za telefon. Można zapłacić przelewem – czyli przelać pieniądze z własnego konta na inne konto (na przykład konto sprzedawcy). Do rachunku można otrzymać kartę płatniczą. Za prowadzenie ROR trzeba płacić co miesiąc opłatę, choć w wielu bankach usługa ta jest bezpłatna.

KLIENT 2

Posiadasz 1000 zł oszczędności. Odkładasz pieniądze na zakup komputera. Zamierzasz kupić go za pół roku. Chcesz przechować pieniądze w banku i osiągnąć z tego zysk.

BANKOWIEC 2

Proponujesz klientowi założenie **lokaty terminowej**. Wyjaśnij mu, że lokata polega na złożeniu pieniędzy w banku (depozytu) na dłuższy czas. Lokata terminowa może być założona na przykład na 1 miesiąc, 3 miesiące, pół roku, rok, dwa lata. Kiedy minie termin, klient może podjąć pieniądze wraz z oprocentowaniem. Oprocentowanie jest tym wyższe, im dłuższy jest czas, na jaki klient złożył pieniądze. Jeśli właściciel lokaty zamierza jednak wycofać pieniądze wcześniej, przed terminem określonym w umowie z bankiem – ponosi konsekwencje. Traci całość lub część oprocentowania.

KLIENT 3

Zepsuła ci się lodówka i pralka. Nie masz pieniędzy, żeby kupić nowy sprzęt. Zarabiasz co miesiąc 2000 zł. Chcesz pożyczyć 4000 zł z banku.

BANKOWIEC 3

Proponujesz klientowi, żeby pożyczył pieniądze z banku, czyli zaciągnął **kredyt gotówkowy**. Kredyt musi być spłacony wraz z oprocentowaniem. Klient może spłacać kredyt w częściach – czyli w ratach. Do każdej raty będzie doliczone oprocentowanie. Powiedz klientowi, że może spłacać raty przez kilka miesięcy – na przykład 6 miesięcy lub więcej. Raty muszą być spłacone w terminie, nie wolno się spóźnić. Im więcej będzie rat, tym cała suma do spłacenia będzie większa.

KLIENT 4

Masz konto w banku. Często kupujesz jedzenie, ubrania, książki. W sklepach płacisz gotówką. Nie masz jednak czasu, by stale chodzić do banku, by wypłacać pieniądze w kasie.

BANKOWIEC 4

Zaproponuj klientowi **kartę płatniczą**. Za pomocą karty klient może płacić bez użycia banknotów i monet. Może płacić za kupione towary w sklepie. Może wypłacać banknoty z bankomatu. Aby płacić kartą, trzeba jednak mieć pieniądze na koncie osobistym. Nie można wydać za pomocą karty więcej pieniędzy, niż posiadamy. Bank może wydać też **kartę kredytową**. Klient może wydać pieniądze, których nie posiada, bo bank udziela mu kredytu. Jeśli klient spłaci wydatek w terminie wskazanym przez bank, nie zapłaci odsetek; po upływie terminu kredyt trzeba będzie spłacić wraz z odsetkami.

KLIENT 5

Masz rachunek oszczędnościowo-rozliczeniowy w banku. Masz również kartę płatniczą. Posługujesz się komputerem, masz dostęp do internetu. Chcesz kupować w sklepach internetowych i płacić rachunki przez internet. Nie masz czasu ciągle chodzić do banku. Chcesz w każdej chwili kontrolować swoje wydatki i wiedzieć, ile zostało ci pieniędzy na koncie.

BANKOWIEC 5

Zaproponuj **konto internetowe**. Klient będzie je sam obsługiwał za pomocą internetu. Podpisze umowę z bankiem, otrzyma hasło do konta. Będzie sam wypełniał i wysyłał przelewy pieniędzy na inne konta, na przykład sklepu internetowego. W ten sposób będzie płacił rachunki. Może też zakładać lokaty. Ma dostęp do konta przez całą dobę z każdego miejsca na świecie, w każdej chwili może sprawdzić, ile ma pieniędzy na koncie.

KLIENT 2

Masz 13 lat. Zamierzasz się dowiedzieć, czy możesz już korzystać z usług banku.

BANKOWIEC 2

Zaproponuj klientowi założenie **konta młodzieżowego**. Może je posiadać osoba, która ukończyła 13 lat. Na założenie konta musi wyrazić zgodę rodzic lub opiekun. Trzeba z nimi przyjść do banku. Klient musi mieć dowód tożsamości, na przykład legitymację szkolną. Na konto należy wpłacać pieniądze. Mogą to być małe sumy. Właściciel konta może sam wpłacać i wypłacać pieniądze z konta. Może otrzymać kartę płatniczą i korzystać z bankomatów, płacić kartą w sklepach. Może mieć też dostęp do rachunku przez internet. Uczy się gospodarować swoimi pieniędzmi. Opłata za konto młodzieżowe jest niższa niż za zwykły ROR. Właściciel konta nie dostanie jednak kredytu bankowego.

MATERIAŁ POMOCNICZY NR 2

Ćwiczenie „USŁUGI BANKOWE”

Co to jest? Uzupełnijcie tabelkę, wpisując pojęcia związane z działalnością banku. Wybierzcie odpowiednie pojęcia.

Nr	Pojęcie	Definicja
1		powierzenie pieniędzy bankowi przez klienta
2		część dochodu, która pozostaje po dokonaniu zakupów dóbr i usług
3		pieniądze pożyczone przez klienta w banku, które muszą być spłacone wraz z oprocentowaniem
4		wynagrodzenie, jakie bank płaci klientowi za złożenie oszczędności lub jakie płaci klient bankowi za pożyczone pieniądze
5		instytucja, która udziela kredytów i przyjmuje depozyty klientów
6		konto osobiste przeznaczone dla osoby, która skończyła 13 lat
7		inaczej konto osobiste; rachunek, na który właściciel może wpłacać i wypłacać pieniądze
8		karta, która umożliwia płacenie bez użycia banknotów czy monet
9		depozyt bankowy złożony przez klienta na określony w umowie czas
10		konto, do którego klient ma dostęp przez internet

**RACHUNEK OSZCZĘDNOŚCIOWO-ROZLICZENIOWY,
KONTO INTERNETOWE, KARTA PŁATNICZA,
DEPOZYT BANKOWY, KONTO MŁODZIEŻOWE, OSZCZĘDNOŚCI,
LOKATA TERMINOWA, KREDYT, OPROCENTOWANIE, BANK**

MATERIAŁ POMOCNICZY NR 3

Symulacja „CZY WARTO OSZCZĘDZAĆ NA LOKACIE TERMINOWEJ?”

INSTRUKCJA DLA KLIENTA BANKU

Chcesz złożyć swoje oszczędności w banku. Zamierzasz założyć lokatę terminową. Przyjrzyj się reklamie klasowego banku. Sprawdź, jakie jest oprocentowanie lokat. Podejmij decyzję o wyborze lokaty. Po upływie terminu otrzymasz od bankowców swoje oszczędności wraz z oprocentowaniem.

INSTRUKCJA DLA BANKOWCÓW

Założycie klasowy bank, w którym klienci będą oszczędzać na lokatach terminowych. Zaproponujecie im założenie lokat na 6 miesięcy lub na 12 miesięcy. Przygotujcie salę obsługi klientów i reklamę usług waszego banku. Otrzymacie kopie monet.

Przerysujcie wzór kont klientów na dużą kartę papieru.

Potem założycie lokaty terminowe waszym klientom. Obliczajcie oprocentowanie i zapisujcie odpowiednie sumy na kontach klientów według wzoru.

Po upływie terminu 6 lub 12 miesięcy wypłacajcie oszczędności klientów wraz z oprocentowaniem.

Wzór dla uczniów, którzy nie uczyli się obliczania procentów

UWAGA! DRODZY KLIENCI BANKU!!!

Oprocentowanie oszczędności złożonych w banku na lokacie na **6** miesięcy wynosi **10** groszy od każdych **5** złotych. Kiedy klient założy lokatę na **12** miesięcy, otrzymuje **20** groszy od każdych **5** złotych.

Imię klienta	Wysokość lokaty	Czas lokaty	Wysokość oprocentowania	Suma oszczędności
Przykład: Marysia	10 złotych	6 miesięcy	20 groszy	10 złotych 20 groszy

Wzór dla uczniów, którzy uczyli się obliczania procentów

UWAGA! DRODZY KLIENCI BANKU!!!

Oprocentowanie oszczędności złożonych w banku na lokacie na 6 miesięcy wynosi 10%. Kiedy klient założy lokatę na 12 miesięcy, otrzymuje oprocentowanie w wysokości 25% złożonej sumy.

Imię klienta	Wysokość lokaty	Czas lokaty	Wysokość oprocentowania	Suma oszczędności
Przykład: Marysia	10 złotych	6 miesięcy	20 groszy	10 złotych 20 groszy

INSTRUKCJA DLA KLIENTA BANKU

Chcecie złożyć swoje oszczędności w banku. Zamierzacie założyć lokaty terminowe. Przyjrzyjcie się reklamie klasowego banku. Sprawdźcie, jakie jest oprocentowanie lokat. Podejmijcie decyzję o rodzaju lokaty. Po upływie terminu otrzymacie swoje oszczędności wraz z oprocentowaniem.

