

# Банк навязывает страховку вместе с кредитом? Обрати внимание!

**ПОЛЕЗНО** Что такое подключение к коллективной программе страхования, которое предлагают банки при оформлении кредита? И почему отказаться от него можно, а вернуть деньги — проблематично // С. 18



ваши личные

# финансы

№5 (82)  
МАЙ  
2017

семейный журнал

# В отпуск без страха

ТЕМА  
НОМЕРА

Страхование  
в отпуске:  
разбираемся,  
как оно устроено

с. 14

money

Деловой вестник «Ваши личные финансы» — ежемесячный семейный журнал о финансах

сайт: VLFin.ru  
e-mail: info@VLFin.ru  
Адрес редакции:  
634029, г. Томск,  
ул. Гоголя, 15, оф. 401  
тел.: (3822) 716-797, 716-787  
По вопросам размещения рекламы:  
тел.: 716-797

Издается с 2010 года.

**Учредитель, издатель** ООО «Р-консалт»,  
634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401  
Зарегистрирован Управлением  
Федеральной службы по надзору  
в сфере связи, информационных  
технологий и массовых коммуникаций  
по Томской области.  
Свидетельство о регистрации  
ПИ № ТУ 70-00344 от 1 сентября 2014 г.

**Руководитель проекта** — главный  
редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК

**Редактор** Анна ЦЫРФА

**Корректор** Юлия АЛЕЙНИКОВА

**Дизайн-макет**

Илья МЯСНИКОВ, Анна ЦЫРФА

**Верстка** Елена САННИКОВА

**Редакция** Карина КАПУСТИНА, Андрей  
ОСТРОВ, Татьяна БОРОВСКАЯ, Юлия  
СОЛОВЕЙ, Галина САХАРЕВИЧ, Анаста-  
сия ПАШЕНЦЕВА, Юрий ГОЛИЦЫН.

**Фото** Наталья БАРОВА,

Екатерина ВИТМАН

**Коллаж на обложке** Анна Цырфа

Отпечатано в типографии  
ОАО «Советская Сибирь»,  
630048, Новосибирск,  
ул. Немировича-Данченко, 104  
Тираж: 20 000 экз.

Дата выхода в свет: 15.05.2017

Время подписания в печать:  
по графику — 20.00, 12.05.2017  
фактически — 20.00, 12.05.2017

Подписной индекс 54215 в каталоге  
Межрегионального агентства подписки

Рекомендованная цена  
в розницу — 45 рублей



## НОВОСТИ:

**Финпрестиж-2017:**  
Каким финансовым  
организациям  
вручили «народный  
знак качества»

С. 4

## НОВОСТИ

### ЛИЧНЫЕ ДЕНЬГИ:

**Валентин Смирнитский**  
о том, как преферанс развивает  
финансовую грамотность

С. 8

### ТЕМА НОМЕРА:

В отпуск без страха. Разбираемся, нужна ли  
страховка туристам и от чего вообще можно  
застраховаться

С. 14

### ТЕМА НОМЕРА:

Как и от чего страхуются россияне.  
Почему изменился рынок страхования

С. 20

**ПЕРСПЕКТИВЫ:** Воспитание рублем.  
Как работает программа инициативного  
бюджетирования

С. 24

### МОНИТОРИНГ ВЛФ:

Новейшая история колебаний ставок по  
депозитам: кто остался в выигрыше после скачка  
ключевой ставки в декабре 2014 года

С. 26

### СОБЫТИЕ ГОДА:

**Квест, спектакль, инстаграм:**  
как прошла Неделя финансовой  
грамотности в Томске

С. 28

### ИСТОРИЯ:

Три тысячи разных денежных знаков на одну  
страну: «моржовки», шелковые банкноты  
и другие деньги Гражданской войны

С. 33

### КУХОННАЯ БУХГАЛТЕРИЯ:

Дети на кухне — не катастрофа: готовим  
песочное печенье вместе

С. 38



# В конце апреля вступила в силу «ремонтная» реформа ОСАГО

28 апреля вступили в силу поправки в закон об ОСАГО, по которым в случае ДТП страховые компании будут возмещать ущерб пострадавшим в основном **не деньгами, как это было раньше**, а ремонтом в автосервисах, с которыми сотрудничают.

Все полисы ОСАГО, приобретенные начиная с 28 апреля, подразумевают приоритет ремонта перед денежным возмещением ущерба от ДТП. Напомним основные положения, которые следует знать всем автовладельцам.

В большинстве случаев пострадавший в ДТП автомобиль будет направлен на ремонт. Но в отдельных ситуациях сохранится денежная компенсация. Что это за случаи:

- ущерб от аварии составляет более 400 000 руб.;
- пострадавший получил инвалидность в результате ДТП;

■ страховая компания не смогла направить пострадавший автомобиль на ремонт в сервис, находящийся в пределах 50 км от места аварии / места жительства потерпевшего.

Автосервис будет выбирать потерпевший, но из списка, предоставленного страховой компанией. При этом сервис должен находиться в пределах 50 км от места жительства потерпевшего или места ДТП. Если автомобиль моложе двух лет и находится на гарантии, страховая компания обязана обеспечить ремонт у официального дилера марки.

В ремонте разрешено использовать только новые запчасти, для всех без исключения автомобилей! Гарантия на работы — 6 месяцев, для кузовного ремонта и лакокрасочных работ — один год. На сам ремонт отведено не более 30 дней.

Поправки распространятся только на тех автолюбителей, кто приобрел полис ОСАГО после вступления закона в силу. То есть те, кто уже застраховал свою автогражданскую ответственность до 28 апреля 2017 года, по-прежнему вправе рассчитывать на денежную компенсацию ущерба от ДТП.

Эта инициатива страховых компаний обсуждалась давно и до сих пор вызывает массу споров. В следующем номере мы будем подробнее разбираться, как поправки в закон об ОСАГО повлияют на жизнь обычного автолюбителя.



Имели опыт «натурального» возмещения по ОСАГО? Хотите задать вопрос? Напишите нам: [info@VLFin.ru](mailto:info@VLFin.ru)

 **БИНБАНК**

Кредитная карта  
**250 000₽**  
в кошелек



8 800 200 2080 | [binbankcards.ru](http://binbankcards.ru)

Размер кредитного лимита по карте Platinum — от 15 000 до 299 999 руб. Ежемесячная комиссия за обслуживание карты — 50 руб., годовая — 500 руб. Проценты по кредиту — 30,5% годовых. Проценты за пользование кредитом по операциям получения наличных и прочим операциям — 34,5% годовых. Льготный период — до 57 дней. Услуга предоставляется АО «БИНБАНК Диджитал». ПАО «БИНБАНК».



## ИСТОРИЯ

### «Финансовый Престиж» —

это статусная награда, не предполагающая материального вознаграждения. Присуждается в Томской области с 2012 года. В этом году в ней участвовали три субъекта РФ: Томская и Калининградская области и Республика Алтай. Организаторами премии выступают Департамент финансов Томской области, проект «Ваши личные финансы» и некоммерческое партнерство «Финансы Коммуникации Информация».



# Каким финансовым организациям вручили «народный знак качества»

На торжественной церемонии награждения V народной премии «Финансовый Престиж» Гран-при получил «Сбербанк России». В этом году в проекте приняли участие три региона: Томская и Калининградская области и Республика Алтай. **Проголосовали 20 000 человек.** Соперничали более 100 финансовых организаций.

**П**ремии «Финпрестиж» пять лет. За это время выросло и число организаций-участников, и популярность премии у населения. Если в прошлом году в нашем регионе проголосовали более шести тысяч, то в этом — почти десять.

— Эта премия для нас очень значима, — рассказал замгубернатора Александр Феденёв, который возглавляет Экспертный совет. — Она дает срез развития регионального рынка и по сути является знаком качества от населения, площадкой для обратной связи потребителей финансовых ус-

луг. Приятно, что к томской инициативе присоединяются другие регионы, в этом году премия впервые была вручена в Республике Алтай, два года назад присоединилась Калининградская область. Приятно, что с каждым годом растет число проголосовавших, это знак, что люди становятся внима-



**Виктор Порембский,**  
министр финансов  
Калининградской области

— Мы с удовольствием присоединились к премии, очень правильная идея. В Калининграде премия прошла второй раз, и в этом году число проголосовавших калининградцев выросло в семь раз! Во-первых, люди больше внимания обращают на уровень качества услуг финансовых организаций, во-вторых, сам формат конкурса позитивно влияет на работу банков, страховых и инвестиционных компаний. Так что будем и дальше популяризировать и развивать премию в Калининграде.

тельными и более требовательными потребителями финансовых услуг.

### Победителя определяют эксперты и народ

Традиционно премия стартовала в сентябре прошлого года с интернет-голосования на сайте финпрестиж.рф. В течение полугода можно было поставить оценки по разным номинациям: «Удобная банковская карта», «Лучшее клиентское обслуживание» и т. д. Таким был первый этап выбора победителя и лауреатов премии.

На втором этапе подключилась рабочая группа. Она составила список финалистов, претендовавших на победу в банковском и страховом секторах, а также в секторе инвестиционных компаний. После этого свою работу начал Экспертный совет. Эксперты выносили решение на основе народного голосования, вердикта рабочей группы и собственного мнения.

— В этом году мы решили не присуждать премию наиболее социально ориентированной организации, — рассказывает Михаил Сергейчик, член Экспертного совета. — Проанализировав заявки, мы увидели, что зачастую под видом социальных проектов организации пытаются преподнести маркетинговую политику.

В то же время было представлено несколько интересных заявок в номинации «Инновационный продукт года». Победителем стала компания «ВТБ Страхование». Это телемедицин-

ские консультации из любой точки мира в удобное пациенту время.

— Для меня очень важно признание экспертным советом, — говорит Жанна Вайвод, директор томского филиала «ВТБ Страхование». — Благодаря нашему новому страховому продукту у клиентов есть возможность переподтвердить диагноз, проверить правильность назначенного лечения или же систематически получать консультации от специалистов высокого уровня. Для нас это очень большая честь — быть признанными именно с этим инновационным продуктом.

### По Томску ходили тайные покупатели

— В работе Экспертного совета меняются критерии оценки работы финансовых институтов, — уточняет замгубернатора Александр Фединёв. — Мы внимательнее смотрим, насколько доступны финансовые продукты для населения, каково качество обслуживания. Поэтому итог работы тайных покупателей очень важен. Ведь это мнение непосредственно потребителя финансовых услуг.

И для финансовых организаций это хороший ориентир, как и в чем можно улучшить свою работу.

Тайных покупателей ждали сюрпризы. Как приятные, так и не очень. Порадовало, что все 10 финалистов в секторе «Банки» в ходе контрольной закупки отказали заемщику в получении кредита в связи с отсутствием постоянного и подтвержденного источника дохода. Это демонстрирует ответственное отношение банков к формированию кредитного портфеля и снижает риски высокой закредитованности населения.

Есть и неприятные новости: при оформлении потребительских кредитов банки активно навязывают страхование. Сумма навязанной страховки составляет порой 30-50 %

**В номинации «Инновационный продукт года» победителем стала компания «ВТБ Страхование». Это телемедицинские консультации из любой точки мира в удобное пациенту время.**



Памятная фотография руководителей всех финансовых организаций-лауреатов премии «Финпрестиж». В 2017 году, по мнению томичей, они заслужили звание лучших.

## ПОБЕДИТЕЛИ

### БАНКИ

- Лучшее информационное наполнение сайта: «Сбербанк России»
- Лучшее клиентское обслуживание физических лиц: «ВТБ 24»
- Самая удобная банковская карта: «Росбанк»
- Лучшее клиентское обслуживание малого бизнеса: «Томскпромстройбанк»
- Банк года в сфере ипотечного кредитования: «Газпромбанк»

### СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ

- Лучшее информационное наполнение сайта: «ВСК»
- Лучшее клиентское обслуживание: «СОГАЗ»

### ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОМПАНИИ

- Лучшее информационное наполнение сайта: «Финам»

### ЛАУРЕАТЫ НОМИНАЦИЙ ЭКСПЕРТНОГО СОВЕТА

- Инновационный продукт года: «ВТБ Страхование», продукт «Детский доктор»
- Лучший интернет-банк для физических лиц: «Сбербанк России»
- Лучший интернет-банк для юридических лиц: «Промсвязьбанк»
- Гран-при: «Сбербанк России»

от суммы кредита, что существенно увеличивает сумму долга. При этом клиент сам подписывает документ, что страшно добровольно и знает о том, что страховка — обязательное условие получения кредита.

— Навязывание нельзя назвать элементом цивилизованного рынка кредитования, — комментирует ситуацию Михаил Сергейчик. — Мы в программе повышения финграмотности, конечно, ориентируем граждан на необходимость страхования, на управление возможными рисками, но подобные методы работы банков и условия навязываемых страховок не развивают этот рынок, а наоборот, сдерживают его развитие.

### Что говорят о премии победители

В более спокойной атмосфере прошли контрольные закупки в секторе страхования.

По легенде, тайному покупателю необходимо было поменять полис ОСАГО. Якобы ему не нравились текущие условия — он хотел получить новый полис, но не делать повторный техосмотр. С такой легендой он обошел пять страховых компаний, ставших лидерами народного голосования.

Есть ли зона ожидания, как встречаются, отвечают ли на вопросы, предлагают ли помощь — всем этим крите-

риям тайный покупатель давал оценку в специальной анкете. Победителем в номинации «Лучшее клиентское обслуживание» была признана страховая компания «СОГАЗ», которая уже второй год подряд побеждает в данной номинации.

— Для нас очень важны результаты народного голосования, то, что нас выбирает население, — утверждает Филипп Кектышев, директор томского филиала «СОГАЗ». — Ценно, что мы оказались в числе лучших среди страховых компаний в этой номинации. Потому что у нас в компании идет постоянная работа именно по улучшению качества обслуживания. Один из механизмов самоконтроля в этой сфере — внутренние проверки. Так что и к тайным, и к явным покупателям мы готовы всегда.

Как признаются многие участники, победа — это не только приятное признание заслуг, но и повод стать еще лучше. Награда стимулирует не останавливаться на достигнутом, а продолжать работу над улучшением качества, ведь хочется подтвердить первенство и на следующий год.

— Если ты останавливаешься, то уже не выигрываешь, поэтому для нас это важная и нужная премия, — говорит Филипп Кектышев. — Хорошо, что Департамент финансов каждый год придумывает что-то новое.



# В Томске создали онлайн-курс финансовой грамотности

Все лето курс можно будет *пройти бесплатно на [edu.VLFin.ru](http://edu.VLFin.ru)* и по окончании — получить сертификат. Среди тех, кто успешно прошел обучение, в конце лета будут разыграны билеты на семинары ведущих финансовых консультантов страны.

Онлайн-курс удобен тем, что проходить его можно в любое удобное время, для обучения нужен лишь доступ в интернет. Он может быть полезен людям самых разных возрастов.

Курс включает десять тем: планирование личного и семейного бюджета; основы налогообложения для населения; страхо-

вание как способ защиты от рисков; оформление трудовых отношений, пенсионные планирование; финансовые мошенничества; кредитование; банковские услуги; особенности финансовых операций через интернет и другие.

В начале курса предлагается определить уровень своих знаний «на входе» —

для этого пройти тестирование на основе заданий Всероссийского экзамена по финграмотности.

Знания о финансах обучающиеся осваивают не только в теории, но и с помощью виртуальных тренажеров. Тренажеры моделируют реальные жизненные ситуации, в которых вам предлагается принять решение.

Курс разработан в рамках проекта Минфина РФ «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». По итогам изучения курса каждый слушатель получит сертификат Регионального центра финансовой грамотности Томской области.

## Томские МФО выбрали статус микрокредитных компаний

В Томске зарегистрировано 30 микрофинансовых организаций, до конца марта они должны были определиться со своим статусом: все они выбрали форму микрокредитной компании. Что это значит и зачем вообще понадобилось делить МФО на МКК и МФК?

29 марта 2017 года закончился переходный период, в течение которого микрофинансовые организации определялись со способом дальнейшей работы и собственным статусом: быть микрофинансовой компанией (МФК) или микрокредитной компанией (МКК).

Компаниям, решившим работать дальше в статусе МКК, достаточно иметь минимальный капитал в 10 тыс. рублей. Контролировать соблюдение ими профильного законодательства Банк России будет через саморегулируемые организации, членство в которых обязательно для всех МФО.

— Потенциальный заемщик должен помнить, что в микрокредитной компании предельная сумма займа для него ограничена и находится на уровне 500 тыс. рублей. Кроме этого, МКК

не могут привлекать инвестиции от граждан, не являющихся их учредителями, — объяснила Любовь Табольжина, управляющий Отделением Томск Сибирского ГУ Банка России.

Выбрать форму МФО могут только крупные МФО с минимальным капиталом в 70 млн рублей. Банк России будет напрямую осуществлять строгий контроль за их прозрачностью и устойчивостью. Но это дает МФК и больше возможностей в работе с потребителями — они могут выдавать займы до 1 млн рублей гражданам и до 3 млн рублей юридическим лицам, привлекать инвестиции от населения на сумму не менее 1,5 млн рублей.

Проверить, в каком статусе работает компания, а также является ли она действительно микрофинансо-

### Каждый третий беззалоговый заем в России выдан микрофинансовой организацией.

вой организацией, можно на официальном сайте Банка России — [cbr.ru](http://cbr.ru), где регулярно обновляется государственный реестр МФО.

Кстати, федеральная сеть, работающая под брендом «Деньга» (юридически это ООО «МКК «Плутон 5»), историю займа в которой мы опубликовали в февральском номере, определилась со статусом заранее: уже на начало февраля она была в реестре Центробанка не как МФО, а как МКК.

Разделение компаний на МКК и МФК направлено, в первую очередь, на защиту интересов заемщика и инвестора. Банк России переходит к пропорциональному надзору за участниками рынка микрофинансирования, где крупным и устойчивым компаниям дают больше возможностей для работы с потребителями, но и спрашивают с них жестче.

Сегодня каждый третий беззалоговый заем в России выдан микрофинансовой организацией. По данным Национального бюро кредитных историй, Томская область входит в топ-20 регионов РФ, лидирующих по объемам микрофинансирования, и занимает в этом рейтинге 14-ю позицию. В нашей области прирост объема выданных микрокредитов в первом квартале 2017 года составил 5,7%.

Валентин Смирнитский:

# «Жадность — к бедности!»

АКТЕР, ИГРОК, ЧЕТЫРЕЖДЫ ЖЕНАТЫЙ ЛОВЕЛАС УЖЕ НЕ ХОЧЕТ ВСЛЕД ЗА СВОИМ ПОРТОСОМ ПОВТОРЯТЬ СЕГОДНЯ: «Я ДЕРУСЬ..., ПОТОМУ ЧТО Я ДЕРУСЬ»!  
МЫ ПОГОВОРИЛИ О ТОМ, **КАК ПОСЛЕВОЕННОЕ ДЕТСТВО ВЛИЯЕТ НА ОТНОШЕНИЕ К ДЕНЬГАМ** И ТОМ, ПОЧЕМУ РУССКАЯ КЛАССИКА НЕ СПОСОБСТВУЕТ РАЗВИТИЮ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ.







**интервью:**  
**Андрей**  
**ОСТРОВ**

**З**аслуженный артист РСФСР и народный артист РФ Валентин Смирнитский родился и вырос в старомосковских переулках, где часто послевоенные «коридоры кончались стенкой». Однако роль сребролюбивого Хлестакова в школьном драмкружке спасла дворового забияку и привела в театр и кино. Высокий красавец-мужчина прожил богатую на эмоции жизнь, но много денег не накопил. О чем совершенно не жалеет. Почему — он рассказал нашему специальному корреспонденту Андрею Острову.

— Мы все продукты своего времени, а больших денег в мое время никогда не было. Послевоенное детство с блатной романтикой, где деньги не играли особой роли. Были какие-то сталинские облигации, «было время и цены снижали», но миллионер был для нас, мальчишек, фигурой комической и фантастической. Мы верили Ильфу и Петрову: что этот миллионер мог купить, будь у него под кроватью чемодан с рублями? Гораздо важнее были отношения, связи, репутация. Возможно, поэтому деньги не стали для меня божеством даже в лихие 90-е, когда все бросились их зарабатывать. С другой стороны, наша абсолютная советская безграмотность в финансовых вопросах породила все эти пирамиды, обмануток вкладчиков, дольщиков-пайщиков.

### **Привилегия нормального мужчины — уходить без материальных претензий**

— С возрастом отношение к деньгам меняется?

— Сегодня на склоне лет я понимаю, что денег много не надо, иначе ты становишься их слугой. Деньги

нужны, чтобы ты мог жить, не нуждаясь, в нормальном доме, с близкими тебе людьми, мог оплатить образование детей, какие-то повседневные вещи: одежду, продукты. Но больше — не нужно. Я никогда не жил зажиточно и относился к деньгам спокойно.

— Что спокойно — верю. Судя по тому, что вы трижды уходили от своих жен, оставляя им все. По советским временам квартира была целым состоянием.

— Да, так получалось, и я не жалею. В любом разводе всегда виноваты оба, но мужчина должен забывать обо всем, что сделала нехорошего его бывшая половина, и уходить без материальных претензий, судов, разделов. Такая привилегия у нормального мужчины, хотя сегодня это словосочетание немножко ненормально звучит.

— А пенсия у вас как у нормального мужчины?

— Пенсия у меня очень маленькая, 12 тысяч рублей, мне ее хватает разве что заправлять автомобиль. Хотя я ветеран труда и больше 50 лет отработал на благо людей. Но мне сразу сказали, что пенсии большой у меня не будет, поскольку я работающий пенсионер. Я не в обиде и вполне мог бы обходиться без пенсии, но мне приятно, что государство как-то оценило мой многолетний добросовестный труд.

— А с чего начинался многолетний добросовестный труд?

— Когда папа умер, мы оказались в довольно сложном материальном положении, поэтому я начал работать еще студентом, хотя и получал повышенную стипен-



**Меня спасло то, что я по молодости много и хорошо играл в карты. Я игрок! Поэтому, когда появились финансовые пирамиды, начали удваиваться ставки, расти проценты, я сразу понял, что это афера.**

дию в 22 рубля. Какие могут быть заработки у студента театрального училища? Конечно, массовки в театре и в кино. За обычную массовку в московском театре платили 3 рубля, за съемку в киношной массовке — 7 рублей 50 копеек, но туда еще надо было попасть! Счастье было, если приезжали на гастроли театры из других республик. Массовку с собой они не привозили, естественно, и набирали московских студентов. Мы вживую видели многих тогдашних звезд театра и кино, и платили нам за это целых 5 рублей!

#### **Советы детям даю, только если сами попросят**

— Вы скопили что-нибудь, как говорят в народе, на старость?

— Конечно, я коплю. Как без этого? Мы с женой купили небольшой домик в Испании, бываем там три-четыре раза в год. Как сейчас шутят, это наше «дальнее Подмосковье». Домик стоит меньше, чем однокомнатная квартира в Москве. Но я взял при этом ипотечный кредит в евро в испанском банке. Теперь слежу за колебаниями курса валют, у меня всегда есть рублевый резерв, чтобы покрыть эти колебания. Дом, естественно, застрахован. Да и свой московский дом я тоже страхую.

— И детям советуете?

— Мои приемные дети уже взрослые, неплохо зарабатывают, умеют распоряжаться деньгами, им я советы даю, когда они сами попросят. У меня же много зна-

комых среди финансистов, бизнесменов, и по просьбе детей я могу им позвонить и спросить: стоит ли вкладывать туда или сюда, что такое индивидуальный инвестиционный счет, и похож ли Форекс на финансовую пирамиду...

— А вы, разве, не попались на удочку финансовых пирамид, той же «Властины», в которую вложилась весь культурный бомонд столицы в 90-е?

— Нет, меня спасло то, что я по молодости много и хорошо играл в карты. Я игрок! Поэтому, когда появились финансовые пирамиды, начали удваиваться ставки, расти проценты, я сразу понял, что это афера. Рассчитывать, что ты успеешь забрать свои деньги, а до этого сможешь ухватить огромный куш — так поступают неопытные азартные игроки. Для меня все сразу было ясно. Недаром в том же преферансе есть огромное количество присказок, несущих серьезный финансовый смысл. Одна из моих любимых: жадность — к бедности.

— То есть вы ни разу не попадали в сложные финансовые ситуации?

— Попадал, как не попасть. Мне дали денег на кино в 1998-м году в долларах. Мы перевели их в рубли, а тут как раз знаменитые слова Ельцина о том, что об-

## **ДЕТАЛИ**

1978 **Д'Артаньян и три мушкетера**



1992 **Мушкетеры 20 лет спустя**



1993 **Тайна королевы Анны или Мушкетеры 30 лет спустя**



2009 **Возвращение мушкетеров или Сокровища кардинала Мазарини**







вала рубля не будет. «Твердо и четко», как он сказал. Ну а дальше был августовский дефолт... Конечно, мы спасались тогда, как могли...

**«Водка забирает у тебя деньги, время и здоровье, и я слишком много ей отдал»**

— Вы, говорят, в то время увлекались не только женщинами...

— Алкоголь давно в прошлом. Водка забирает у тебя деньги, время и здоровье, и я слишком много ей отдал. Не в оправдание себе скажу, что времена тоже были непростые. Актерский труд обесценился, мы ринулись все подрабатывать, чтобы кормить семью, и народные артисты разве что Дедами Морозами по квартирам «новых русских» не ходили. Профессиональная невостребованность, переходы из театра в театр наложились и на личную трагедию. Умер от передозировки мой родной сын Иван, молодой, красивый, талантливый человек. Я потратил уйму денег, чтобы вылечить его, посылал за границу, а вот проводить в последний путь не смог — был на дальних гастролях и мне даже не сказали о его гибели.

**— Получается, что забота о семье «забирает» не меньше денег, чем алкоголь. Может, выгоднее жить одному?**

— Есть такие люди — одинокие волки. Я не из их числа. Не могу жить один. Возможно, поэтому я сейчас в четвертом и, надеюсь, последнем браке. Мы вместе уже 14 лет. Если ты хочешь любви, гармонии, уважения, счастья в семье, то конечно, не надо скупиться и надо вкладывать в жену, в детей деньги. А для этого надо зарабатывать. Но тут должны быть какие пределы: здравый смысл, вкус, репутация. Можно ради де-

**Актерский труд обесценился, мы ринулись все подрабатывать, чтобы кормить семью, и народные артисты разве что Дедами Морозами по квартирам «новых русских» не ходили...**

нег сниматься в рекламе, но при этом надо обращать внимание, в какой. Рекламу презервативы и все это «ниже пояса» я бы не стал ни за какие деньги.

**— Как вам кажется, есть ли у нас особое «русское» отношение к деньгам?**

— Сложно сказать. По молодости мы шалили дай бог и к деньгам относились легко. Это плоды того самого советского послевоенного воспитания, когда вроде «доподлинно узнал, почем она, копеечка», но относишься к ней так, будто действительно при коммунизме денег не будет.

Как театральная классика могу сказать, что русская театральная классика тоже не способствует трепетному отношению к деньгам. Сухово-Кобылин, Гоголь, Пушкин, Островский и обожаемый мною Чехов много писали о деньгах и их роли в общественной и личной жизни. Но, увы, они замечали лишь пороки: алчность чиновников, корыстолюбие купцов. Вспомните хотя бы «Бедность не порок» Островского! Отец соглашается на свадьбу дочери по любви, на жениха без денег и выгоняет богатого ухажера! Сегодня такая коллизия смотрится не очень актуально, правда? Так что век мушкетеров давно прошел.



КЛАС  
СИКА

12+

## ЗАКРЫТИЕ СЕЗОНА С СЕРГЕЕМ МАЗАЕВЫМ

25  
МАЯ

На закрытии 71-го концертного сезона Томской филармонии симфонический оркестр сыграет вместе с легендарным лидером «Морального кодекса». Мазаев будет солировать все второе отделение концерта: исполнит партию кларнета и также песни из репертуара группы «Моральный кодекс» и Фрэнка Синатры.

Далеко не все знают, что Сергей — превосходный инструменталист, получивший классическое музыкальное образование по классу кларнета. А вообще, Мазаев — музыкант-универсал, владеет игрой на саксофоне, горне, кларнете, тромбоне. На кларнете часто играет дуэтом с Игорем Федоровым. О своем амплу кларнетиста Мазаев рассказывает: «Когда я попал в среду классических музыкантов, понял, что игра на кларнете — лучшее средство от звездной болезни. Когда видишь, что ребята получают гораздо меньшие деньги по сравнению с теми, которые я сейчас зарабатываю в «Моральном кодексе», и вместе с тем знают и умеют в разы больше, чем я».

Послушать классику в исполнении двух кларнетов и симфонического оркестра стоит

500-1500 рублей

19:00

Большой концертный зал



ЭТНО

## ТУВИНСКИЙ ПУЛЬС ВРЕМЕНИ

23  
МАЯ

Тувинская музыка пользуется популярностью у многих музыкальных знаменитостей, поэтому музыканты Тувинского национального оркестра (а это целое сообщество разных коллективов) часто делают международные совместные проекты, один из которых, кстати, завоевал премию «Грэмми» в 2009 году. Особенно эффектно звучит барабанное шоу. Перед концертом бесплатный мастер-класс от томских музыкантов, которые играют на ударных инструментах.

Мастер-класс игры на ударных и горловое пение обойдутся

300-800 рублей

19:00

Большой концертный зал



ШОУ  
ГОЛОС

0+

## ИЕРОМОНАХ ФОТИИ

22  
МАЯ

Звезда шоу «Первого канала» иеромонах Фотий приезжает в Томск с сольным концертом. В силу своих обязанностей перед богом иеромонах Фотий не может порадовать публику своими частыми выступлениями. И поэтому концерт по праву можно назвать удивительным событием. Здесь прозвучат известнейшие романсы и песни различных жанров, включая знаменитые хиты мировой эстрадной музыки разных лет.

Романсы и мировые хиты в исполнении вокалиста РПЦ

1000-2500 рублей

19:00

Большой концертный зал



ТЕМА НОМЕРА

# В отпуск без стр

ЧТО НУЖНО ВЗЯТЬ С СОБОЙ, СОБИРАЯСЬ В ОТПУСК ЗА ГРАНИЦУ? КАК ПРАВИЛО ЭТОТ НАБОР У ВСЕХ ТУРИСТОВ ОДИНАКОВ, ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ ОДНОЙ ДЕТАЛИ — **страхового полиса выезжающего за рубеж**. МЫ ПОПЫТАЛИСЬ РАЗОБРАТЬСЯ, НУЖНА ЛИ ВОООЩЕ СТРАХОВКА ПРИ ВЫЕЗДЕ ЗА ПРЕДЕЛЫ РОССИИ, В КАКИХ СЛУЧАЯХ ОНА ОБЯЗАТЕЛЬНА, КАК КУПИТЬ «РАБОТАЮЩИЙ» ПОЛИС И ОТ ЧЕГО ВОООЩЕ МОЖНО ЗАСТРАХОВАТЬСЯ.

**текст:**  
Наталья  
ГИЕВСКАЯ

**Н**едавно молодые супруги Анна и Денис вместе с двумя детьми поехали в отпуск в Арабские Эмираты. Планы на этот отдых у них были поистине грандиозные, но в один из первых дней путешествия старшая дочь серьезно повредила колено, играя на детской площадке.

— Я увидела, что у ребенка буквально вывернута вбок коленная чашечка, — вспоминает Анна. — Хорошо, что медицинская

страховка была включена в пакет услуг по путевке и покрывала данный случай. Поэтому «скорая» приехала в течение десяти минут, а за медицинские услуги не пришлось доплачивать.

Однако такая история — скорее исключение, чем правило. Небольшой опрос среди знакомых показал, что в отпуск мы, как правило, едем без страха, а значит, и без страховки. Многие, приобретая путевку, даже





# аха

## КСТАТИ

### От чего еще можно застраховаться?

- Задержка рейса
- Потеря багажа
- Потеря документов
- Отмена поездки
- Гражданская ответственность
- Несчастный случай
- На случай, если понадобится юридическая помощь

## Узнать стоимость страховки для оформления шенгенской визы несложно: расчеты можно произвести онлайн на сайте любой крупной страховой фирмы.

не интересуются, какая страховка к ней прилагается. А любители путешествовать самостоятельно часто отдают предпочтении аптечке, а не страховому полису. И если на территории России нас защищает полис ОМС, то как обезопасить себя по ту сторону границы, стоит разобраться.

### При оформлении «Шенгена» страховка обязательна

Во-первых, стоит отметить, что существуют случаи, когда, выезжая за рубеж, россияне обязательно должны оформлять медицинскую страховку. Например, въезд на территорию стран Шенгенской зоны возможен только при наличии полиса. Но и тут у наших соотечественников получается «схитрить».

— Я покупала билеты в Европу еще до оформления «Шенгена». Визу получала на шесть месяцев, а страховку оформляла только на те несколько дней, которые собиралась провести за границей во время первой поездки. При повторных выездах медицинскую страховку я уже не оформляла, не думаю, что она мне пригодится, — рассказала Евгения. За полгода действия визы она посетила Словакию, Финляндию, Эстонию и Швецию, ее «страховкой» во время последних трех путешествий была обычная домашняя аптечка.

Узнать стоимость страховки для оформления шенгенской визы несложно: расчеты можно произвести онлайн на сайте любой крупной страховой фирмы. Заходим, например, на страницу компании «АльфаСтрахование», в графе «Страна» выбираем «Шенген», указываем сроки поездки (14 дней) и даты рождения участников (у нас по легенде их двое: молодая мать с двухлетним ребенком), нажимаем кнопку «Рассчитать стоимость».

### Варианты от эконома до премиум

В итоге перед нами оказывается таблица с четырьмя вариантами страхов-

ки: от эконом до премиум. Первая обойдется в 2 696 рублей. В нее включена оплата экстренного лечения, транспортировка в больницу или по месту жительства, репатриация в случае смерти, экстренная стоматологическая помощь, оплата звонков в сервисную компанию и покупка билетов на родину в случае пропуска рейса из-за госпитализации.

Чем дороже полис, тем полнее страховое покрытие. К примеру, в пакет «Премиум» стоимостью 6 334 рубля на двоих человек входят 13 страховых случаев. Среди них, помимо уже перечисленных, такие, как потеря и похищение документов, юридическая помощь, отмена поездки, страхование багажа и ответственности перед третьими лицами.

Обратите внимание, что если вы едете отдыхать за рубеж на автомобиле, вам обязательно понадобится так называемая «Зеленая карта». Это международный полис автогражданской ответственности, он выполняет те же функции, что и ОСАГО, только за пределами России.

Если вы покупаете путевку в туристическом агентстве, вам автоматически продают и полис медицинского страхования. Но вы также отдельно можете приобрести страховку на случай отмены поездки. Она пригодится, когда вы по независящим от себя причинам не сможете воспользоваться своей путевкой. В противном случае деньги, вложенные в отпуск, скорее всего, просто «сгорят».

### Страховка «работающая» и «отдыхающая»

Прежде чем обращаться в страховую компанию, нужно четко понимать, для чего вы оформляете полис: чтобы получить визу или чтобы обезопасить себя. В первом случае вы можете сэкономить и выбрать самую дешевую страховку, но учтите, что и рассчитывать в экстренном случае придется только на себя и свои финансы.

— «Работающий» полис как правило не дешевый. Стоит помнить, что стоимость

## КРАТКО

### Выясните заранее

- Куда придется обращаться в экстренном случае (название компании-ассистанса, номер телефона).
- Какие случаи покрывает страховка.
- Исключения — когда полис не работает.
- Стоимость полиса. «Работающая» страховка как правило стоит не меньше 1 000 рублей.
- У вас есть не более 30 дней, чтобы получить от страховой компании компенсацию понесенных расходов.

медицинских услуг за границей существенно дороже, чем в России. Например, в Египте вызов врача обойдется вам в районе 450 долларов. Как при таких расценках полис может стоить 300-450 рублей? — объясняет логику ценообразования Виталий Бахарев, директор отделения страховой компании «РосМед». — Некоторые страховые компании «захватывают» рынок за счет демпинга — понижения цены. При этом комиссия агенту, продавшему полис, может составлять 50 % от уплаченной вами суммы, то есть из 300 рублей на страховую премию останется всего 150. Но страховая компания же не может нести убытки, и она начинает вводить ограничения. Изначально эти ограничения вы можете даже не заметить.

### Кто такой ассистанс и почему это важно знать?

Например, в вашей страховке прописано, что получить медицинскую помощь бесплатно вы можете только при обращении в ассистанскую компанию. Это организация, предоставляющая страховым компаниям тот набор технических и медицинских услуг, который входит в страховую продукт. В таком случае чтобы получить помощь по страховке, вам надо будет позвонить по номеру, указанному в полисе, описать ситуацию, оставить координаты и ждать врача. Причем есть вероятность, что звонить придется в Россию, а ожидание врача затянется на сутки и больше.

Если вы, не дожидаясь помощи от компании-ассистанса, сами обратитесь к местному врачу, то велика вероятность, что счет за его услуги придется оплачивать из своего кошелька. Возможно, вам вернут всю или часть суммы, но только после того, как вы согласуете с ассистансом каждую графу расходов. Даже если в том городе, где вы находитесь, у ассистанской компании нет партнерской клиники или врача и вам надо найти его самому, лучше согласовать действия с ассистанской компанией.

Чем больше вы знаете о компании-ассистансе, тем лучше. Сложность здесь заключается в том, что большинство страхо-

вых компаний не раскрывают эту информацию в процессе заключения договора. Но, чтобы быть уверенным в своей страховке, вам необходимо уточнить название фирмы, в которую придется обратиться за медицинской помощью, номер телефона, по которому вы сможете звонить в экстренном случае (важно, российским он будет или той страны, куда вы собираетесь), имеется ли у ассистанса круглосуточный кол-сервис и самое главное — офис в той местности, где вы будете отдыхать.

Особенно важно знать об этом тем, кто выезжает отдыхать за рубеж по путевке. Как правило медицинская страховка входит в пакет обязательных туристических услуг и стоит недорого. Обязательно уточните, с какой страховой компанией вы заключаете договор и на каких условиях, потому что все вопросы, которые касаются полиса, оплаты лечения или возврата денег за оказанные медицинские услуги, вам придется решать именно с ней.

Как нам пояснили в одном из томских турагентств, они лишь продают путевки, которые единым «пакетом» формирует туроператор (в том числе и условия страховки). Поэтому никакой ответственности за качество предоставленных по страховке медицинских услуг томские туристические агентства не несут.

### Беременным и экстремалам просьба беспокоиться

Даже покупая не самый дешевый страховой полис в проверенной компании, учитывайте, что в договоре прописываются случаи, когда страховое покрытие не действует. Такой список у каждой фирмы может быть разным.

— Как правило не компенсируют расходы на медицинское обслуживание, если на момент получения травм застрахованный находился в состоянии алкогольного опьянения, — пояснил нам менеджер одной из томских страховых компаний.

Часто не страхуют беременных женщин на сроке свыше 8 недель. Отдельной опцией считается и страхование людей, которые планируют заниматься на отдыхе экстремальными видами спорта.

— Мой товарищ путешествовал по Грузии на мотоцикле и попал в серьезную аварию. У него был страховой полис выезжающего за рубеж, но оказалось, что он не покрывает этот страховой случай, — рассказывает PR-менеджер Михаил. — В итоге он пролежал в больнице около месяца, а мы в это время здесь, в России, «скидывались» и отправляли деньги, чтобы опла-

**В договоре прописываются случаи, когда страховое покрытие не действует. Такой список у каждой фирмы может быть разным.**

тить его лечение. Как нам поясняли в страховой компании, ему надо было отдельно в полисе прописывать, что он собирается заниматься экстремальными видами спорта. Хотя это спорный вопрос: он же не спортом занимался, он на мотоцикле путешествовал. Причем при покупке полиса он это проговоривал со страховой компанией. Но в итоге в оплате расходов на медицинские услуги товарищу отказали.

Если вы едете в горы кататься на лыжах, то лучше включить в полис дополнительную опцию, покрывающую получение травм во время занятий экстремальными видами спорта, здесь все очевидно. Сложности возникают в случае, когда вы, например, едете в Турцию и планируете недельку полежать на пляже, а в процессе отдыха решаете покататься на «плюшке» или «банане». Покроет ли страховка лечение в такой ситуации? Подобные вопросы лучше обсуждать с представителем страховой компании еще на этапе заключения договора. Причем не надейтесь на устные договоренности, требуйте по возможности письменного ответа.

### На что обратить внимание, оформляя страховку?

Во-первых, внимательно изучайте условия, прописанные в договоре со страховой компанией. Проверьте, на какие случаи распространяется страховое покрытие, какие существуют исключения и куда вам придется обращаться при необходимости. Например, предпочтительнее, чтобы в договоре в качестве экстренного телефона был указан номер той страны, куда вы собираетесь ехать.

Чаще всего с российскими туристами происходят страховые случаи, связанные с необходимостью оказания медицинской помощи, поэтому особое внимание уделите тому, в каком размере и в каких конкретно случаях вы сможете получить услуги по полису. Почти всегда в страховку входит оказание экстренной медицинской помощи. Уточните, является ли страховым случаем лечение при обострении хронических заболеваний, экстренная стоматологическая помощь, а также оплачиваются ли расходы на медикаменты, прописанные врачом.

Еще один «подводный камень» — франшиза на медицинские расходы. Она может быть нескольких видов, например, условной и безусловной. Первая освобождает страховщика от возмещения убытка, если его размер не превышает размер франшизы, например, 50 долларов. Во втором случае размер выплаты по страховке будет равен разнице между убытком застрахован-

## Хватит ли полиса ОМС для путешествий по России?

Путешествуя по России, вы можете рассчитывать на получение медицинской помощи по полису ОМС. Согласно федеральному закону «Об основах охраны здоровья граждан», вступившему в силу в 2011 году, страховой полис ОМС действует на всей территории России, в том числе и в Крыму.

— Два года назад летом мы всей семьей, включая двух сыновей, ездили в отпуск в Краснодарский край на машине. По дороге обратно в Томск у нас заболел старший ребенок: у него поднялась высокая температура, которую мы никак не могли сбить. В итоге пришлось останавливаться в небольшой деревне, где есть только фельдшерско-акушерский пункт, и там нам оказали медицинскую помощь по полису ОМС. Ребенку поставили укол, который сбил температуру, и дали рекомендации по дальнейшему лечению. Это уже не первая поездка по России, и никогда проблем с обращением к врачам не было, — поделилась своей историей жительница Северска Вероника.

Что делать, если вам все же отказали в лечении по полису обязательного медицинского страхования в чужом регионе? Первое: напишите письменное заявление о таком факте на имя руководителя этого медучреждения. Чаще всего этого бывает достаточно. Второй вариант: позвоните в страховую компанию по телефону, указанному на полисе ОМС, или в территориальный фонд ОМС.

На сайтах некоторых страховых компаний говорится о том, что в список услуг входит также страхование для россиян, которые путешествуют в пределах нашей страны. Например, программа «Защита путешественника» от компании «ВТБ Страхование» предусматривает страховую защиту туриста за границей, либо за 100 км от места постоянного проживания застрахованного в течение первых 90 дней любой поездки. В покрытие такого полиса можно включить следующие случаи: задержка рейса и багажа, отмена поездки, гражданская ответственность, медицинские и медико-транспортные расходы и несчастный случай.

ного и размером франшизы. К примеру, лечение обошлось вам в 55 долларов, а размер франшизы — 50 долларов, вернуть вы сможете только 5 долларов. В договоре страхования могут быть прописаны и другие виды франшизы, поэтому обратите на это особое внимание.

Базовая страховка практически у всех компаний покрывает небольшой объем страховых случаев, поэтому рекомендуем «прокачать» ее. Например, если вы летите отдыхать в жаркие страны — включите в список защиту от ожогов, страдаете от хронических заболеваний — добавьте медицинскую помощь при обострении, хотите покорить Эверест — не забудьте про поисково-спасательные работы и эвакуацию вертолетом.



# Навязанное страхование

## Как взять кредит без отягчающих обязательств

### КРАТКО

#### Как отличить программу страхования от договора страхования?

Расторгнуть в течение пяти дней можно только договор добровольного страхования, где одной из сторон выступает сам человек, физическое лицо. В этом случае вы получаете и подписываете договор страхования, и на руках у вас остается копия этого договора или полис страхования. С этими документами вы можете расторгнуть договор и вернуть деньги.

Если же вас склоняют подписать заявление на подключение к программе страхования, то вернуть деньги практически нереально. В этом случае физлицо вообще не участвует в договоре: банк от его имени сам заключает договор со страховой компанией. Будьте внимательны: подключение к программе страхования делается по вашему заявлению. Договор в этом случае не выдают, так как страхователем (одной из сторон договора) являетесь не вы, а банк.



**В** июне прошлого года вышло указание Банка России, позволяющее отказаться от договора страхования в течение пяти дней. Казалось бы, проблема навязывания страховки при получении кредита теперь решена. На самом деле нет. Банки придумали вполне законный способ обходить это указание ЦБ — подключение к программе коллективного страхования. Отказаться от него можно, но вернуть страховую премию вряд ли получится.

В Региональный центр финансовой грамотности (РЦФГ) обратился мужчина. Свое имя он просил не называть, поэтому назовем его условно Иван. Недавно он взял кредит в одном из крупнейших банков страны на сумму 320 000 рублей, из них 70 000 рублей составила оплата страховки. Зная, что от нее можно отказаться в течение пяти дней, он спокойно подписал документы. К сожалению, когда Иван пришел писать заявление об отказе от страхования и возврате уплаченной суммы, вы-

яснилось, что отказаться можно. Но деньги вернуть нельзя.

— Дело в том, что в данном случае было написано заявление о подключении к программе коллективного страхования, — разъясняет Татьяна Исакова, юрист РЦФГ. — А указание Центрального банка (ЦБ) распространяется только на договоры страхования. Если же человек подключен к программе коллективного страхования, вернуть всю сумму практически невозможно. В чем разница? В договоре страхования есть две стороны: страхователь (клиент) и страховщик (страховая компания). В случае заключения договора право его расторжения и возврата денег сохраняется. Если же человека подключают к программе коллективного страхования, он в заключении договора вообще не участвует. Договор заключен между банком и страховой организацией. Как в этом случае — мужчина подписал только заявление. Поэтому он не может расторгнуть договор и вернуть уплаченные деньги.



До  
**50%**  
от суммы  
кредита

может составлять  
сумма навязанной  
в банке страховки

Только в текущем году в томском Роспотребнадзоре зафиксировано восемь обращений по поводу навязывания страховки, в том числе путем подключения к программе коллективного страхования. Проблема в том, что доказать факт навязывания практически невозможно. В прошлом году были подготовлены четыре иска в суд, но по всем были отказы. Сейчас идет процесс под другим углом. Роспотребнадзор помогает томичке вернуть часть страховой премии в связи с досрочным погашением кредита.

— В прошлом году я впервые в жизни брала кредит, — рассказывает Алана Силаева. — Мне требовалось 170 000 рублей. Пришла в банк, причем очень крупный банк, мне предложили ставку 34 % годовых, на пять лет. Поскольку в других банках мне не одобряли заявку, я согласилась на условия. Менеджер прямо сообщил, что без страховки оформление кредита невозможно. Она составит 30 000 рублей. Соответственно, заем будет уже на 200 000 рублей. Причем менеджер уточнил: «Не волнуйтесь, вы ее вернете. Страховка возвращается в любом случае». Ну все, я подписываю бумаги. Причем я договор не подписывала, только заявление. Как потом объяснили, это заявление коллективного страхования.

Кредит я закрыла через два месяца. Прихожу, пишу заявление на возврат страховой премии. В этот момент менеджер немного заминается и говорит: «Знаете, вернутся не 30 000, а другая сумма. 57 % от 30 000. Потому что менялись условия в тот период, когда вы брали кредит». Хорошо. Заявление приняли, сказали, что через три недели будет перечисление. Время проходит — денег нет. Приезжаю в офис. А мне сообщают: «Вы знаете, у вас заявление вообще ошибочно приняли, мы вам ничего не должны». Я попыталась попросить разобраться по-хорошему, но ничего не получилось. Поэтому я обратилась в Роспотребнадзор. Вместе с его представителем мы подали исковое заявление в районный суд. Суд вынес решение, что банк прав, я не права. Мы подали апелляцию. Апелляционное решение было в нашу пользу: взыскать с банка 97 000 рублей. Это часть суммы страховки, моральный вред, проценты за пользование чужими средствами и штраф. Деньги я получила ближе к Новому году. В апреле же состоялся кассационный суд, который отменил апелляцию. Теперь уже я должна банку.

В разных регионах судебная практика по навязанному страхованию разная. Есть регионы, где суд встает на сторону потребителя, есть — где на сторону банка. Алана Васильевна вместе с томским отделением Роспотребнадзора планирует дальше обращаться уже в Верховный суд. В надежде, что в Верховном суде разъяснят, какие нормы закона здесь применимы.

— Действительно, у потребителя есть право отказаться от этой услуги, а также право на возврат денежной суммы с учетом понесенных расходов, — комментирует Светлана Шушканова, главный специалист-эксперт отдела защиты прав потребителей управления Роспотребнадзора по Томской области. — Банк вообще не вправе настаивать на страховании гражданина. Согласно закону о правах потребителя, отказ от страхования — не повод отказа в выдаче кредита. Но на практике бывает по-другому. И доказать это очень сложно.

## ДЕТАЛИ

### Что страховать обязательно?

Если вы оформляете потребительский кредит, то закон обязывает страховать только предмет залога — собственность, которая выступает обеспечением кредита. Например, при получении автокредита машина выступает залогом и ее надо страховать. Такая же ситуация с ипотекой: квартира находится в залоге у банка и ее надо страховать от рисков утраты или повреждения. Все остальные виды страховок могут оформляться только по желанию клиента.

Но при этом наличие или отсутствие страховки может влиять на условия кредита, например, на процентную ставку: со страховкой банк может предлагать более низкую ставку. В этом случае, если вы взяли кредит со страховой, а потом от нее отказались, банк вправе изменить процентную ставку по кредиту (увеличить).

## ДОКУМЕНТ

### Где прописано право отказаться от страхования

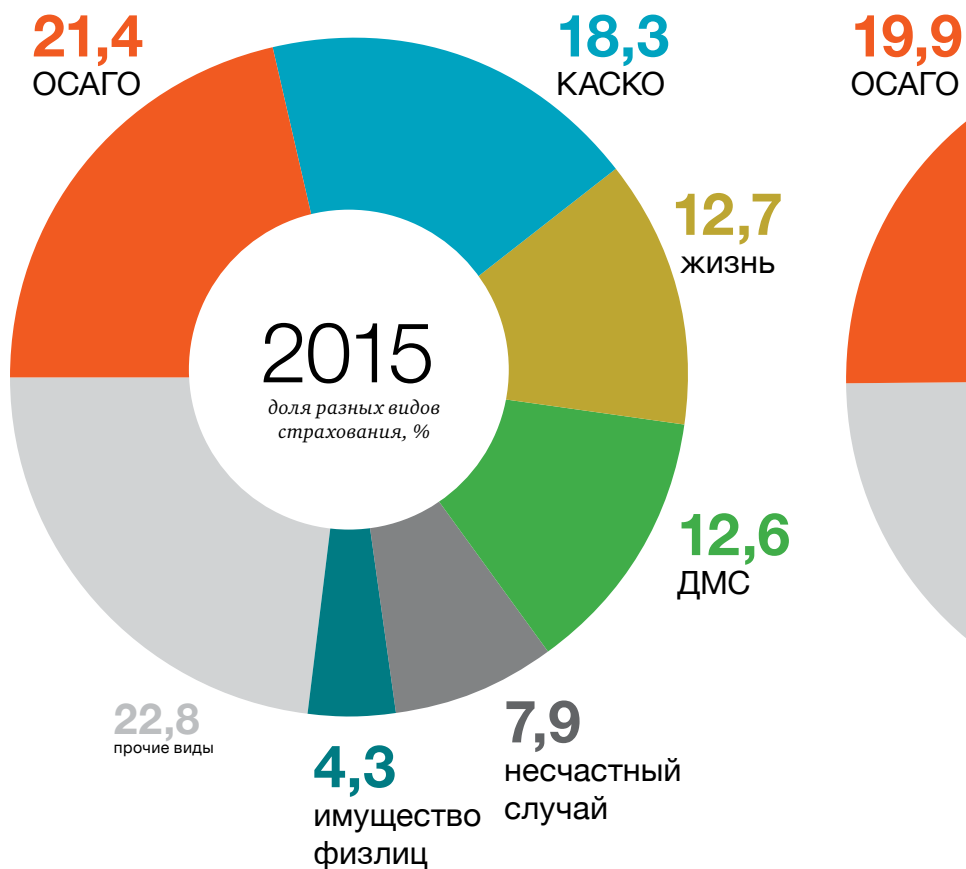
Указание Банка России от 20.11.2015 № 3854-У (ред. от 01.06.2016) «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления отдельных видов добровольного страхования».

**В разных регионах судебная практика по навязанному страхованию разная. Есть регионы, где суд встает на сторону потребителя, есть — где на сторону банка.**

## СТАТИСТИКА

# Как изменился российский рынок страхования

В 2016 году заметно изменилась структура рынка: выросла на 66,3 % и стала крупнейшим сегментом доля страхования жизни, снизились доли моторного страхования (ОСАГО и КАСКО), увеличилась доля страхования от несчастного случая.



## ТЕМА НОМЕРА

# Как и от чего страхуются россияне

В ПРОШЛОМ ГОДУ НЕПОПУЛЯРНАЯ РАНЬШЕ ОТРАСЛЬ НЕОЖИДАННО ПОКАЗАЛА ХОРОШИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ. **Действительно ли россияне стали более ответственно относиться к возможным рискам или рынок страхования «толкает вверх»** — РАЗБИРАЛАСЬ НАТАЛЬЯ ГИЕВСКАЯ.

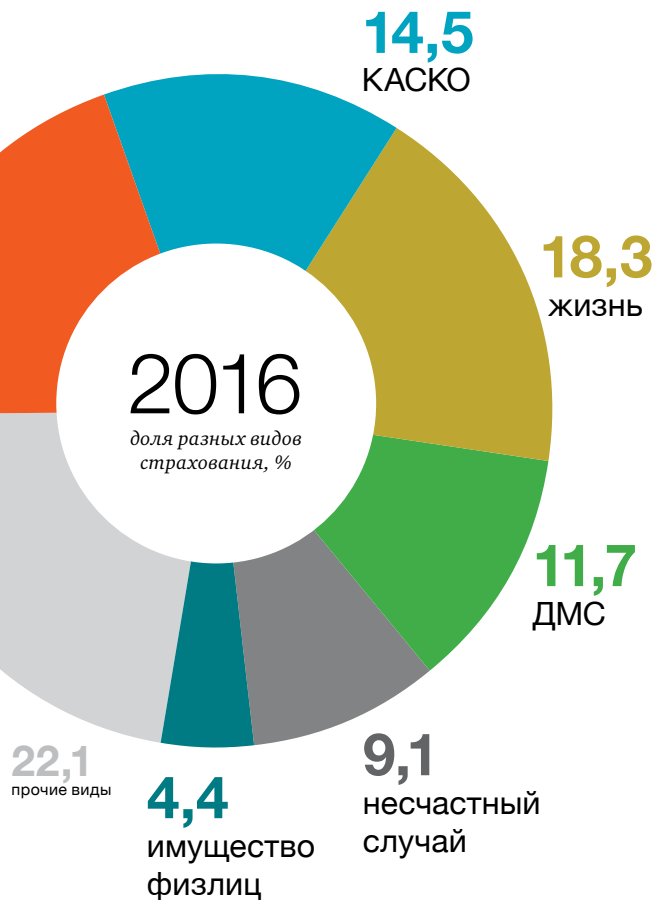
**текст:**  
Наталья  
ГИЕВСКАЯ

**Е**ще три-четыре года назад заголовки газетных статей на тему страхования жизни буквально кричали о том, что жители России не хотят страховаться. «Суеверия мешают россиянам страховаться», — писали «Ведомости», «Россияне не ценят свою жизнь и не хотят ее страховать», — утверждали эксперты «Российской газеты». Но в 2016 году рынок страхования неожиданно оживился. Что стало главными факторами роста?

Согласно исследованию аналитического центра НАФИ, взрывной рост в 2016 году продемонстрировала доля страхования жизни, она выросла на 6,3 %, до 14,1 млрд рублей, из них 120-130 млрд рублей приходится на инвестиционное страхование жизни (ИСЖ). Эксперты связывают это с оживлением кредитования и ростом популярности инвестпрограмм.

В 2016 году выросли объемы кредитования населения по сравнению с 2015 го-





дом, в особенности ипотечного. Это стало одной из причин значительного увеличения премий по страхованию от несчастных случаев и болезней, то есть роста денежных сумм, которые застрахованные внесли по условиям договора кредитования. Казалось бы, как связаны эти два факта? Дело в том, что хотя по закону страхование жизни не является обязательным условием при получении кредита, фактически банки вынуждают заемщиков пользоваться услугами страховой компании. Благодаря этому премии по страхованию от несчастных случаев и болезней за прошедший год выросли на 33 %, до 108 млрд рублей, об этом свидетельствует статистика Банка России.

«В кредитовании физических лиц, например, в автокредитовании или ипотеке, банки активно стараются навязать эту услугу. Это позволяет банку снижать риски, связанные с заемщиками, с потерей ими здоровья или работы. Хотя обязательным страхование жизни не является, но, получая кредит в определенном банке и имея какую-то уступку по проценту при оформлении полиса, естественно, ты в конечном итоге заключишь предложенный договор страхования. В противном случае будут просто другие условия по кредиту, другая ставка», — рассказал президент Национального рейтингового агентства (НРА) Виктор Четвериков в интервью федеральным СМИ.

### Высокие ставки с высокими рисками

Еще одна причина бума на рынке страхования заключается в том, что население стало отдавать предпочтение не обычным вкладам в банках, а инвестиционному страхованию жизни. Такой выбор, считают эксперты, клиенты банков делают из-за того, что проценты по депозитам постоянно снижаются.

«При инвестиционном страховании жизни заключается договор на срок от трех до пяти лет, вся сумма платится сразу (передается через банк страховой компании — прим. автора), и она инвестируется страховой компанией в те или иные активы. При этом страховая компания гарантирует возврат вложенных средств и, если получится, еще и прибыль. Однако доходность заранее неизвестна, поскольку она зависит от успешности той или иной стратегии инвестирования», — так прокомментировал аналитик RAEX Алексей Янин ситуацию в своем апрельском интервью.

Получается, что благодарить за значительный рост игрокам страхового рынка можно банковских сотрудников, которые предлагают либо продлевать вклады по низкой ставке, либо вкладываться в более выгодное ИСЖ.

Смысл этого вида страхования заключается в следующем. Владелец сбереже-

# яне

## 505,8

млрд рублей

выплат получили застрахованные россияне в 2016 году

**Банки агитируют, а иногда и навязывают страхование при получении кредита. В результате премии по страхованию от несчастных случаев и болезней за прошедший 2016 год выросли на 33 % и составили 108 млрд рублей.**

ний приносит свои деньги в банк, который в этом случае выступает в роли посредника между страхователем и страховой компанией. При этом клиент не делает вклад, а вносит накопленные средства как платеж за участие в программе инвестиционного страхования жизни. Сумма взноса составляет чаще всего от 50-100 тысяч рублей, срок размещения — минимум 3 года. Далее у будущего владельца полиса ИСЖ есть возможность с помощью консультанта выбрать инвестиционную стратегию и степень защиты вложенных денег (до 100 %). После истечения срока действия договора клиент гарантированно получит назад защищенную сумму, плюс инвестиционный доход. При этом чем ниже степень защиты вложений, тем больше можно заработать.

### **ИСЖ — в чем подвох?**

Основное преимущество инвестиционного страхования жизни — потенциально высокий доход. Кроме того, так как с момента оплаты страховой премии до получения страховой выплаты денежные средства принадлежат страховщику и не принадлежат должнику, их не могут конфисковать, арестовать или взыскать по суду.

Главный недостаток ИСЖ — отсутствие гарантированного дохода. Еще один минус — отсутствие гарантийного фонда, который мог бы обеспечить клиенту возврат денег при отзыве лицензии или банкротстве страховой компании. Продающие подобные продукты банки-агенты не отвечают перед клиентом ничем — юридическую и финансовую ответственность несет исключительно страховая компания. Также, в отличие от владельца банковского вклада, обладатель полиса ИСЖ не сможет досрочно расторгнуть договор и при этом получить все уплаченные страховые взносы.

Эксперты отмечают, что банки часто предоставляют клиенту неполную информацию об ИСЖ, подавая этот вид страхования как альтернативу депозиту, но с большей доходностью. При этом обладателю накоплений не объясняют все возможные риски, человек даже не всегда понимает, что именно покупает.

Проблему в этом видит и Банк России. «Возможна ситуация, когда клиенты страховщиков могут, получив все, что им причитается по договору ИСЖ, остаться недовольными итоговой доходностью своих вложений», — говорится в официальном комментарии ЦБ для журнала Forbes. В феврале этого года регулятор рекомендовал банкам «уделять более пристальное внимание информированию клиентов о возможных рисках, связанных с инвестированием в различные финансовые услуги и инструменты». ЦБ предложил разработать специальную форму уведомления клиента, а также провести обучение персонала и даже вести с согласия клиента аудио- и видеозапись таких продаж.

Разочарование клиентов в таком продукте, как полис ИСЖ, может стать одним из рисков для роста страхового рынка на ближайшие 2-3 года, считают эксперты Аналитического кредитного рейтингового агентства (АКРА). Согласно их прогнозу по российскому рынку страхования до 2021 года, если результаты по ИСЖ будут слабыми, это может остановить небывалый рост сегмента страхования жизни. Если же результаты инвестиций в этот продукт удовлетворяют клиентов, сегмент может вырасти втрое.

### **Тенденции и прогнозы**

Если говорить о тенденциях на рынке страхования в целом, то все добровольные виды страхования физических лиц, кроме автокаско, показали положительную динамику. Объем страховых премий по добровольным видам страхования за 2016 год составил 921,4 млрд рублей, по обязательным — 259,2 млрд рублей.

В страховании имущества физлиц наблюдается положительная динамика: рост 29,4 % в 2014 году, 13,7 % в 2015 году, 17,1 % в 2016 году. При этом в 2016 году заключено 11 млн договоров по различным направлениям — ипотечное страхование, «коробочные» продукты (предусматривают защиту от наиболее распространенных рисков). Сборы за год выросли с 43,9 до 51,4 млрд рублей, из которых 2,4 млрд пришлось на банковский канал.

Основными игроками в сегменте страхования жизни эксперты НАФИ называют компании «Сбербанк страхование жизни», «Росгосстрах-Жизнь» и «АльфаСтрахование-Жизнь».

По мнению экспертов, в 2017 году ожидается рост рынка на уровне прошлого года, драйверами останутся сегменты страхования жизни, имущества, страхования от несчастных случаев. Также страховщики будут искать новые «точки роста», развивая и ИСЖ, «умные» страховые продукты (например, автокаско с установкой устройства для мониторинга стиля вождения) и функционал классических продуктов.

**Главный недостаток ИСЖ — отсутствие гарантированного дохода. Еще один минус — отсутствие гарантийного фонда, который мог бы обеспечить клиенту возврат денег при отзыве лицензии или банкротстве страховой компании.**



## КАК ПЛАТИТЬ НАЛОГИ С ЗАРАБОТКА В ИНТЕРНЕТЕ

**?** Решила найти подработку в интернете (рассылка писем, проведение опросов и пр.), небольшой дополнительный доход на личные нужды. Нужно ли мне с таких доходов платить налоги? Если да, то как это сделать?

— **Мира Андреевна Яковлева**

*Отвечает эксперт-юрист Регионального центра финансовой грамотности Татьяна Исакова:*

Да, по общему правилу налогообложению подлежат любые доходы, получаемые гражданином в результате осуществления им деятельности в Российской Федерации, об этом прямо говорит Налоговый кодекс. Но в случае «белых» расчетов работодатель как правило сам перечисляет за гражданина НДФЛ, удерживая его из суммы вознаграждения. Эта обязанность налогового агента (лица, ответственного за перечисление НДФЛ) законом возложена на работодателя — ту фирму, юридическое лицо или индивидуального предпринимателя, которые выступают заказчиком работ, услуг. Поэтому вначале нужно выяснить, кто вам платит и удерживает ли он при этом с вас НДФЛ.

Если же официально деньги вам платит обычное физлицо или организация, не являющаяся налоговым агентом (не перечисляющая за вас НДФЛ), тогда вам нужно будет подать декларацию о доходах, в которой указываются полученные доходы и рассчитывается налог, который вы должны уплатить. Подавать декларацию необходимо в налоговый орган по месту учета до конца апреля следующего за истекшим налоговым периодом года (если доход получен в 2017 году, то задекларировать его вы должны до конца апреля 2018 года). А оплатить налог нужно не позднее 15 июля.

Согласно закону, гражданин самостоятельно декларирует доход и уплачивает с него налог, в частности в следующих случаях:

1) если доход, вознаграждение за работу получены от физических лиц и организаций, не являющихся налоговыми агентами, на основе заключенных трудовых договоров и договоров гражданско-правового характера, включая доходы по договорам найма или договорам аренды любого имущества;

2) если доход получен от продажи имущества, принадлежащего этим лицам на праве собственности и имущественных прав;

3) если вы налоговой резидент РФ, а доход получили от источников, находящихся за пределами страны;

4) если вы получили другие доходы, при выплате которых не был удержан налог налоговыми агентами, за исключением случаев, установленных Налоговым кодексом РФ.

## ДОМ ОФОРМЛЕН ДОГОВОРом ДАРЕНИЯ, А НАЛОГ ПЛАТИТЬ НЕЧЕМ

**?** Мы купили землю, а дом достался по дарственной. Теперь нам надо выплатить налог за подаренный дом, это 26 тысяч рублей. Но в данный момент я осталась без работы и платить налог нечем. Как быть в такой ситуации?

— **Галина Борисовна Черникова**

*Отвечает эксперт-юрист Регионального центра финансовой грамотности Татьяна Исакова:*

Обратитесь в налоговую службу по месту своего жительства с заявлением. По закону у вас есть возможность рассчитывать на изменение срока уплаты налога, которое может быть предоставлено в форме отсрочки, рассрочки, инвестиционного налогового кредита. Решение о предоставлении отсрочки или рассроч-

ки по уплате налога или об отказе в ее предоставлении принимается налоговым органом в течение 30 дней со дня получения заявления заинтересованного лица. Решение об отказе в предоставлении отсрочки или рассрочки по уплате налога должно быть мотивированным. Если вам отказали, вы можете обжаловать это решение.

В ст. 64 Налогового кодекса РФ прописаны порядок и условия предоставления отсрочки или рассрочки по уплате налога, сбора, страховых взносов. Вот выдержки из нее, которые будут вам полезны.

«Отсрочка или рассрочка по уплате налога может быть предоставлена заинтересованному лицу, финансовое положение которого не позволяет уплатить этот налог в установленный срок <...> при наличии хотя бы одного из следующих оснований:

- угроза возникновения признаков несостоятельности (банкротства) заинтересованного лица в случае единовременной уплаты им налога;

- имущественное положение физического лица (без учета имущества, на которое в соответствии с законодательством Российской Федерации не может быть обращено взыскание) исключает возможность единовременной уплаты налога».

Чтобы получить положительное решение, необходимо доказать наличие одного из оснований, указанных выше, приложить все подтверждающие документы.

Отсрочку предоставляют на срок до года. Пока вы будете налоговым должником, на сумму задолженности будет начисляться процент, равный половине ключевой ставки Центробанка (ставки рефинансирования), на сегодня она составляет 9,25 % годовых. То есть стать налоговым должником государства выгоднее, чем брать кредит в банке на уплату налогов, ведь в таком случае вы получаете «инвестиционный налоговый кредит» меньше чем под 5 % годовых.



РЕЗУЛЬТАТ



ПЕРСПЕКТИВЫ



БЫЛО



### Ставропольский край

В 2012 году жители городка в Ставропольском крае по программе инициативного бюджетирования отремонтировали свой Дом культуры.

# Воспитание рублем

В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ БУДУТ ОКАЗЫВАТЬ БЮДЖЕТНУЮ ПОДДЕРЖКУ ГРАЖДАНАМ, РЕШИВШИМ **самостоятельно улучшить жизнь** В РОДНОМ ГОРОДЕ ИЛИ СЕЛЕ.

**текст:**

Андрей  
ОСТРОВ

**1,9**  
млрд  
рублей

стоимость всех реализованных в 2015-2016 гг. проектов в рамках программы. Средства населения составили 12 % от этой суммы.

**Т**омская область примет участие в Программе поддержки местных инициатив (ППМИ), которая реализуется Всемирным банком в 84 странах мира. В некоторых регионах России поддерживать рублем местные инициативы стали с 2007 года. Более 20 регионов попробовали внедрить технологию инициативного бюджетирования и вошли во вкус. Уже реализовано свыше 4 тысяч проектов общей стоимостью под 2 миллиарда рублей, в результате чего 1,5 миллиона человек получили видимое благо: ремонт дороги, дома культуры в поселении, чистую воду в дом, обустройство детской или спортивной площадки.

В 2017 заявки подали уже более 40 регионов России. Пилотные регионы типа Ставрополя или Республики Башкортостан постоянно увеличивают расходы на Программу поддержки местных инициатив, потому что эффект от реализованных проектов поразительный: снижаются бюджетные расходы на создание и эксплуатацию объектов социальной инфраструктуры, а жители перестают ворчать на жизнь. Так что это за финансовая технология инициативного бюджетирования, которая позволяет делать жизнь людей лучше и веселее?

### На что тратить деньги, выбирают жители

Суть ее в том, что поселениям предоставляются субсидии из областного бюджета на ремонт местных домов культуры, реконструкцию сельских дорог, организацию детских площадок, освещения, благоустройство территории, кладбищ, организацию водоснабжения. В принципе, бюджет и так выделяет на это деньги, но их, как обычно, не хватает, а сделанные за бюджетные деньги объекты, бывает, оказываются «проектами» местных чиновников, в которых жители поселения мало заинтересованы.

Поэтому инициативное бюджетирование предусматривает обязательное участие жителей в реализации проектов на всех этапах. Технология Всемирного банка требует, чтобы проекты были выбраны населением на общем собрании. Никаких чиновничьих инициатив, никакого давления. Если общее собрание поселения решит, что вместо триумфальной арки на въезде в село лучше провести водопровод на дальнюю улицу — надо будет вести водопровод. Причем общее собрание должно быть настоящим, и не в кабинете главы администрации, а при стечении реально заинтересованных жителей поселения. Документация, фото — обязательно, а желателен еще и видеоотчет.



РЕЗУЛЬТАТ

### Тверская область

Жители деревни реконструировали общественный колодец. Каждый пятый проект связан с объектами системы водоснабжения.



РЕЗУЛЬТАТ

### Кировская область

Еще одно постоянное направление — детские площадки. 9 % всех проектов направлены на обустройство детских зон, еще 6 % — спортплощадок.



РЕЗУЛЬТАТ

### Ставропольский край

В этом мосту был огромный провал. По программе инициативного бюджетирования мост восстановили. 26 % проектов связаны с дорогами.

На общем собрании выбирается инициативная группа для реализации проекта, поскольку каждый раз собирать общее собрание для оформления документов или решения мелких текущих вопросов — дело легкое хлопотное.

Еще один принципиальный вопрос, который решает собрание, — об обязательном финансировании проекта из личных денег граждан. Если проложить трубу на дальнюю улицу стоит 500 тысяч рублей, то 25 тысяч (обычно 5-10 % от общей суммы) обязательно должны внести сами жители. В пересчете на всех жителей поселения суммы обычно получаются небольшие. В зависимости от капиталоемкости проекта от 200 до 700 рублей. В Осетии, где местные жители уже вошли во вкус инициативного бюджетирования, реализованы крупные проекты, где вклад каждого жителя составил 5 тысяч рублей. Но начинается инициативное бюджетирование всегда с малого.

### По каким принципам выбирают проекты

Дальше все просто. Оформленный инициативной группой и администрацией поселения проект передается в региональную конкурсную комиссию, которая либо дает добро на реализацию, либо нет. Критериев отбора много, но самый важный таков: денег проект требует мало, а благополучателей при его реализации будет много. Если в деревне пять ребятшек, а жители хотят детскую площадку за 500 тысяч рублей, то скорее всего конкурсная комиссия выберет проект водовода за те же 500 тысяч, но зато водопровод придет в дома, где живут, например, 100 человек.

Все проекты должны быть завершены в течение календарного года. Это психоло-

гически важный момент: жители должны увидеть перемены в своей жизни за свои же деньги сразу. Иначе о дальнейших проектах можно забыть.

### Личная «копеечка» обеспечивает народный контроль

Собирать деньги с населения обязательно. Решающий вклад в реализацию проекта, как всегда, внесет бюджет, но маленькая «копеечка» населения обеспечит эффективность бюджетных трат и бережную эксплуатацию объекта в дальнейшем. Люди, которые вложились в проект своими деньгами, кровно заинтересованы в его удешевлении, качестве реализации, долгосрочности эксплуатации, сохранности объекта. Они сами, без всякого напоминания, обеспечат общественный контроль, выйдут на субботник, пресекут попытки хулиганов или вандалов повредить объект. Но: только если действительно вложили свои деньги, а не деньги местного предпринимателя, оформленные как взносы.

Почему собрать со ста жителей по пятьсот рублей выгоднее для проекта, чем уговорить одного местного предпринимателя разом внести пять тысяч? Потому что в таком случае у проекта будет сто народных контролеров, поучаствовавших собственной «копеечкой». Ведь общественный контроль дает еще один важный эффект при реализации проекта — удовлетворенность людей результатом. Если жители вложили свои кровные и получили что-то реальное и хорошее, их социальное настроение улучшается. Люди начинают понимать, что сами в состоянии изменить свою жизнь. Собственно, с воспитания рублем и начинается воспитание активных, ответственных граждан, которых так не хватает в небольших поселениях.

### ПОДРОБНОСТИ

### Это программа Всемирного банка

Программа поддержки местных инициатив (ППМИ) — одно из направлений работы Всемирного банка. Это международная организация, реализующая проекты по всему миру, отдающая при этом предпочтение развивающимся странам.

Программу по инициативному бюджетированию Всемирный банк начал реализовывать в России в 2007 году. Пилотными территориями для реализации проектов стали Ставропольский край и Кировская область. К 2015 году к программе присоединились 8 регионов РФ.

В апреле руководство Томской области приняло решение присоединиться к программе. За лето планируют подготовить законодательную базу, чтобы уже осенью жители области могли подавать заявки.

## СТАТИСТИКА

### Где выгоднее хранить деньги

Максимальные ставки по вкладам на апрель 2017 года

на 6 месяцев

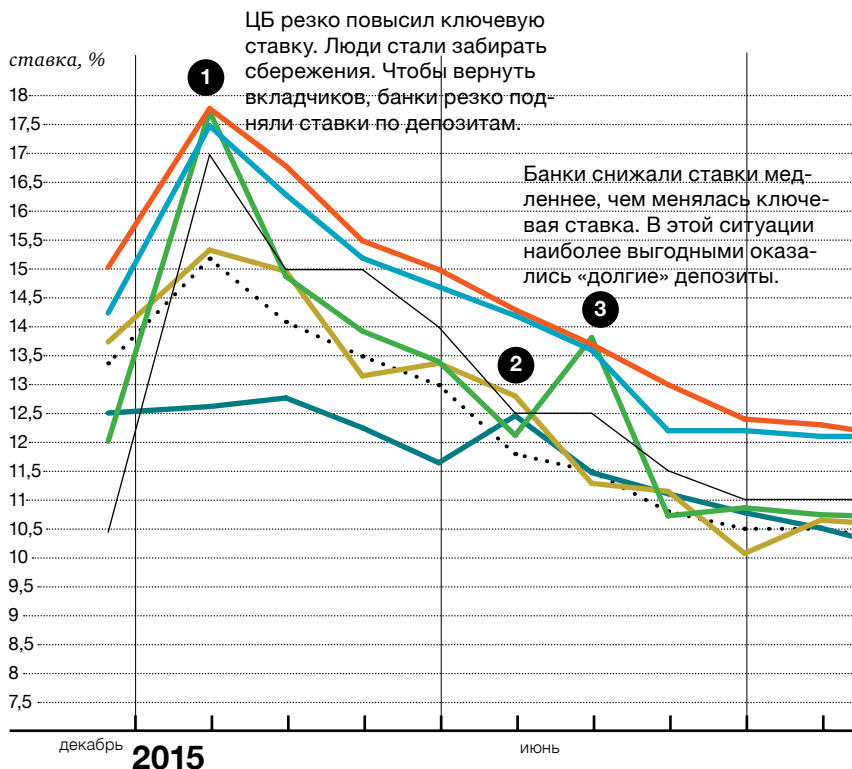
Югра	10 %	Управляемый процент
Траст	9 %	Свои люди
СОЮЗ	9 %	Двойная выгода

на 12 месяцев

Югра	10 %	Управляемый процент
СОЮЗ	9,75 %	Двойная выгода
Траст	9,25 %	Свои люди

на 36 месяцев

Совкомбанк	8,6 %	Максимальный доход
Росбанк	8 %	150 лет надежности
Связь-Банк	7,91 %	Мультивалютный доход



## МОНИТОРИНГ ВЛФ

# Банки снижают ставки по депозитам

### СЛОВАРЬ

**Ключевая ставка** — это ставка, по которой ЦБ РФ (главная денежная организация России) выдает банкам деньги. Она была введена в сентябре 2013 года в дополнение к ставке рефинансирования. Первоначально ключевая ставка регулировала краткосрочные взаимоотношения ЦБ и банков, а ставка рефинансирования — долгосрочные. Но с 1 января 2016 года обе эти ставки, во-первых, стали равны, а во-вторых, для расчетов преимущественно применяется ключевая ставка. 13 сентября 2013 года, когда была введена ключевая ставка, она составляла 5,5 % годовых.

В КОНЦЕ АПРЕЛЯ ЦЕНТРОБАНК СНИЗИЛ **ключевую ставку до 9,25 % годовых**. В СЛЕД ЗА ЭТИМ РОССИЙСКИЕ БАНКИ СТАЛИ ВНОВЬ ПЕРЕСМАТРИВАТЬ СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ. В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ В ВЫИГРЫШЕ ОКАЗАЛИСЬ ТЕ, КТО ВЫБРАЛ ДОЛГОСРОЧНЫЙ ДЕПОЗИТ, ВОСПОЛЬЗОВАВШИСЬ ВЫГОДНЫМИ СТАВКАМИ ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЫ 2015 ГОДА.

**Н**овейшая история существенных колебаний процентов по банковским депозитам (и наш мониторинг) началась в конце 2014 года. В ночь с 15 на 16 декабря ЦБ РФ повысил ключевую ставку с 10,5 % до 17 % годовых, что вызвало резкий рост курса рубля по отношению к доллару и евро. Повышение ставки было призвано сузить возможности спекуляции на курсе валют.

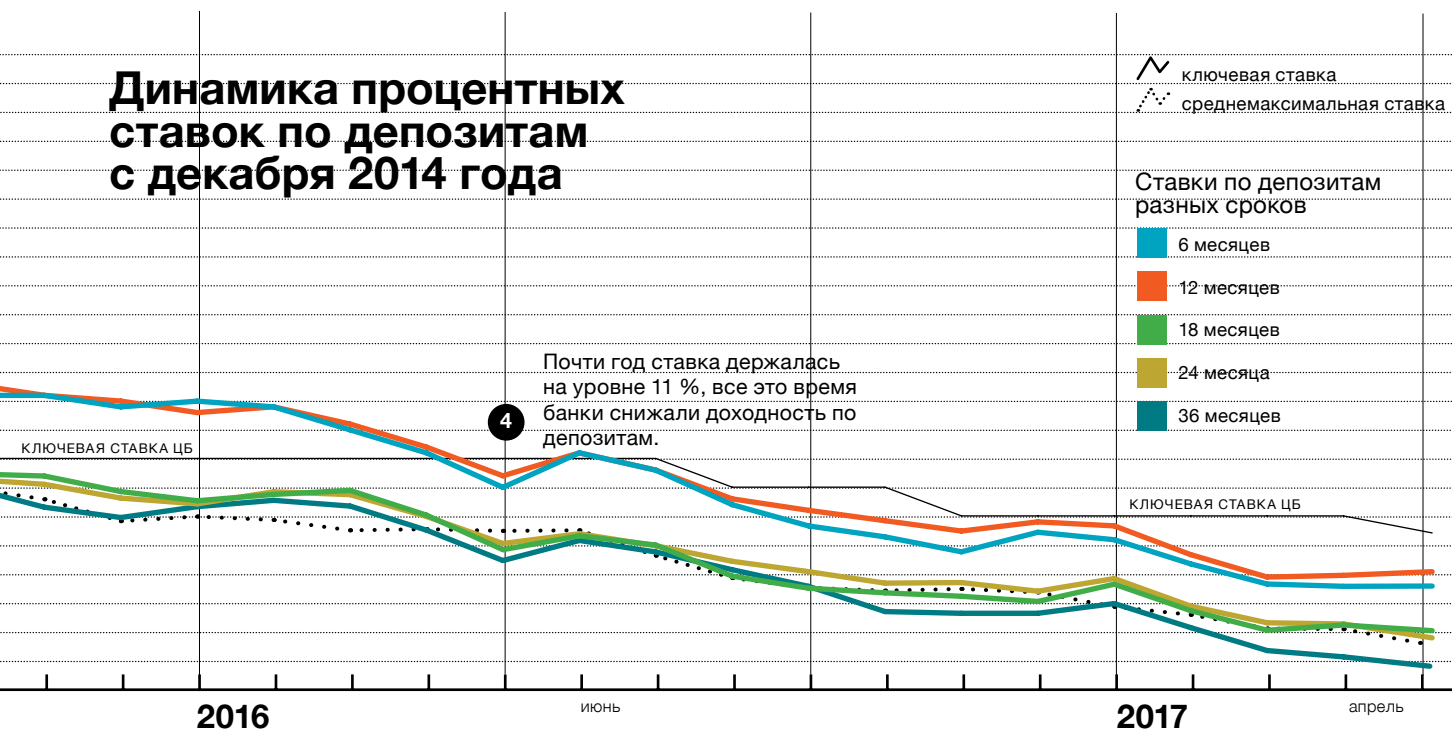
Вслед за этим рекордным повышением банки были вынуждены пересматривать доходность по вкладам — чтобы удерживать вкладчиков, ведь люди начали заби-

рать деньги с депозитов, доходность которых стала ниже прогнозируемого уровня инфляции. В борьбе за деньги вкладчиков банки повышали ставки до рекордных 25 % годовых («Совкомбанк»). Причем наибольшие ставки предлагались по депозитам сроком 1-3 месяца. Ставки по «долгим» депозитам, сроком на 2-3 года, отреагировали на изменение гораздо скромнее.

За счет выгодных процентов банки восстановили объем вкладов населения, после чего ставки по депозитам пошли вниз. Уже к началу февраля 2015 года вложить деньги под 20 % годовых было невозможно. Даже



# Динамика процентных ставок по депозитам с декабря 2014 года



депозиты под 18 % стали редкостью. В то же время Центробанк стал постепенно снижать ключевую ставку, и к маю 2015 года она составляла уже 12,5 %.

Этот декабрьский всплеск доходности депозитов напрямую отразился на количестве вкладов. По данным ЦБ РФ, за декабрь 2014 года объем краткосрочных вкладов населения на срок от месяца до года вырос на 55 % — до 5,1 трлн руб. Объем долгосрочных вкладов, наоборот, снизился на 13 %.

Но наибольшую выгоду получили как раз те, кто успел разместить средства под хорошие проценты в первой половине 2015 года на долгий срок. Посмотрите на графики: те, кто в июне открыл трехлетний депозит под 12,5 %, еще год будут получать с него доход. Заметьте, по ставке, которая выше самых выгодных сегодняшних предложений от банков. А те, кто в том же июне 2015-го разместил сбережения под 13,8 %, но на полгода, уже к декабрю исчерпали преимущество высокой ставки.

За счет чего вообще образовалось выгодное положение на рынке сбережений? Резкое повышение ставки, на которое ЦБ пошел для укрепления курса рубля, заставило банки поднять проценты, а понижали их банки постепенно, явно отставая от снижения ключевой ставки. Такое выгодное положение сохранялось до конца лета 2015 года.

3 августа 2015-го Центробанк установил ключевую ставку в 11 %, таковой она и оставалась почти год. Все это время совет директоров ЦБ регулярно «отмечал позитивные процессы замедления инфляции и снижения инфляционных ожиданий, а также сдвиги в экономике, приближающие ее вхождение в фазу восстановительного роста» (цитата из релиза ЦБ, апрель 2016), но ставку не снижал. А банки все это время постепенно «отыгрывали» обратно проценты по депозитам.

Пролошлым летом Центробанк вновь взял курс на регулярное и постепенное снижение ставки. Ставку понижают не так резко, но регулярно: июнь 2016 — 10,5 %; сентябрь 2016 — 10 %; март 2017 — 9,75 %. Последнее понижение произошло 28 апреля, теперь ключевая ставка составляет 9,25 %. Это решение Банк России объясняет несколькими факторами, в том числе приближением инфляции к целевому уровню и сохранением сберегательной модели поведения россиян. Сейчас годовая инфляция приблизилась к целевому уровню — на 24 апреля она составила 4,2–4,3 %.

Вместе с ключевой ставкой снижается и доходность депозитов. Причем банки теперь работают «на опережение»: пересматривают ставки еще до того, как Центробанк озвучит решение снизить ставку.

## СТАТИСТИКА

### Как процентная ставка зависит от суммы

Чем больше сумма вклада, тем большие проценты дает банк. Срок депозита дает обратную зависимость: выше срок, меньше ставка. Статистика ставок на 11 апреля 2017 года.

депозит до 100 тысяч рублей

на 12 мес.	8,88 %
на 24 мес.	7,9 %
на 36 мес.	7,26 %

депозит от 100 тысяч до 1 млн рублей

на 12 мес.	9 %
на 24 мес.	7,94 %
на 36 мес.	7,45 %

депозит от 1 млн рублей

на 12 мес.	9,05 %
на 24 мес.	7,94 %
на 36 мес.	7,4 %

# Квест, спектакль, инстаграм

НЕДЕЛЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ  
ДЛЯ ДЕТЕЙ И МОЛОДЕЖИ — МЕРОПРИЯТИЕ  
ВСЕРОССИЙСКОЕ. В ТОМСКЕ В НЕЙ **приняли  
участие больше 19 000 школьников.**  
КАК ПРОХОДИЛО ЦЕНТРАЛЬНОЕ СОБЫТИЕ,  
НЕДЕЛИ — ФЕСТИВАЛЬ ФИНАНСОВ, ЧИТАЙТЕ  
В НАШЕМ РЕПОРТАЖЕ.

**текст:** Арина СЕДЫХ

**В** о вторник, 11 апреля, Большой зал филармонии, где проходило главное мероприятие Недели, был полон школьниками. Даже не полон — переполнен. Гардеробщицы филармонии спешно доставали запасные номерки, чтобы можно было принять одежду всех посетителей.

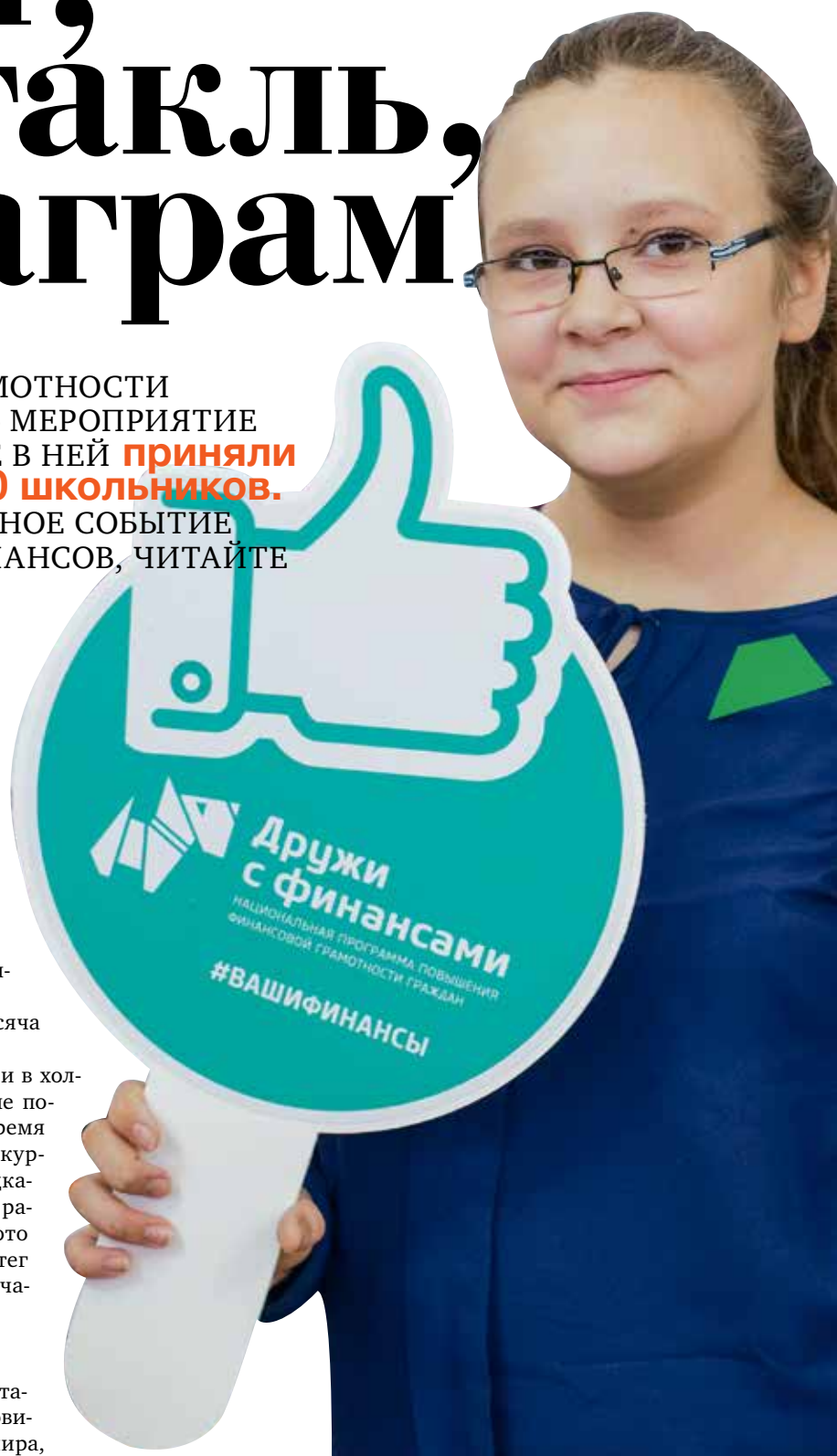
— Жаркий день у вас сегодня, — обратилась я к одной из них.

— Не то слово! — отозвалась она. — Тысяча человек! Даже больше, наверное.

Образовательные игры одновременно шли в холле первого и второго этажа, в большом зале показывали спектакль, а в малом зале в это время вручали призы победителям областного конкурса «Я-Финансы-Мир». Между этими площадками была зона для памятных фотографий и работал инстапринтер: если вы разместили фото в своем инстаграме и добавили к нему хэштег #ВЛФ17, то автоматически получали распечатанный снимок на память.

## Караванчики древнего рынка

Для школьников 5-6 классов на первом этаже шла игра «Золотые караваны». По ее условиям, все участники — торговцы Древнего мира,



СОБЫТИЕ  
ГОДА



#### ХАЙ-ТЕК

### Инста-принтер

Помимо призов и буклетов на память о фестивале можно было получить распечатанный снимок. Принтер автоматически выводил на печать фото, размещенные в инстаграме с хэштегом #ВЛФ17. Сервис пользовался популярностью.







Игра «Золотые караваны» знакомит и с правилами рынка, и с азами истории Древнего мира.

на выданный стартовый капитал они покупают и продают товары в пяти странах: Финикии, Индии, Китае, Африке, Египте. Каждая страна имеет свою валюту, отдельно работает обменный пункт, где можно обменять финикийские «шекели» на китайские «ляны», африканские «ракушки», индийские «ратти» или универсальную валюту — золото. Обменный курс на стене, но ребята довольно быстро приучаются считать в уме, причем сразу в нескольких валютах.

У каждой страны своя специфика рынка. Например, специи на своей родине, в Индии, стоят недорого, зато высоко ценятся во всех остальных странах света.

— Египет специализируется на отбеленном и раскрашенном сукне, пшенице, нуте, благовониях, — рассказывают аниматоры-«египтянки» Лиза и Марина. — На нашей станции такая сложность: у Египта нет своей валюты, можно использовать только универсальное золото, либо договариваться на натуральный обмен. Можно торговаться, предлагать свои варианты обмена, но продавец может и отказаться продавать товар.

Финикия — страна хитрецов и обманщиков. Поначалу школьники очень удивляются тому, что взрослые могут обманывать, даже обижаясь на аниматоров. Но это условие — тоже часть игры, а еще залог осторожного финансового поведения в будущем. Чем раньше маленький человек поймет, что каждый ищет свою выгоду, преследует свой интерес, тем больших разочарований ему удастся избежать в жизни, уже не игровой, а реальной.

Специальная станция — прививка от азарта и жадности легкой наживы — шулер-наперсточник. «Он волшебник, он кол-

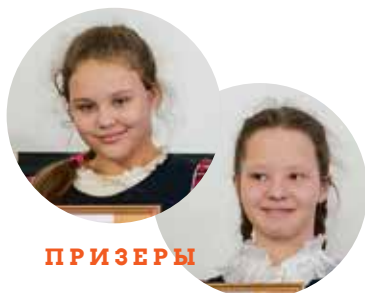
дует!» — переговариваются о нем ребята. Аниматор Дима внимательно смотрит на тех, кто решается сыграть: одних подзадоривает сделать ставку, а других, наоборот, призывает быть осторожнее.

### Стратегия торговца и стратегия работяги

В игре есть «промышленность»: можно наняться рабочим в мастерские по бисероплетению, росписи по ткани или производству бумажных цветов. Доход будет меньше, чем от торговли, но стабильный. Некоторые, просядив все капиталы, приходят в мастерские подзаработать. Но есть и те, кто сознательно выбирает стратегию наемного работника. Таких обычно около трети. Их доля увеличивается, если конкуренция на рынке высока: чем больше участников, тем больше «торговцев» перекавалифицируются в спокойных «работяг».

— Ребята довольно быстро понимают, что на торговле зарабатывать выгоднее, но нужны напористость и смелость, умение принимать быстрые решения в неопределенных условиях, — рассказывает автор игры Лариса Межакова. — Быстро вычисляют индивидуальную выгодную стратегию, обычно это выстраивание «треугольника товарообмена» между тремя странами. Создают кооперации. Например, один за товаром следит, один бегает, узнает цены, третий казначей. Кстати, не всегда кооперация бывает честной. Но чаще всего несправедливость случается не оттого, что кто-то намеренно желает обмануть, а оттого, что вовремя не договорились об условиях объединения.

Бывает и так, что общий заработок торгового предприятия из пяти школьников в сумме получается хороший, а если его разделить на всех, то в индивидуальном зачете каждый «торговец» попадает толь-



### ПРИЗЕРЫ

#### Елизавета Гришко и Софья Костеша,

Гран-при областного конкурса «Я-Финансы-Мир»

— Мы делали свой проект вместе с родителями. Два месяца вели финансовый дневник, где писали доходы и расходы на день, собирали чеки. В итоге получилась игра «Круговорот денег в кармане школьника». Уже сыграли в нее с одноклассниками в школе и в других школах проводили игры, всем понравилось.



ко в «среднячки». По итогам игры делается общий перерасчет капиталов в единую валюту и конвертация их в сладкие призы. Без призов не оставляют даже банкротов. Аниматоры вручают утешительный чупа-чупс, но чаще всего ребята-победители сами делятся с ними заработанными конфетами.

### Сказка о финансах с оркестром и анимацией из песка

В большом зале идет постановка «Незнайка в Стране финансов». На сцене — оркестр Томской филармонии, Незнайка и актеры. Сюжет чем-то напоминает «Незнайку на Луне». С той лишь разницей, что у Носова мир лунных коротышек был сатирой на капиталистический империализм антисоветского Запада, а в спектакле маленькие зрители узнают о сложностях реально окружающего их мира.

В какой банк отнести деньги? Почему, увидев слишком выгодные условия, нужно быть осторожным? Как не нарваться на мошенников? — все эти ситуации ребята проживают вместе с Незнайкой. В зале переживают за главного героя, напряженно следят за его удачами и рискованными инициативами.

Видеоряд транслируется на двух экранах, его в режиме реального времени рисует пе-

Спектакль о приключениях Незнайки в Стране финансов — уникальная особенность томской недели финансовой грамотности. Он создан томичами.



**В какой банк отнести деньги? Почему, увидев слишком выгодные условия, нужно быть осторожным? Как не нарваться на мошенников? — все эти ситуации ребята проживают вместе с Незнайкой.**





Еще фестиваль финансов — это приятные и полезные подарки. Школьникам вручали познавательные буклеты и сувенирные мелочи на память о мероприятии.

ском томская художница Екатерина Бирюкова. Сценарий спектакля о финансовых приключениях коротышей создан специалистами Регионального центра финансовой грамотности и сценаристом Верой Тимофеевой.

### **Кругосветка о валютах, депозитах и безопасности при покупках**

Если выйти из полутемного главного зала, то в холле второго этажа попадете на образовательную квест-игру для старших классов. 16 команд проходят через четыре станции: «Знакомство и общение», «Накопления», «Бюджет», «Покупки и безопасность». Игру проводят московские аниматоры, а помогают им томские студенты-волонтеры.

— В этом году впервые игра проходит сразу в восьми городах, — рассказывает ведущая игры Татьяна. — Это Казань, Ставрополь, Саратов, Волгоград, Томск, Барнаул, Астрахань и Краснодар. Одновременно в каждой игре участвуют больше 100 человек. Игра проходит очень интенсивно.

Какие задания получают ребята? Ну, например, вспомнить признаки подлинности банкнот, соединить валюту и страну, где такие деньги имеют хождение, рассчитать личный бюджет для ситуации «Если родители уехали на неделю и оставили вам 2 000 рублей». А еще — придумать новый товар или сервис и презентовать его экспертам.

— Мне кажется, ребятам не всегда хватало времени, особенно тем, кто помладше, — говорит студентка ТУСУРа, волонтер Наталья. — Но игра им понравилась. Мне и самой было очень интересно поучаствовать, узнала для себя много нового.



### **Награждали победителей областного конкурса «Я-Финансы-Мир»**

В малом зале в это время подводили итоги областного конкурса и награждали победителей. В этом году литературный конкурс творческих и исследовательских работ «Я-Финансы-Мир» прошел в пятый раз.

В нем приняли участие 166 человек из Томска, Северска, Асино и пяти районов: Томского, Зырянского, Кривошеинского, Бакчарского, Чаинского. Всего было вручено 15 призов в номинациях, определены четыре третьих места, два вторых, два первых и Гран-при, который завоевали две четвероклассницы 29-й гимназии Елизавета Гришко и Софья Костеша.

Результатом их исследования «Круговорот денег в кармане школьника» стала финансовая игра, которую они уже презентовали в нескольких школах города. Игровое поле напоминает «Монополию», участники кидают кубики и попадают на клетки, которые фиксируют регулярные и внезапные расходы и денежные поступления. Для того чтобы создать эту игру, девчонки два месяца записывали все семейные расходы: на музыкальную школу, на плавание, на оплату проезда, вели учет карманных денег. Этот финансовый дневник и лег в основу игры. К исследованию подключили родителей.

— Эксперимент оказался очень полезным для семейного бюджета, — рассказывает мама одной из победительниц. — Мы вместе смотрели, как из ежедневных мелочей за месяц складывается ощутимая сумма, анализировали, сколько и на что мы тратим и где можно найти дополнительный доход.

— А мы проработали цели, — говорит мама второй победительницы. — Как выбирать среди своих желаний самое нужное и как воплощать его в жизнь. Не так, что захотел чего-то и родители должны купить, а поставил цель себе на несколько месяцев и ее достигаешь. Так и результат гораздо ценнее, приятнее.

Лиза и Софья занимаются в клубе юных финансистов «ПРОфинансы», о заседаниях которого мы писали в февральском номере журнала. А записались в клуб год назад — сразу после прошлогодней Недели финансовой грамотности для детей и молодежи.





текст:  
Екатерина  
ПОГУДИНА

*Эскиз к деньгам Архангельского отделения  
Государственного банка, на котором изображены  
белый медведь и морж среди торосов. Выполнен  
художником-графиком С. В. Чехониным.*

## ИСТОРИЯ

# Три тысячи разных денежных знаков на одну страну

ГРАЖДАНСКАЯ ВОЙНА СТАЛА ВРЕМЕНЕМ НЕ ТОЛЬКО БОРЬБЫ СОВЕТСКОЙ ВЛАСТИ ЗА КОНТРОЛЬ НАД ТЕРРИТОРИЕЙ БЫВШЕЙ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ, НО И ПЯТИЛЕТИЕМ ДЕНЕГ-ОДНОДНЕВОК. В ЯКУТИИ ПЛАТЕЖНЫМ СРЕДСТВОМ СТАЛИ ВИННЫЕ ЭТИКЕТКИ, А НА ТЕРРИТОРИИ УЗБЕКИСТАНА ХОЖДЕНИЕ ИМЕЛИ ШЕЛКОВЫЕ «БАНКНОТЫ».

В начале XX века Россия столкнулась с рядом кризисов, из-за которых тысячи людей на годы потеряли ориентиры и хоть какую-то уверенность в завтрашнем дне. В 1905 году началась первая революция. Первый надлом, который только усиливала мировая война. События развивались стремительно: падение монархии, борьба за власть, усиливающийся идейный раскол в обществе, следующая революция в 1917 году, приход большевиков к власти, смена политического и социального устройства страны и гражданская война, которая длилась до 1922 года. Вооруженные конфликты повсеместно происходили

между различными политическими, этническими, социальными группами и государственными образованиями. Самые масштабные формы принимали столкновения между вооруженными формированиями большевиков (Красная гвардия и Красная армия) и вооруженными формированиями Белого движения.

Но гражданская война — это не только «красные», «белые», хозяйственная разруха и экономический кризис. Это период абсолютной неопределенности. По всей стране возникали бесчисленные «временные правительства», пытались утвердить свою власть местные органы самоуправле-



Осведомительное агентство генерала Деникина печатало свои агитки поверх бумажных банкнот, выпущенных большевиками.



## ПОДРОБНОСТИ

### Какие лозунги печатали на деньгах

- «Обманули комиссары — кучу денег надавали, а теперь на эти знаки ты не купишь и собаки».
- «Деньги для дураков».
- «Эти деньги — то же, что фальшивые. Оне не признаны ни в России, ни за границей. Комиссары-коммунисты еще раз нагло обманывают васъ. Долой Советскую власть и ее фальшивые деньги».
- «Что вам дали большевики? Ничего! Что взяли большевики? Все!»
- «Посмотри на этот кукиш! Ну-ка, что на них ты купишь?»

ния, часть территорий оккупировали иностранные войска, национальные окраины восставали и провозглашали независимость. Все они хотели узаконить свое существование. Чтобы придать себе вес и легитимность, они не только писали новые законы, но и выпускали собственные денежные знаки. При этом подобные правительства могли прожить от силы месяц, но все же успевали наштамповать собственные деньги.

### Купюра как средство агитации

В каталогах, изданных в период с 1917 по 1922 год, находится не менее трех тысяч разновидностей бумажных денежных знаков. Все они существовали в пределах одного государства. Можно представить, в каких условиях оказались люди. Как доверять деньгам, когда на следующий день может смениться власть, а с ней и денежные единицы? Хозяйства рушились, люди нищали и умирали. Иногда умирали не от войны и голода, а от того, что расплачивались не теми деньгами.

Во время гражданской войны деньги использовали не только при купле-продаже. Они были средствами агитации. Генерал Деникин — руководитель одной из белых армий — организовал при своем штабе Осведомительное агентство (ОСВАГ). У этого агентства была одна задача: популяризировать Белое движение. Для этого ОСВАГ наладил выпуск листовок, дискредитирующих советские денежные знаки и новую власть. Выглядели эти листовки следующим образом: на бумажных банкнотах, выпущенных большевистским правительством, печатали антисоветские тексты. Например, «Что вам дали большевики? Ниче-

го! Что взяли большевики? Все!» Или рисовали кукиш и печатали короткие стишки: «Посмотри на этот кукиш! Ну-ка, что на них ты купишь?»

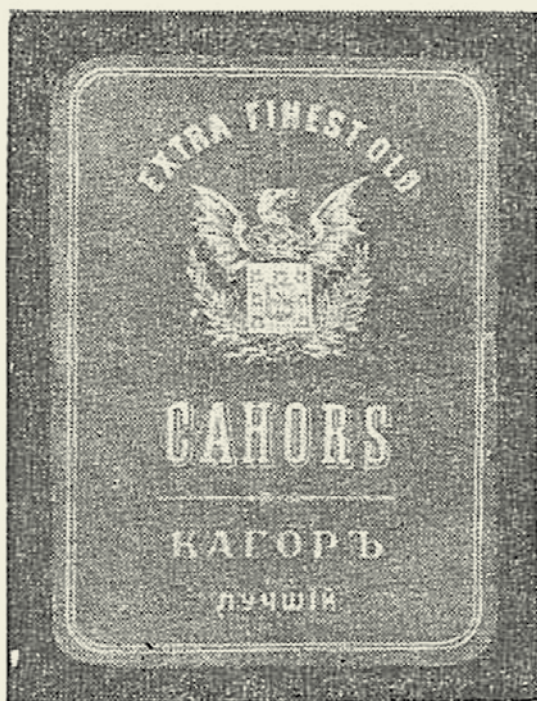
В ответ большевики расстреливали тех, у кого находили подобные белогвардейские агитки. Закономерно, что до нашего времени осваговские купюры-листочки дошли в единичных экземплярах. Угроза расстрела заставляла людей уничтожать подобные деньги при первой возможности.

### Чем обеспечивались деньги-однодневки

Другая проблема была в том, что деньги новых органов власти в большинстве своем ничем не подкреплялись. На денежных знаках писали, что они «обеспечиваются всем достоянием», но это была лишь видимость стоимости. А значит, они были бесполезны.

Конечно, предпринимались попытки реально обеспечить деньги-однодневки хоть чем-то. Например, запасами опиума в среднеазиатском Семиречье. В Северо-западной добровольческой армии деньги обеспечивались полковой казной. Бумажные «ассигнации» добровольческих белых армий подкреплялись иностранной валютой. Их финансировали страны Антанты. Например, на территориях, оккупированных англичанами, использовали купюры с пометкой о том, что 1 фунт стерлингов равен 40 рублям по курсу и что обмен происходит без ограничений.

Сам выпуск новых денежных знаков тоже давался многим органам власти нелегко. Не было бумаги, не было специального оборудования и не было средств, чтобы оплатить выпуск новых денег.



На данный момент найдено всего три экземпляра «винных» денег. 1 рубль изготовлен из этикетки вина мадера, 10 рублей — из этикетки вина кагор, 25 рублей — из этикетки портвейна.



Изображения «винных» денег найдены в советском журнале «Наука и жизнь» №5, 1964 г.

## ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА



### Алексей Алексеевич Семенов

Наладил выпуск первых общественных газет Якутии. Был среди организаторов телефонной связи и первой электростанции в Якутске. Занимался созданием хозяйственной базы для добычи золота в республике. Был обвинен в шпионаже и расстрелян в 1938 г.

## Банкноты из того, что было под рукой

На многих территориях страны в качестве денежных знаков использовали существовавшие еще при царском правлении фискальные марки. Это непочтовые марки или знаки обязательных сборов, которые использовали, например, при сборе налогов. В Чите местные власти наклеивали эти марки на разноцветные клочки бумаги и запускали их в обращение.

В забайкальском поселке Кяхта по указу атамана Семенова использовали уже существующие «керенки». Эти купюры тоже были детищем гражданской войны. Их выпускало Временное правительство. Формально эти деньги были номинированы в золотых рублях, однако в реальности у них не было золотого обеспечения. Своё название они получили от фамилии министра-председателя Временного правительства Керенского. Атаман Семенов использовал двадцатирублевые и сорокарублевые «керенки». Их разрезали на четыре части, приклеивали к цветной бумаге и получали пятирублевые и десятирублевые «семеновки».

В Бухарской республике была бумага для печати новых денег, однако не было полиграфической техники. Поэтому знаки, орнамент, номинал и соответствующий текст на бумагу наносили по трафарету малярной краской.

## «ВИННЫЕ» ДЕНЬГИ ЯКУТИИ

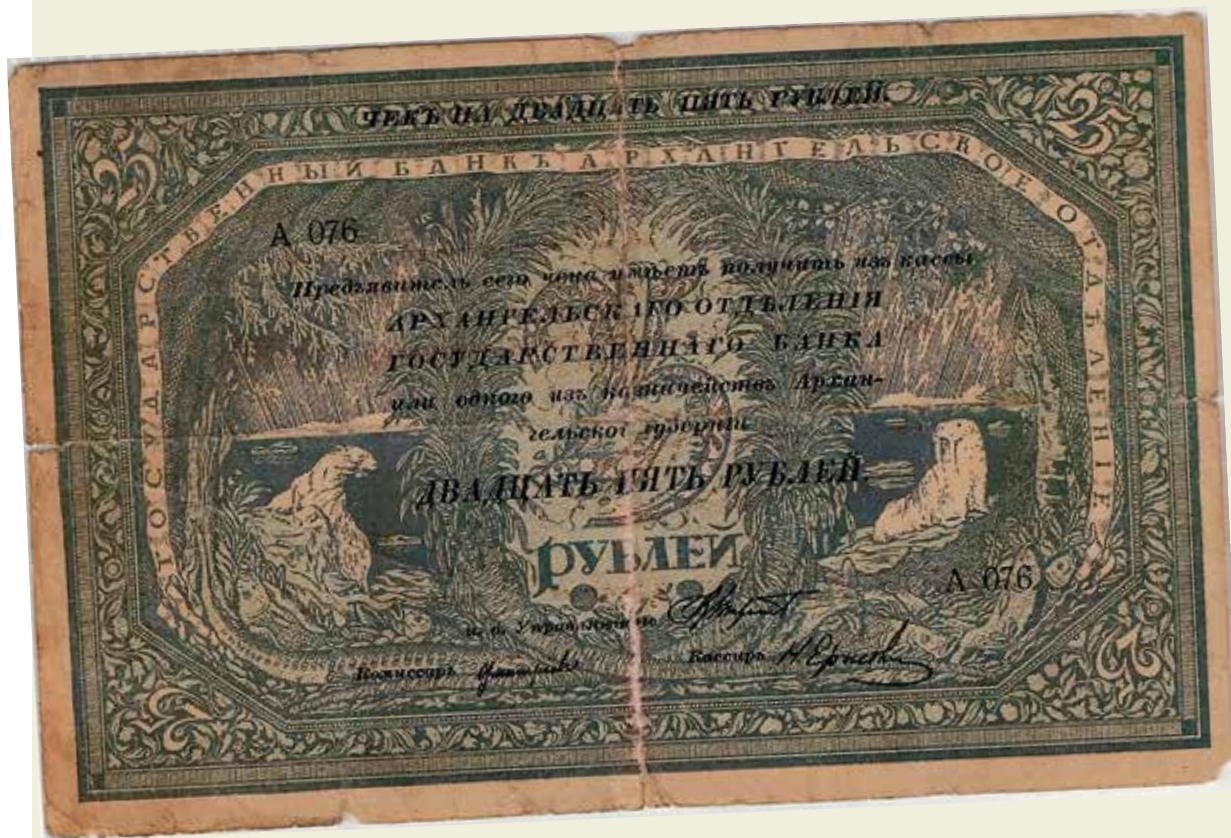
В годы Гражданской войны Якутия оказалась в сложных условиях: шла ожесточенная классовая борьба, и постоянно сменялись власти. А люди в это время ощущали острый недостаток легитимных денег.

В 1918 году А. А. Семенов организовал кооператив «Товарищество розничной торговли». Организация занялась выпуском денег-квитанций. Материал для выпуска Семенов нашел на местном складе: это был большой запас этикеток для винных бутылок. В царской России вино разливали в бутылки без этикеток. Этикетки давали покупателю отдельно, как свидетельство качества напитка. Почти все население Якутии в те времена было безграмотным. Надписи, касающиеся названия и качества вина, люди не могли прочитать. Они видели только картинку, печать

и номинал. Поэтому найденные этикетки с яркими и хорошо различимыми рисунками отлично подошли на роль денег.

Подлинность этих денежных знаков удостоверялась росписью Семенова и печатью. Так как эти купюры выпускал не Наркомфин, а обычная торговая компания, они не были общеобязательными. Но это как раз тот самый случай, когда частные деньги в силу сложившихся обстоятельств получили широкое обращение на территории Якутии. В 1921 году Семенов стал первым наркомом финансов Якутской республики и выпустил в обращение государственные якутские деньги на 30 млн рублей. После этого «винные» деньги были изъяты из оборота и погашены.





## ДЕТАЛЬ

Архангельские деньги получили в народе название «моржовки». Дело в том, что на двадцати пяти рублевой купюре были изображены северные атрибуты: льды, снега, белые медведи, а также морж.

## «МОРЖОВКИ» ИЗ АРХАНГЕЛЬСКА

В сентябре 1917 г. в Министерство финансов начали поступать обращения из региональных отделений Госбанка. Они сообщали, что в регионах начался разменный кризис. Купюр крупного номинала становилось все больше, при этом не было достаточного количества денег мелкого достоинства. При мелких расчетах в лавках было невозможно получить сдачу в копейках. Чтобы исправить ситуацию, Государственный банк разрешил распространять в регионах различные денежные суррогаты.

Этим разрешением воспользовалось правительство Архангельска. В городе была острая нехватка мелких денег. Появились трудности с выплатой зарплат рабочим. В местном правительстве поняли, что денег хватит еще на один-два месяца, а потом произойдет кризис.

В итоге правительство Архангельска сделало заказ в Пе-

трограде. Там отпечатали деньги стоимостью от пяти до двадцати пяти рублей. При этом они были не полноценными денежными знаками, а квитанциями от Государственного банка. Предполагалось, что их можно будет обменивать в банке на настоящие купюры, как только эти купюры появятся.

Большинство выпущенных в Архангельске квитанций подвергли регистрации. Это было необходимо, так как в постановлении Верховного Управления указывалось, что незарегистрированные местные кредитные билеты признаются недействительными. А значит, разменять их в банке на реальные денежные знаки будет невозможно. Несмотря на свою ликвидность, новая «мелочевка» оказалась непопулярна в народе, потому что ее печатали на обычной писчей бумаге, которая быстро изнашивалась.



## ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА



### Сергей Васильевич Чехонин,

нарисовавший «моржовки», — ученик И. Е. Репина. Входил в известное творческое объединение «Мир искусства», занимался оформлением книг, хорошо владел шрифтом и орнаментом. Участвовал в разработке одного из первых военных флагов СССР, а еще — прославился своим агитационным фарфором.





Когда весной 1923 года хивинские деньги нужно было обменять на бумажные деньги общегосударственного образца, ни одну из шелковых ассигнаций не предъявили — владельцы оставили шелковые банкноты на память.

## «ШЕЛКОВКИ» ИЗ ХОРЕЗМА

В апреле 1920 года в прежде зависимом от Российской империи Хивинском ханстве была провозглашена Хорезмская народная Советская республика. В том же году ее правительство приняло решение о выпуске собственных денежных знаков. Однако в республике не было ни запасов бумаги, ни полиграфического оборудования. Поэтому деньги стали выпускать на шелковой ткани. Ее в этих краях было в избытке: на территории республики была развита кустарная шелковая промышленность.

Технология изготовления денег на шелке выглядела следующим образом: мастера ткали длинные узкие ленты, потом ручным способом наносили орнаменты на обе стороны. После полоса шелка разрезалась на пятнадцатисантиметровые кусочки, из которых и получались деньги.

Штампы для печати орнамента изготавливали из дерева. Внешне они выглядели как деревянные кубики с углублениями для пальцев на двух противоположных нерабочих поверхностях. Большим и безымянным пальцами мастер брал штамп, обмакивал его в краску и наносил соответствующий рисунок или надпись.

Неаккуратная резка шелковой ленты приводила к тому, что на вертикальных сторонах банкнот появлялась характерная бахрома. Именно эта бахрома стала признаком подлинности «шелковок». Дело в том, что качество шелка, изготавливаемого местными мастерами, было очень высоким. Шелковые банкноты не расплзались на отдельные нити даже после того, как проходили через десятки рук. Подделки же приходили в негодность довольно быстро.



### ДЕТАЛЬ

Власти Хорезмской народной Советской республики решили, что на купюрах, помимо стандартных элементов, необходимо изобразить герб республики. Но к единому мнению по поводу того, как он будет выглядеть, так и не пришли. В итоге на каждом номинале герб приобретал разный вид.

# Дети на кухне!

МНОГИЕ РОДИТЕЛИ ОБЕРЕГАЮТ СВОИХ ДЕТЕЙ ОТ КУХНИ — МОЛ, РЕБЕНОК ОБОЖЖЕТСЯ, ПОРЕЖЕТСЯ, ПОРАНИТСЯ, ИСПАЧКАЕТСЯ, РАССЫПЛЕТ, РАЗМАЗЖЕТ И ТАК ДАЛЕЕ. НО ЛИЧНО Я **любовь к кулинарии** СВОЕЙ ДОЧКЕ НАЧАЛА ПРИВИВАТЬ С САМОГО МАЛЕНЬКОГО ВОЗРАСТА.



**наш повар:**

Елизавета  
ЛАЗАРЕВА

фуд-блогер,  
юрист

**У**же с года дочка крутилась на кухне, а когда стала подрастать, я начала придумывать ей задания по силам — то, что она могла бы сделать сама. Я считаю, что если ребенок проявляет интерес к кулинарии, то это нужно обязательно поддерживать.

Даже малыша можно вовлечь в процесс: дать помешать ложкой суп или кашу, смешать что-нибудь в большой миске или всыпать ингредиенты. Ребенку постарше можно доверить нарезку овощей или даже лепку вареников. Мы с моей шестилетней дочкой недавно освоили миксер и блендер, и у нас отлично получается с ними работать!

По опыту знаю, что самое любимое и увлекательное мероприятие на кухне для малыша — приготовление песочного печенья с помощью формочек. Любому ребенку будет приятно замесить тесто, а потом вырезать из него фигурки животных или, напри-

мер, маленькие сердечки. Ведь это не сложнее, чем лепить куличи в песочнице.

Свежеиспеченное печенье, посыпанное сахарной пудрой, да со стаканом молока — что может быть вкуснее этого лакомства? А как приятно будет угостить печеньем собственного изготовления папу или бабушку, отнести друзьям в детский сад или школу. Я уверена, что после такого ваш малыш будет невероятно горд собой.

Домашнее печенье наполняет дом уютом и теплом, в нем не будет консервантов и других «вредностей». Для теста обязательно выбирайте только хорошее сливочное масло и яйца. А вот со всем остальным можно экспериментировать: сделать печенье с разной мукой, с добавлением геркулеса, кусочков фруктов, орехов или чего пожелаете. Сегодня я хочу поделиться рецептом очень вкусного бананового печенья. Стоит оно дешевле магазинных аналогов, правда, и заканчивается быстрее.



## РЕЦЕПТ

сливочное масло	200 г
бананы	2 шт.
сахар	1 стакан
яйцо	1 шт.
разрыхлитель	2 ч. ложки
мука	4-5 стаканов
посыпка: столовая ложка корицы, 2 грамма ванилина, полстакана сахара	

**1** Бананы нужны очень спелые, они ароматнее, подойдут даже залежалые и почерневшие. Очистите их и разомните в пюре вилкой. Добавьте к бананам яйцо, сахар, размягченное масло и перемешайте.

**2** Добавьте разрыхлитель и муку. Замесите тесто, при необходимости добавляя муку. В итоге тесто должно стать гладким и упругим, и оно не должно липнуть к рукам и столу.





#### Несколько правил готовки с детьми.

Четко говорите, что нужно делать, а чего — точно нельзя. Не поторапливайте ребенка, ведь важен сам процесс, а не быстрый результат. Обязательно купите малышу специальный детский фартук, так готовка пройдет и аккуратнее, и интереснее. И самое главное: будьте готовы ко всему, ведь ребенок может быть неаккуратен и подвижен. Не ругайте его, проявите терпение и у вас все получится!

#### КАЛЬКУЛЯТОР

#### Домашнее печенье: в полтора раза больше за те же деньги

сливочное масло	200 г	70,00 ₽
банан	2 шт.	25,00 ₽
сахар	1 стакан	8,50 ₽
яйцо	1 шт.	5,00 ₽
разрыхлитель	2 ч. ложки	10,00 ₽
мука	4-5 стаканов	25,00 ₽
посыпка		~10,00 ₽

**Итого: 1,5 кг печенья 154,00 ₽**

**В магазине 1 кг песочного печенья стоит 170-200 рублей**

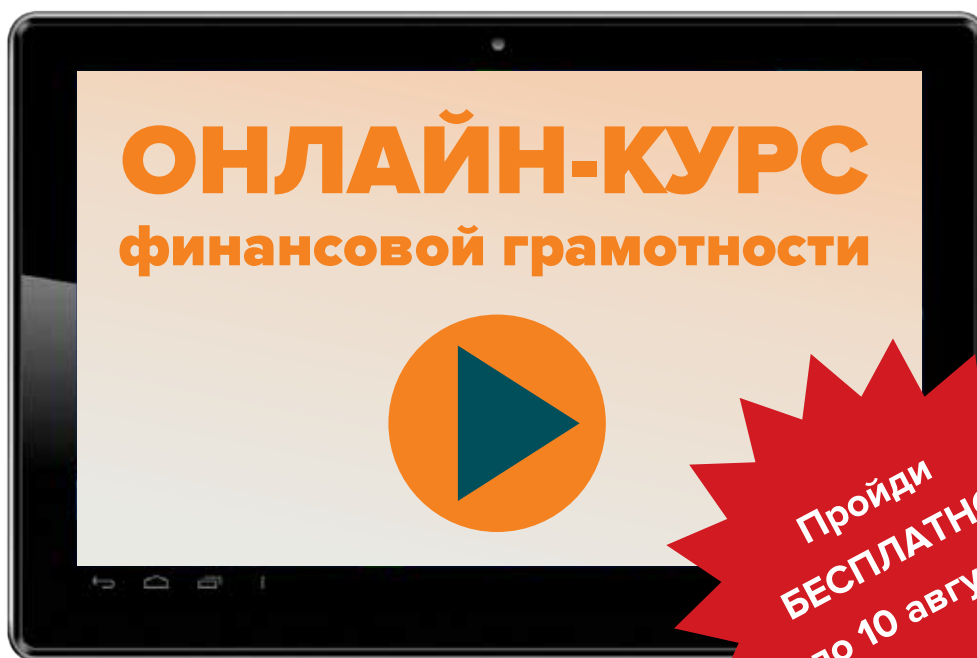
**3** Уберите тесто в холодильник на час, оно остынет и с ним станет проще работать. Охлажденное тесто разделите на 4 части, раскатайте в пласт толщиной примерно полсантиметра и присыпьте смесью сахара, ванили и корицы.

**4** Вырежьте при помощи формочек печенье. Можно использовать разные формы, но «площадь» печенек должна быть примерно одинаковой, так они равномернее пропекутся. Можно украсить орехами, слегка вдавив их в тесто.

**5** Выпекать в предварительно разогретой духовке при температуре 200 градусов примерно 20 минут — до румяного золотистого цвета. Еще теплое печенье хорошо подавать со стаканом прохладного молока.



# МИНФИН РОССИИ РЕКОМЕНДУЕТ



Пройди  
**БЕСПЛАТНО**  
до 10 августа

1

Пройди онлайн-курс и узнай, как:

- ежегодно экономить на налогах до 260 000 руб.
- защититься от финансовых мошенников
- платить «коммуналку», не выходя из дома
- накопить на отпуск, ни в чем себе не отказывая
- обойтись без кредитов

2

Получи сертификат, подтверждающий приобретенные знания

Участие в мастер-классе возможно только при наличии сертификата об окончании курса

Посети закрытый мастер-класс ведущего финансового консультанта страны

3

Онлайн-курс на [edu.VLFin.ru](http://edu.VLFin.ru)  
Справки по тел. (3822) 716-797