

деловой вестник



# ваши личные финансы

№ 5 (70) май 2016 Томск

**ЛИЧНЫЕ  
ДЕНЬГИ**

**Диана АРБЕНИНА:**  
**«Я совсем не умею копить»**

Читайте на стр. 4



**Тема номера:**

Кто лучший на финансовом рынке Томской области?

*стр. 11*

**Слово профессионалу:**

Можно ли заработать в кризис?

*стр. 24*

**Инвестсовет:**

Лучший в мире лохотрон

*стр. 32*



## Читайте в номере:



### Проверка ВЛФ Что выяснили тайные покупатели?

СТР. 14



### Уроки финграмотности Как принимать осознанные финансовые решения?

СТР. 15



### Слово читателю Соседи затопили и не собираются возмещать ущерб добровольно. Что делать?

СТР. 22



### Люди и деньги Как супругам договориться о финансовых планах?

СТР. 28

12+

## ваши | личные финансы



**Деловой вестник «Ваши личные финансы»** – ежемесячный журнал о финансовой грамотности. Издаётся 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** Наталия ВОЛКОВА  
**Корректор** Юлия АЛЕЙНИКОВА  
**Дизайнер-верстальщик** Софья ШАПОВАЛОВА

**Редакция** Татьяна БОРОВСКАЯ, Юлия СОЛОВЕЙ, Юрий ГОЛИЦЫН, Павел ПАХОМОВ, Андрей ОСТРОВ, Анна ЕВГЕНЬЕВА, Анна ЯРОСЛАВЦЕВА, Варвара СОКОЛОВСКАЯ, Валентина МАЛИНИНА, Нина МАКАРОВА

**Фото на обложке** со страницы Д. Арбениной на Facebook  
**Интернет-сайт** <http://VLFin.ru>  
**e-mail:** [info@VLFin.ru](mailto: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

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

Дата выхода в свет: 10.05.2016  
Время подписания в печать:  
по графику – 23.00, 06.05.2016  
фактически – 23.00, 06.05.2016

Подписной индекс 54215 в каталоге  
Межрегионального агентства подписки



## Цены на продовольственные товары в Томске выросли в апреле в среднем на 0,5 %

По данным Томскстата, индекс потребительских цен в апреле по отношению к марту 2016 г. составил 100,4 %, с начала года — 102,5 % (в апреле 2015 г. — 100,5 %, с начала 2015 г. — 107,3 %).

Цены на продовольственные товары в апреле выросли в среднем на 0,5 % (в апреле 2015 г. — на 0,7 %).

Наибольший рост цен наблюдался на следующие продукты: свежая белокочанная капуста — 28,4 %; виноград — 9,5 %; морковь — 7,5 %; мороженое сливочное — 6,8 %; крупа гречневая-ядрица — 6,3 %; чеснок — 5,3 %. Подешевели свежие огурцы — на 26,3 %, свежие томаты — на 7,7 %, груши — на 7,4 %, апельсины — на 4 %.

В среднем цены непродовольственных товаров в апреле выросли на 0,5 % (в апреле 2015 г. — на 0,6 %).

Сильнее же всего подорожали отечественные поливитамины без минералов — на 7,7 %, зубная паста — на 6,6 % и велосипеды для дошкольников — на 4,9 %.

Подешевели свежесрезанные цветы — на 9,3 %.

Цены на услуги в апреле выросли в среднем на 0,1 % (индекс потребительских цен на услуги в апреле 2015 г. по отношению к марту 2015 г. составил 100 %).

Заметно выросли цены на пересылку простых писем внутри России — на 11,8 % и на проезд в такси — на 4,7 %.

На 5,5 % меньше стала стоить аренда 1-комнатной квартиры у частного лица.

## ЦБ РФ оставил ключевую ставку на уровне 11 %

Центробанк констатирует заметное снижение инфляции. «Замедлению роста потребительских цен способствует слабый спрос и постепенное снижение инфляционных ожиданий», — поясняет регулятор. Ожидается, что в апреле 2017 года инфляция составит 5 % и упадет до целевых 4 % к концу следующего года.

Также ЦБ считает, что повысилась устойчивость российской экономики к колебаниям цен на нефть. Негативное влияние частично компенсирует плавающий курс рубля. Банк России ожидает, что квартальный рост ВВП восстановится во второй половине 2016 - начале 2017 года.

**МДМ** > **БИНБАНК**

СИЛЬНЕЕ ВМЕСТЕ

**ВКЛАД В ВАШЕ  
НАДЕЖНОЕ  
БУДУЩЕЕ**mdm.ru / 8 800 200 3700  
binbank.ru / 8 800 555 5575**10.75%**  
В РУБЛЯХ

Вклад «Максимальный процент». Ставка 10,75% годовых при сроке вклада 367 дней и сумме от 1,5 млн руб., без пополнения. Максимальная сумма вклада - 30 млн руб. Ставка при досрочном расторжении - 0,001%. Условия действительны на 01.04.2016 г. Вклад принимается ПАО «МДМ Банк». Ген. лицензия ЦБ РФ №323 от 03.04.2015 г. ПАО «БИНБАНК». Ген. лицензия ЦБ РФ №2562 от 11.02.2015 г.

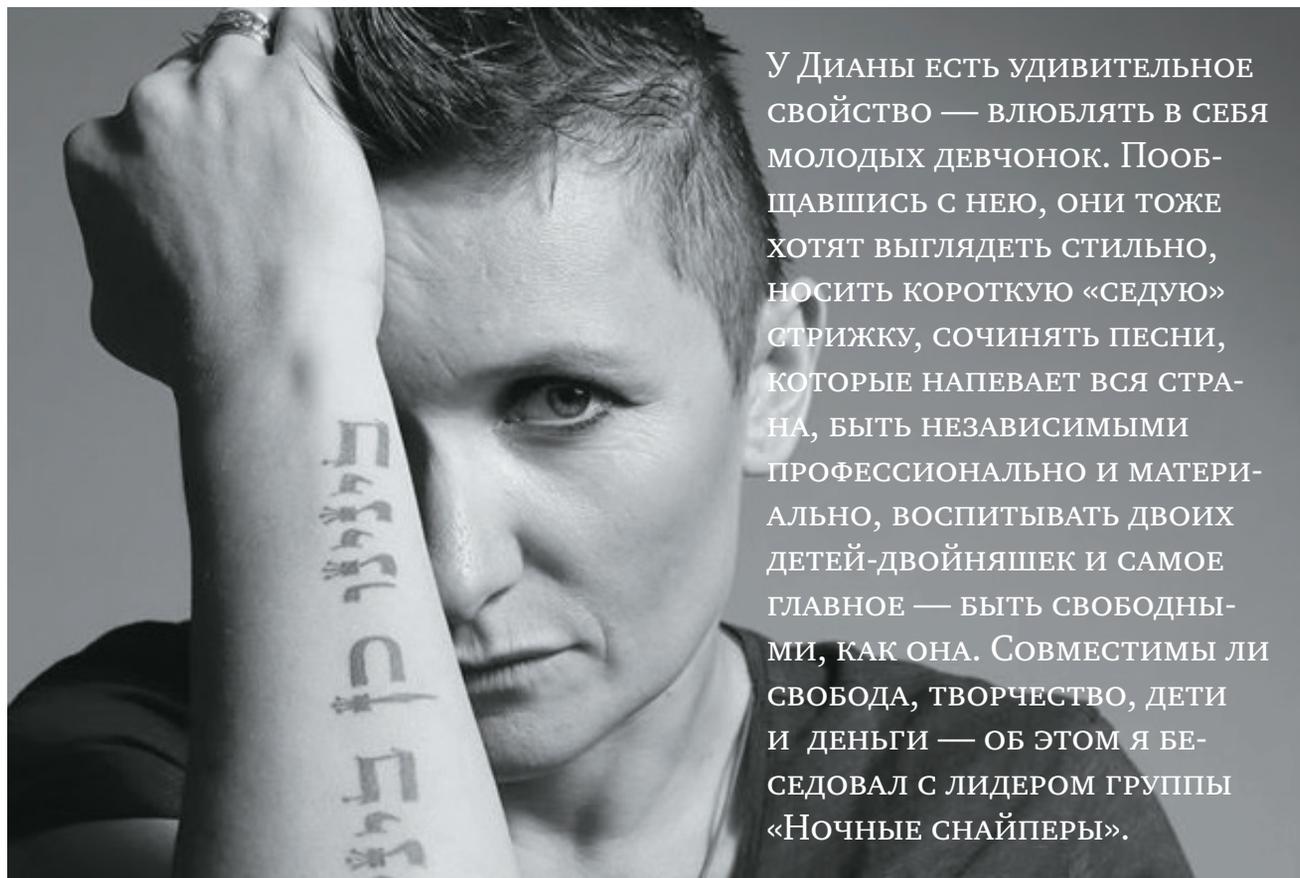


фото со страницы Д. Арбениной на Facebook

У Дианы есть удивительное свойство — влюблять в себя молодых девчонок. Пообщавшись с нею, они тоже хотят выглядеть стильно, носить короткую «седую» стрижку, сочинять песни, которые напеваает вся страна, быть независимыми профессионально и материально, воспитывать двоих детей-двойняшек и самое главное — быть свободными, как она. Совместимы ли свобода, творчество, дети и деньги — об этом я беседовал с лидером группы «Ночные снайперы».

## Диана Арбенина: «Никогда не писала на заказ песни, но на корпоративах играю»

**ВЛФ:** — Диана, с вами проводит ночи 41-ая весна, как ты себя чувствуешь?

Д. А.: — Я кайфую. У меня есть любимая работа, я свободна, у меня растут прекрасные дети, я наслаждаюсь каждым мгновением этой жизни. Конечно, у меня очень напряженный график, но вот послезавтра гастроли закончатся, и я жду этого, как мужчины в армии ждут дембеля. Я жутко скучаю по детям.

**ВЛФ:** — С ними осталась бабушка — ваша мама?

Д. А.: — Моей маме 69 лет и она гастролирует с нами, потому что она — директор группы. Иногда мне кажется, что разума и практической сметки в ней больше, чем во всех нас, десятерых «Снайпе-

рах» вместе взятых. Благодаря маме я в свое время закончила институт, получила базовое лингвистическое образование, за что ей до сих пор жутко благодарна. Потому что однажды я, конечно, заявила ей, что хочу бросить институт. Но она твердо сказала, что перелетных «бабочек» в нашем роду не было никогда и образование должно быть. Поэтому, когда я, наконец, получила диплом, я скопировала его и послала маме с припиской — я же не могла просто так послать — «извини, что так долго». Но я теперь всем говорю, что базовое образование у человека должно быть, потому что именно оно дает понимание общей картины мира. Я вижу, есть ли у человека настоящая «вышка» за плечами, когда общаюсь с ним. Другое дело, что нет ничего страшного, если вы не будете заниматься той профессией, что запи-



сана в вашем дипломе. Хотите танцевать, фотографировать, писать песни? Окончите университет и танцуйте, фотографируйте, пишите сколько влезет.

**ВЛФ: — А на что жить?**

Д. А.: — Если начать думать, на что жить, то, конечно, не стоит заниматься творчеством. Потому что в 1993 году, когда мы начали играть рок-н-ролл, мы ничего не зарабатывали. Первая песня, которую Михаил Козырев, тогда как бы продюсер как бы «Нашего радио», поставил в ротацию на радио, была «31 весна», и это случилось в 1998 году. Начались какие-то заработки приемлемые, но до этого мы 5 лет играли, не переставая, не останавливаясь, где только можно, потому что только работа делает тебя профессионалом, только работа делает тебя человеком. Я везение не верю абсолютно. Везет один раз, а дальше только трудолюбие. Человек — существо слабое, без работы валится, не стоит. От праздности все беды. Спасаться можно только трудом. Сейчас вот вам говорю, а сама думаю: господи, да я же знаю этих людей, которые просыпаются в 3 часа пополудни, час еще валяются в постели, втыкают телевизор, потом выпивают чего-нибудь, потом едут куда-нибудь в SPA, ужинать, по бутикам, потом в ночные клубы, а в 7 утра у них «афтепати» и только потом — спать. Вот только я счастливых людей среди них не видела.

**ВЛФ: — А у вас не такой график?**

Д. А.: — Я встаю каждый день в 7 утра, а иногда и раньше. У кого есть дети, меня поймет. Я каждое утро делаю зарядку! Я, тусовщица и рок-н-рольщица! Да, в моей жизни были и другие составляющие рок-н-ролла, но всему свое время, и у меня это время закончилось. Посмотрите на Мика Джаггера. Ему 73 года, и он перепробовал в своей жизни столько наркотиков, что если бы он это не бросил, ему бы и до 50 лет дожить было не суждено. Но он по-прежнему зажигает на концертах. Он жив. Рок-н-ролл жив! Поэтому когда некоторые поют, что рок-н-ролл мертв, я думаю: ты скорее сам мертв, чем рок-н-ролл.

**ВЛФ: — Если вы заговорили о Мике Джаггере, не могу не спросить про Юрия Лозу, который сказал, что «Rolling Stones» играют плохую музыку.**

Д. А.: — Я с ним знакома. Однажды Юрий Лоза даже позвонил мне и попросил о встрече. Я говорю, конечно, Юра, приходи. И он пришел такой, в шапке пирожком, с портфелем, сказал, что пишет книгу, попросил меня подписать разрешение на использование текста моей песни «Земляничная». Я даже не знала, зачем, подписала разрешение. Спустя некоторое время мне звонит мой директор и говорит: «Ты



фото со страницы Д. Арбениной на Facebook

с Лозой встречалась? Разрешение подписывала? А зачем?»). И приносит эту книгу, в которой написано примерно так: вот текст песни Дианы Арбениной «Земляничная» — типичный поток сознания шизофреника. Лоза мне даже подарил эту книгу со своим автографом! Мне кажется, что если ты музыкант, ты играй, пожалуйста. А то некоторые напишут и сыграют одну песню, а потом всю жизнь только разговаривают на концертах. Ты пиши, играй!

**ВЛФ: — Возможно, они просто не хотят прослыть графоманами?**

Д. А.: — Тут, правда, большая проблема, потому что отсутствие цензуры, интернет, возможность выложить на всеобщее обозрение свое произведение породили огромное количество графоманов. Есть только одно спасение от этого: ненастоящее — недолговечно. Оно быстро умирает. А настоящее живет, и за него, кстати, продолжают платить деньги.

**ВЛФ: — Вы, такая свободная и независимая, на корпоративах тоже играете?**

Д. А.: — Играю и не вижу в этом ничего плохого. Никогда не писала на заказ, но меня зовут на корпоративы. Потому что в любой самой жесткой корпорации всегда работают люди, которым понят-



фото со страницы Д. Арбениной на Facebook

ны и близки мои песни. Скорее от обратного: чем жестче дисциплина и иерархия в корпорации, тем больше людей тянет к свободному выражению в творчестве за пределами их офиса. Для них корпоратив со «Снайперами» — самое то. Я же не Кобзон. К тому же и владельцу бизнеса, который проводит корпоратив, очень важно, чтобы люди оттянулись, расслабились. Я вон своих «Снайперов» вчера в сауну сводила, хожу гордая.

**ВЛФ:** — Сейчас, когда с деньгами все хорошо, удастся что-то накопить?

Д. А.: — Я совсем не умею копить. У меня есть какие-то кредитные и обычные карты, на них есть деньги, в общем, я об этом сейчас не думаю. Хотя

зарплату моим коллегам в группе мне надо платить регулярно, и я об этом всегда помню. Когда начались эти недоразумения с отменами концертов из-за моих якобы проукраинских высказываний, был немножко холодок под сердцем, но, слава богу, все нормализовалось.

**ВЛФ:** — Страхуетесь?

Д. А.: — Я как-то не верю в страхование. Вообще. Я думаю, что когда я в Магадане продавала пирожки с морковкой или была репетитором по иностранному языку, я думала о том, как выжить, а не как подстраховаться. И это ощущение, что в любом случае я всегда что-нибудь сама, понимаете — сама, придумую, во мне осталось.

**ВЛФ:** — А дети похожи на вас в вашем отношении к деньгам?

Д. А.: — Ой, это ужасно, я поняла это недавно. Они вообще не понимают, что такое деньги, не умеют с ними обращаться. У них все есть, за них всегда кто-то платит. Совсем недавно мы были на каком-то празднике и надо было заплатить по 100 рублей за вход. Я дала им две бумажки по 100 рублей, они подошли к кассиру и сказали: «Вот наши билеты...» Но я исправлю ошибку, объясню, еще не поздно, ведь им всего по 6 лет.

Андрей ОСТРОВ

Телепрограмма



ваши личные  
**финансы**

19:35

РОССИЯ 24

ВТОРНИК



## Когда финансы и хорошее настроение идут рука об руку!

ПРОШЕДШАЯ 15 И 16 АПРЕЛЯ 7-Я ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» СОБРАЛА БЕСПРЕЦЕДЕНТНОЕ ЧИСЛО ПОСЕТИТЕЛЕЙ — БОЛЕЕ 13 500 ЧЕЛОВЕК!

**О**рганизаторы самым приятным для себя моментом отметили настоящий аншлаг образовательной программы выставки. Ведь не секрет, что именно это направление является приоритетным в областной программе повышения финансовой грамотности населения. Программа реализуется на территории Томской области более 6 лет, а выставка объединяет огромное количество партнеров, перед которыми стоит важная задача — умножение финансовых знаний населения. Саму же выставку-ярмарку, это ежегодное большое и красивое мероприятие, журналисты уже окрестили достопримечательностью Томской области.

**Заместитель губернатора Томской области — начальник Департамента финансов Александр Феденёв** вспоминал в день открытия выставки, как все начиналось: «Когда 6 лет назад мы начинали работать в этом направлении, нам

казалось, что все самые трудные финансовые времена, которые были в 90-е и начале 2000-х, мы уже пережили. Но нет, жизнь продолжает нам ставить интересные задачи, и потребность в финансовой грамотности у людей несколько не уменьшилась и даже наоборот — вызывает все больше интереса. Но если первые наши мероприятия действительно больше напоминали ярмарочные ряды, предлагающие финансовые услуги, то сейчас мы переориентировались на образовательную часть — финансовые знания и консультации. Хочу напомнить, что в этом году юбилей — 700 лет российскому рублю! Получается, что он старше, чем доллар и евро вместе взятые. И по моему мнению, те неприятности, которые с ним сейчас происходят, рубль, конечно, переживет!».

Постоянный партнер мероприятия — **заместитель начальника отделения по Томской области Сибирского ГУ ЦБ РФ Михаил Кибиткин**, заметил, что





важная роль подобного мероприятия в современной жизни настолько очевидна, что говорить о ней излишне: «От того, как каждый гражданин сможет планировать свой бюджет по доходам и расходам, насколько грамотно будет расходовать каждый заработанный рубль, будет зависеть не только его личное благополучие и благополучие семьи, но и вся банковская, кредитная система государства».

Генеральным партнером 7-й выставки-ярмарки «Ваши личные финансы» в этом году выступал Сбербанк. Заместитель управляющего Томским отделением «Сбербанка России» Олег Ходус поставил главные акценты в работе банка: «Если мы говорим о повышении финансовой грамотности, например, людей старшего возраста, то мы должны им подсказать, как правильно сохранить собственные сбережения, как защитить их от различных мошенников. На выставке есть замечательная инсталляция от организаторов, рассказывающая о том, какие финансовые мошенники работали на рынке Томской области, она подскажет, как в будущем избежать подобных казусов. Если мы говорим про людей среднего возраста, то это возможность правильно спланировать собственный бюджет, выбрать те финансовые продукты, которые позволят, прежде всего, заработать деньги и сэкономить время. Дети — не менее важная категория для нас: сегодня нашим клиентом мы готовы видеть уже ребенка в возрасте 7 лет».

**Генеральный партнер выставки:**  
**«Сбербанк России»**

**Официальные партнеры:**  
**Газпромбанк и Росбанк**

**Инвестиционный эксперт:**  
**компания «ФИНАМ»**



**Эксперт по защите прав потребителей на рынке финансовых услуг**  
**Татьяна Маторина** (г. Москва) рассуждала о выставке прежде всего как юрист: «Мне часто приходится сталкиваться с проблемами людей, связанными с кредитными договорами. Парадоксально, но все время наблю-

даю одно и то же, сколько ни говори, ошибки все равно умудряются совершать. В этом плане выставка важна и актуальна, потому что знаний, а особенно финансовых, много не бывает. К тому же наше законодательство постоянно меняется. Проблемы, которые рассматриваются на выставке, актуальны здесь и сейчас, и, безусловно, это нужно всем. Причем независимо от того, сколько лет человеку. Например, наш гражданский кодекс говорит, что дети с 14 лет могут быть вкладчиками, распоряжаться своими денежными средствами. А это значит, что они должны знать и все нюансы, связанные с этим правовым, а уж взрослые — тем более».

Гость мероприятия, за-

**меститель министра финансов Калининградской области**  
**Анатолий Горкин**



приехал в Томск, чтобы почерпнуть опыт и перенять какие-то интересные идеи. «Мы тоже проводим и реализуем программу повышения финансовой грамотности населения в Калининграде, и, конечно, для нас очень важны определенные якорные мероприятия — и неделя финансовой грамотности для молодежи и студентов, и неделя сбережений. Мы у себя организовывали и конкурс-выставку под названием «День рубля». А коллегам из Томска я очень благодарен за множество интересных задумок, которые дает это мероприятие и которые мы можем реализовать у себя», — рассказал Анатолий Горкин.

Особенно замминистра финансов Калининградской области заинтересовала работа с детьми, сконцентрированная на одной площадке, и сам подход к организации финансовых квестов, где в игровой форме дети получают определенные знания. «У нас тоже проводятся разные мероприятия, но это происходит в школах, детсадах, вузах. Но собрать множество детей в одном месте, как здесь, мы до сих пор не решились. Кстати, с огромным удовольствием посмотрел спектакль про Незнайку», — отметил Анатолий Горкин.

Спектакль «Незнайка в Стране финансов», в котором любимый герой многих детей и взрослых познавал азы финансовой системы в сопровождении большого симфонического оркестра и песочной анимации, стал хитом 7-й выставки-ярмарки «Ваши личные финансы». Гости из других регионов активно интересовались возможностью познакомиться с его для показа на своих мероприятиях.



### ИТОГИ ДЕТСКИХ КОНКУРСОВ

На выставке традиционно подвели итоги конкурса детских рисунков и сочинений на тему финансов, а также итоги III межрегионального конкурса видеороликов о финансовой грамотности «Азбука финансов» — на него прислали 48 работ молодых людей из Москвы, Казани, Перми, Чебоксар, Ярославля, Алтайского края, Кемеровской области, Иркутска!

Все ролики конкурсантов можно посмотреть на сайте VLFin.ru: Проекты ВЛФ / Детские областные конкурсы искусств.

### В ОДНО ВРЕМЯ И В ОДНОМ МЕСТЕ

Потребность населения в актуальных и исчерпывающих консультациях из первых рук наблюдалась в оба дня работы выставки.



Главный специалист-эксперт томского отделения Роспотребнадзора Светлана Шушканова рассказала, что за консультацией в период работы выставки-ярмарки обратилось большое количество посетителей, в том числе по вопросам правомерности включения условия страхования в кредитный договор, списания комиссии за пользование банковской картой и пр. Здесь же, на своем стенде, специалисты Роспотребнадзора оказывали помощь в оформлении претензий.

Экспозицию областного Департамента труда посетили более 300 человек, наибольшей популярностью пользовался банк вакансий — посетители искали работу не только в Томске и Томской области, но и за ее пределами, интересовались программы службы занятости по обучению и переподготовке по другим специальностям.



Мобильный офис налоговой службы на выставке-ярмарке посетили более 120 человек. Чаще всего люди обращались за разъяснениями налогового законодательства и с вопросами о том, как оформить налоговые вычеты, заполнить налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ. «Одна из посетительниц





просила проверить, есть ли у нее обязанность декларировать доходы, — нас удивила такая сознательность томички, — рассказала заместитель начальника отдела работы с налогоплательщиками регионального Управления ФНС Ирина Гопнер. — И очень порадовали две девушки, которым мы помогали заполнять налоговые декларации в прошлом году: сказали, что мы им здорово помогли и теперь они пришли снова, чтобы заполнить с нами 3-НДФЛ теперь уже за 2015 год».



Сотрудниками Управления Пенсионного фонда РФ в г. Томске было проведено за два дня около 150 консультаций. Самым популярным оказался вопрос о пенсионном обеспечении работающих пенсионеров. Это связано с тем, что с февраля 2016 года индексируются пенсии только неработающих пенсионеров.



## ЗНАНИЙ МНОГО НЕ БЫВАЕТ

Организованные в рамках выставки бесплатные мастер-классы и консультации для взрослого населения традиционно пользовались популярностью. За два дня их посетили более 500 человек. Организаторам особенно приятно было видеть знакомые лица в аудитории — значит, проект «Ваши личные финансы» обрел постоянных друзей.

Подробнее о мастер-классах читайте в этом номере:

- «Зарабатываем в кризис» / рубрика «Слово профессионалу»;
- «Зануды» и «транжиры» или финансовые советы молодой семье» / рубрика «Люди и деньги».

## НА ПЛОЩАДИ ПЕРЕД БКЗ ПРОШЕЛ ПРАЗДНИК КОПЕЙКИ

В этот раз он был посвящен 700-летию российского рубля.

*Полный фотоотчет о 7-й выставке-ярмарке смотрите на сайте VLFin.ru: Фото / Выставка «Ваши личные финансы» 2016.*

**Наталья ВОЛКОВА**





## Премия «Финансовый Престиж» определила самых лучших!

В 1-й день работы выставки-ярмарки «Ваши личные финансы» состоялось торжественное награждение лауреатов IV ежегодной премии «Финансовый Престиж». На церемонии были названы самые лучшие, по мнению жителей Томской области, банки, страховые и инвестиционные компании. В течение нескольких месяцев томичи активно обсуждали работу финансовых организаций: участниками народного интернет-голосования на сайте [финпрестиж.рф](http://финпрестиж.рф) стали более 6 тысяч жителей региона.

**В** открытом интернет-голосовании на сайте [финпрестиж.рф](http://финпрестиж.рф) с сентября по декабрь 2015 года приняли участие 46 банков, 36 страховых и 13 инвестиционных компаний. В дальнейшем из всего числа участников в финал прошли те, кто набрал большее количество голосов, — 10 банков, 6 страховых и 4 инвестиционные компании, к услугам которых томичи и жители области обращались и о работе которых оставили отзывы.

Следующий после голосования этап исследования проводился по методике «Тайный покупатель»\*: было сделано 20 визитов в банки и другие финансовые компании с целью узнать, насколько эффективно выстроена в них работа с клиентами и какие из услуг требуют улучшений. Итоги этого выхода в «поле» оценивал экспертный совет.

«*Михаил Сергейчик, руководитель проекта «Ваши личные финансы»: «То, что премия имеет популярность у населения, мы смогли судить по количеству комментариев на сайте. В этом году их было практически в 2 раза больше, чем в прошлом, — всего свыше 300 живых отзывов, которые люди оставляли о работе финансовых организаций.*»

**Заместитель губернатора Томской области по экономике Андрей Антонов:** «Наша жизнь сегодня находится в полном взаимодействии с банками. Оно должно быть честным и взаимовыгодным, поэтому мы и оцениваем, как банки работают над тем, чтобы сообщать клиенту о тех или иных тонкостях кредитных договоров, покупки кредитных продуктов. А населению напоминаем о том, что лучше потратить время и взять кредит в проверенном банке, а не в том, где за 5 минут выдадут кредит под огромные проценты, а потом это выльется в неприятную историю, связанную с коллекторами. В любом случае конкуренция в виде участия в номинациях премии полезна и самому банку, и населению».



### КОМУ ДОСТАЛИСЬ НАГРАДЫ?

Сразу два победителя определились в номинации «Самая удобная банковская карта» — «Сбербанк России» и Газпромбанк. Экспертный совет



особенно отметил, что Газпромбанк — единственный банк, изготавливающий свои карты в Томске. Потому у них самая низкая стоимость годового обслуживания, плюс демократичная ценовая политика sms-информирования, что вместе дает самую дешевую карту для клиентов.

В номинации «Лучшее информационное наполнение сайта» победителем признан Бинбанк.

«Промрегионбанк» одержал победу в номинации «Банк года в сфере клиентского обслуживания малого бизнеса», став безусловным лидером: у него самая выгодная стоимость открытия и ведения расчетного счета и обслуживания в системе интернет-банка. И это единственный банк, работающий до половины девятого вечера. Плюсом банка является и возможность отмены проведенного платежного поручения. У других же банков с этим есть сложности.

«Томскпромстройбанк» в этом году победил в номинации «Лучшее клиентское обслуживание».

В секторе «Страховые компании» обладателем диплома в номинации «Лучшее клиентское обслуживание» стала страховая группа СОГАЗ, в номинации «Лучшее информационное наполнение сайта» — компания «Росгосстрах».

Сектор «Инвестиционные компании» предполагал борьбу за первенство в единственной номинации — «Лучшее информационное наполнение сайта». Безоговорочную победу одержала компания «Открытие Брокер».

IV премия «Финансовый Престиж» предусматривала две заявительные номинации: в номинации «Социально ответственная организация» лидером стал Росбанк, в номинации «Инновационный продукт года» — государственная страховая компания «Югория».



Обладателем гран-при IV премии «Финансовый Престиж» стал «Сбербанк России».

Вручая награду, заместитель губернатора Томской области - начальник Департамента финансов Александр Феденёв пояснил этот выбор экспертного совета: «Когда началось обсуждение, кому достанется высшая награда премии, мнения, естественно, были разные. Тогда поступило предложение посмотреть, у кого какой в телефоне и в планшете установлен мобильный банк и карточки какого банка преобладают в карманах. Однообразие не было, но все-таки подавляющее большинство совпало с результатами опросов, проведенных тайными покупателями, поэтому прозвучало слово «Сбербанк!»».

Держа в руках заслуженную награду, заместитель управляющего Томским отделением «Сбербанка России» Олег Ходус признался: «Роль лидера поддерживать очень тяжело, тем более, что конкуренты достойные, поэтому очень важен каждый голос нашего клиента. Мы ни в коем случае не стоим на месте, постоянно совершенствуемся, внедряем



новые продукты абсолютно на всех направлениях финансового рынка».

**Заместитель министра финансов Калининградской области Анатолий Горкин:** «К премии «Финансовый Престиж» в 2015 году присоединился и Калининград. Это прекрасный опыт реализации программы, когда контакты идут не только по линии министерства финансов России в регионы, а когда регионы сами начинают организовывать и реализовывать совместные мероприятия. Мы взяли полностью всю технологию — и тайных покупателей, и опрос населения — и она показала неплохие результаты. Будем надеяться, что к нам присоединятся и другие регионы. Крупные кредитные учреждения работают по всей стране, но проявляют себя везде по-разному, поэтому будет интересно сравнить наши результаты — какими глазами их видят калининградцы, а кому отдают предпочтение томичи».

### справка

Премия «Финансовый Престиж» присуждается в Томской области с 2012 года, является статусной и не предполагает материального вознаграждения. Организаторами IV премии выступили Департамент финансов Томской области, проект «Ваши личные финансы» и некоммерческое партнерство «Финансы. Коммуникация. Информация». С 2016 года премия стала межрегиональной — к ней подключилась Калининградская область.



## Все выясняется, когда приходят они — тайные покупатели!

Под видом обычных клиентов тайные покупатели, вооружившись диктофонами, посетили 20 организаций, вышедших в финал премии «Финансовый Престиж». Представляясь как физическими, так и юридическими лицами, участники проверки расставляли затем баллы в анкете по заранее определенным критериям. И вот что показало расследование...

Тестируя **сектор «Банки»**, проверяющая рабочая группа с легендой о том, что человеку необходим потребительский кредит и он хочет получить кредитный договор на руки, столкнулась с отказом подавляющего большинства банков предоставить его клиенту для изучения. А такое право у клиента есть в силу закона о потребительском кредите. Лишь в одном из 10 проверенных банков согласились предоставить кредитный договор. В остальных ссылались на индивидуальность условий кредитного договора для каждого клиента и отсутствие типового договора.

В одном из крупнейших российских банков «покупателю» откровенно навязывали дополнительную услугу при получении потребительского кредита — страхование от потери работы. Хотя эта страховка уже была «зашита» в стоимость кредита. После просьбы убрать этот пункт и пересчитать стоимость кредита наш сотрудник получил ответ, что в таком случае управляющий «скорее всего даже не запустит этот договор в работу». В итоге кредит без страховки все же одобрили, но с оговоркой, что придется застраховать дебетовую карту.

А вот в одном из региональных банков на вопрос о необходимости страхования сотрудник кредитного отдела посоветовал тайному покупателю сразу страховать, так как без страховки ставка по кредиту вырастет на 4%.

Не обошлось и без казусов. В ходе проверки сталкивались и с абсолютной некомпетентностью. Так, сотрудник одного из банков не смог ответить на ряд простых вопросов самостоятельно и просил помощи у коллеги. Например, вопрос о размере эффективной процентной ставки ввел специалиста в полный ступор.

Кроме того, оказалось, что в некоторых банках не так уж и рады расширению клиентской базы: тайному покупателю просто отказали в заявке на кредит, сославшись на тяжелую экономическую ситуацию. Потребительский кредит оказался доступен только действующим клиентам банка. Стать же клиентом можно лишь через оформление ипотеки

или автокредита. Вот такой заколдованный круг.

В другом банке прозвучал иной вариант отказа: кредиты выдаются лишь сотрудникам бюджетных и государственных организаций, а также работникам организаций, аккредитованных в этом банке.

Проверяя **сектор «Страховые компании»**, тайный покупатель буквально через раз сталкивался с отказом в оформлении полиса ОСАГО без дополнительных страховок. В одном месте объяснили это просто: если клиент для них новый, им необходимо подстраховаться. В другой компании не захотели оформлять полис ОСАГО без дополнительного страхования жизни, а в третьей — автомобиля.

Проверка же сайта одной из страховых компаний выявила практически полную его неработоспособность: отсутствовала возможность расчета стоимости полиса; нельзя было заявить о страховом случае онлайн; не было описания процедуры возмещения ущерба по ОСАГО; невозможна онлайн-покупка полиса; нет описания условий страхования, ссылки на закон или описание правил страхования; нет сервиса проверки подлинности полиса и факта его оформления; нельзя рассчитать КБМ.

Спокойнее всего прошли контрольные «покупки» в **секторе «Инвестиционные компании»** — не было обнаружено ни одного вопиющего случая. Единственное неудобство тайный покупатель испытал в банке, где для консультации по индивидуальным инвестиционным счетам необходимо было попасть на 5-й этаж офиса, что предполагало проход через службу безопасности и выписывание разового пропуска по паспорту. Из-за такого «квеста» получение консультации затянулось на 15 минут.

### ПОСЛЕСЛОВИЕ

Результаты проведенных тайными покупателями проверок будут переданы в Роспотребнадзор, Центральный банк и всем участникам-конкурсантам, чтобы они могли улучшить свою работу — в этом и состоит основная цель премии «Финансовый Престиж».

Валентина МАЛИНИНА



# Как принимать осознанные финансовые решения?

ДАННЫЕ О ДОХОДАХ И РАСХОДАХ, ТЕКУЩИХ И ЗАПЛАНИРОВАННЫХ, ЯВЛЯЮТСЯ ОСНОВОЙ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ВЗВЕШЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ, ПОЗВОЛЯЮЩИХ УЛУЧШИТЬ ЖИЗНЬ ЧЕЛОВЕКА НЕ ТОЛЬКО В ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ ВРЕМЕНИ, НО И В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ.



**К**ак вообще принимаются решения? Фактически все решения можно разделить на спонтанные (импульсивные) и осознанные (обдуманые). В спонтанных решениях нет ничего плохого, но только не тогда, когда они касаются денег. Такие решения могут привести к существенным финансовым потерям. Вот пример, который наглядно показывает, к чему приводят такие решения.

## Реальный пример из жизни

«Всей семьей поехали в магазин за подарками. Набрали много, денег не хватило, решили взять тут же кредит. В беседе с представителями банка оговорили сумму (54 000 руб.) и проценты (40%). Заполнили анкету и стали ждать одобрения. Ждать пришлось минут 20-30, за это время ребенок (ему 3 года) уже устал ходить по магазину. Кредит одобрили, девушка предоставила мне на подпись документы с фразой о том, что кредит оформлен и сумма выплат будет составлять около 6 000 руб. Я рассчитывал, что сумма будет меньше, но решил, что просчитался, подписал договор, и все поехали домой.

Дома, внимательно прочитав договор, выяснил, что, во-первых, меня застраховали на сумму 8 000 руб., не сообщив мне об этом, и, во-вторых, проценты составили не 40, а 55%. Решил погасить досрочно — через неделю после взятия кредита (сам виноват — надо было читать). Звоню по указанно-

му номеру, и мне девушка отвечает, что досрочно кредит я могу погасить только через 3 месяца.

После множества заданных вопросов выясняется, что я могу погасить кредит и сейчас, но только в офисе банка, предварительно написав заявление.

Приезжаю в банк, пишу заявление и прошу объяснить, почему страховка в размере 8 000 руб. рассчитывается на 15 месяцев с учетом ежемесячного уменьшения суммы задолженности и в случае досрочного погашения (что я могу сделать без штрафных санкций) остаток суммы не возвращается, на что получаю грубый отказ. Написал второе заявление с просьбой объяснить ситуацию, но официального объяснения так и не получил. Сроки поджимали, пошел оплачивать. Выяснилось, что оплатить можно в кассу, но возьмут 0,5% комиссии (более 300 руб.), или через банкомат, который принимает только по 15 000 руб. В общем, взял кредит на 54 000 руб., а через неделю заплатил 66 000 руб.»

## В ЭТОЙ ИСТОРИИ ЕСТЬ НЕСКОЛЬКО ВАЖНЫХ ОШИБОК

Во-первых, как может при походе в магазин «не хватить» 54 000 рублей? Налицо импульсивное решение о покупке, которую изначально совершать не собирались.

Во-вторых, договор на использование кредита был прочитан после его подписания, т. е. само подписание — тоже спонтанное решение.



### на заметку

#### 3 шага к осознанным финансовым решениям

① Максимально четко поставить цель, которая может быть описана в виде конкретной суммы денег и понятного срока выполнения цели. Например, «хочу приобрести новый компьютер для выполнения дополнительной работы по цене не более 20 тысяч рублей не позже, чем через 2 месяца».

② Рассмотреть собственные возможности и наметить альтернативные пути достижения цели. Например, вы можете рассмотреть следующие варианты:

- нужно откладывать по 10 000 рублей в месяц, но я имею возможность откладывать только 5 000 рублей, поэтому есть вариант перенести покупку еще на 2 месяца;

- можно занять всю или часть суммы у друзей или в банке. В этом случае необходимо принять по описываемому алгоритму еще одно решение: в каком банке взять кредит более выгодно, где будет меньше переплата?

- можно брать компьютер в аренду до того, как покупка станет возможна. Стоимость аренды — 500 рублей в день.

③ Выбрать лучший вариант действий, сопоставив последствия принятого решения и все риски. Например, в случае покупки в кредит есть риск проблем с возвратом, а в случае аренды — финансовые потери без получения компьютера в собственность, но с возможностью получить деньги за дополнительную работу сразу, не дожидаясь приобретения своего компьютера.

*Осознанные финансовые решения ведут к финансовому здоровью. Может показаться, что это менее увлекательно, чем обычный поход по магазинам, но приняв единожды решение по этому алгоритму и получив финансовую выгоду, вы найдете процесс принятия осознанных решений не менее захватывающим!*

В-третьих, «поджимали сроки» оплаты кредита, следовательно, времени на принятие взвешенного решения тоже не было. Итого — минус 12 000 рублей за неделю.

#### ЛОВУШКИ РЕКЛАМЫ

Осознанное принятие решений дает вам возможность избавиться от навязчивого влияния рекламы и не попадаться на изощренные маркетинговые уловки, используемые при продаже товаров и услуг.

#### Важно научиться распознавать:

- приемы, которые заставляют человека купить больше товаров или услуг, что приводит к незапланированным расходам и ухудшению финансового положения;

- рекламу финансовых продуктов, которая может привести к дополнительным расходам при кредитовании или потерям денег при инвестициях.

#### Покупка товаров и услуг:

- скидки, распродажи, ликвидации и «зачеркнутые цены» часто «помогают» вам купить больше, чем реально было нужно (чем было запланировано). В рекламе используются недорогие товары для привлечения в магазин, но наценка на многие другие может быть значительно выше;

- магазины используют клубные и скидочные карты, чтобы клиенты совершали покупки чаще, чем планировали;

- так называемые подарочные сертификаты тоже таят в себе риск незапланированных расходов: выбирая какие-либо товары или услуги на полученный от родных, друзей или коллег сертификат, легко вдобавок взять что-то еще сверх суммы сертификата;

- грамотно обученные менеджеры по продажам (или качественно сделанный интернет-магазин) всегда рекомендуют приобрести немного (или значительно) более дорогой товар, а также предлагают сопутствующие товары и различные аксессуары, что увеличивает цену одной покупки.

#### Использование финансовых услуг:

- занижение реальной ставки по кредитам, сокрытие дополнительных расходов и/или различных комиссий;

- чересчур привлекательные условия вложения средств, не всегда отражающие реальную доходность инвестиций.

По материалам совместного проекта РФ и МБРР «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».



# Добро пожаловать в загадочный мир денег!

часть 4

Эта рубрика — практический учебник по финансовой грамотности для ваших детей. Она поможет объяснить ребенку, что такое деньги и какова их ценность, сколько стоит труд, почему невозможно покупать все, что хочется, и ответить на другие сложные вопросы. Читайте в каждом выпуске журнала!

**Постоянные герои рубрики — семья Кузнецовых: Паша, Маша, их мама и папа.**

## КАК ПОТРАТИТЬ ДЕНЬГИ С ПОЛЬЗОЙ?

Послушаем разговор Маши с мамой:

— Мама, я хочу новый рюкзак для школы!

— Но твоя нынешняя сумка в отличном состоянии, ты ходишь с ней меньше года.

— Да, но она уже не прикольная...

— Это не причина. Мы не можем покупать тебе новую сумку каждые полгода, это неразумная трата.

**Как ты думаешь, что значит неразумная трата?**

Слышал ли ты раньше о том, что есть вещи, которые нужны, и вещи, которые ты просто хочешь иметь? Чем они отличаются?

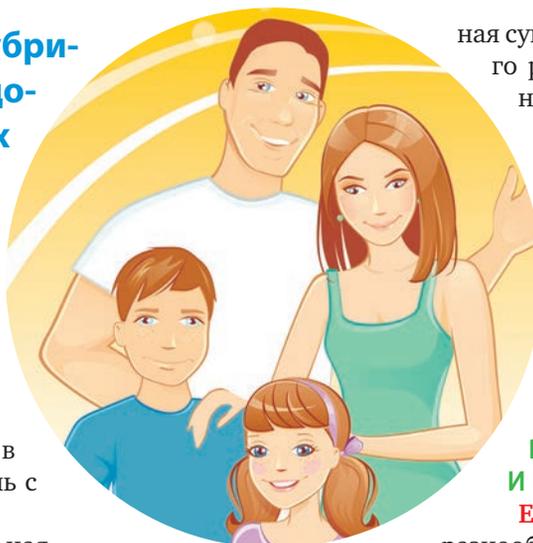
## НЕОБХОДИМЫЕ И ЖЕЛАЕМЫЕ ТРАТЫ

Все наши траты мы можем разделить на две части — необходимые и желаемые. Необходимые — это те траты, без которых никак нельзя обойтись — еда, вода, жилье и др. Желаемые траты — то, без чего обойтись можно, но что мы очень хотим купить.

**НЕОБХОДИМЫЕ ТРАТЫ** — те вещи, без которых человек не может обойтись.

**ЖЕЛАЕМЫЕ ПОКУПКИ** — вещи, которые тебе хочется купить, но ты можешь обойтись без них.

Например, если у Маши уже есть хорошая школь-



ная сумка, то покупка еще и школьного рюкзака, который Маше очень нравится, будет желаемой тратой. Но если школьная сумка Маши порвется, то купить рюкзак будет необходимо. Конечно, больше всего нас радуют желаемые траты. Но в условиях, когда у нас мало денег, мы можем обойтись без некоторых из них.

## ДАВАЙ ПОСМОТРИМ, КАК РАЗЛИЧАЮТСЯ ЖЕЛАЕМЫЕ И НЕОБХОДИМЫЕ ТРАТЫ

**Еда.** Полноценное разнообразное питание необходимо каждому человеку. Но еда бывает разной. Ребенку для того чтобы он рос и развивался, нужно есть мясо, овощи, фрукты, творог, рыбу и орехи. Шоколад, сладости, печенье и пирожки — можно, но немного. Получается, что есть продукты, которые покупать необходимо, а есть продукты, без которых можно обойтись. Покупка мяса, овощей, молочных продуктов — это необходимые траты. Покупка киндер-сюрприза — желаемая трата.



**Коммунальные услуги.** Каждый месяц мы должны платить определенную сумму за то, что наш дом и двор убирают, зимой крышу дома очищают от снега. Мы пользуемся электричеством, газом и водой — за это тоже надо платить. Все эти траты необходимы для того, чтобы жить в доме. А есть



такие услуги, как интернет или кабельное телевидение: если за них не платить, мы все равно сможем жить в теплом и светлом доме, следовательно, они — желаемые траты.



**Связь.** Домашний телефон, мобильные телефоны всех членов семьи относятся к средствам связи. Телефоны помогают нам общаться. С их помощью мы всегда можем узнать, где находятся наши близкие и друзья. Но можно использовать телефон для игр. Оплату звонков по делу можно отнести к необходимым тратам, а вот все остальное — это желаемые траты.

**Транспорт.** Обычно, чтобы добраться до работы, школы, спортивной секции, кружка и т. д., нужно использовать транспорт (автобус, трамвай или машину). Это необходимые траты. Но если в гости к другу, который живет на соседней улице, мы будем ездить на машине, а не ходить пешком, это уже будет желаемой тратой.



**Одежда и обувь.** Если старые ботинки развалились или стали малы, то покупка новой пары ботинок является необходимостью. А если у тебя уже есть две пары ботинок, но тебе очень понравились еще одни, то такая покупка — желаемая трата.

**Бытовая техника.** Телевизор, холодильник, стиральная машина — вещи необходимые, они облегчают ведение домашнего хозяйства. Если старый холодильник сломался, то покупка нового является необходимостью.



**Кружки, секции, занятия.** Хорошее образование, постоянные занятия спортом или любимым полезным делом очень важны. Твои родители очень

хотят, чтобы ты рос и развивался, постоянно учился чему-то новому, имел увлечение по душе. И именно поэтому затраты на твои занятия можно назвать необходимыми.

## ПОДУМАЙ!

**Найди в списке желаемые и необходимые траты:**

- Электричество и вода для дома
- Журнал, билеты в кино
- Мясо, рыба, овощи и фрукты
- Торт, печенье, газировка, конфеты
- Счета за телефон и интернет
- Теплая обувь и куртка для зимы
- Проездной на автобус
- Лотерейный билет
- Книги для школы



*Покажи результат родителям. Интересно, они согласятся с тобой по вопросам необходимости и желанности каждой покупки?*

## СНАЧАЛА НЕОБХОДИМОСТЬ, ПОТОМ — ЖЕЛАНИЯ

Каждый раз, когда мы собираемся потратить деньги, нужно помнить о необходимых тратах и желаемых. Мы оплатили жилье и коммунальные услуги, телефоны, интернет, купили проездные билеты на автобус, отложили деньги на покупку продуктов на месяц. Остались ли у нашей семьи еще деньги? Если остались, то можем думать о походе в кино или покупке новой компьютерной игры. А если не остались, то исполнение желаний придется немного отложить. Получается, что...**купить все не всегда возможно?**

Да, это так. Сумма, которую каждый месяц имеют в своем распоряжении твои родители, как правило строго определена. И на нее можно приобрести ограниченное количество товаров и услуг.

## РОДИТЕЛИ ПОРУЧИЛИ ПАШЕ И МАШЕ СОСТАВИТЬ БЮДЖЕТ СЕМЬИ

### Необходимые траты

- Продукты питания для семьи (25 000 рублей)
  - Оплата коммунальных и бытовых расходов (8 000 рублей)
  - Транспорт: проездные билеты, бензин (5 000 рублей)
  - Связь и интернет (3 000 рублей)
  - Одежда и обувь (8 000 рублей)
- Всего: 49 000 рублей



### Желаемые траты

- Кафе с друзьями (3 000 рублей)
- Кино, театр, концерты (4 000 рублей)
- Игры (2 000 рублей)
- Накопления на отпуск (4 000 рублей)
- Всего: 13 000 рублей

### ПОСЧИТАЙ! СОСТАВЬ ПЛАН НЕОБХОДИМЫХ И ЖЕЛАЕМЫХ ТРАТ СВОЕЙ СЕМЬИ

| Необходимые траты   | Желаемые траты      |
|---------------------|---------------------|
| _____               | _____               |
| _____               | _____               |
| _____               | _____               |
| _____               | _____               |
| _____               | _____               |
| _____               | _____               |
| <b>Всего:</b> _____ | <b>Всего:</b> _____ |

### ДЕНЬГИ В СЕМЬЕ

У каждого человека есть мечта. Мы уже говорили о мечтах Паши и Маши. И у их родителей тоже есть мечты. Например, их мама Елена давно мечтает о путешествии по Европе всей семьей. А папа Анатолий хочет построить большой загородный дом. Доход семьи — 75 000 рублей в месяц. На необходимые траты семья расходует 49 000 рублей в месяц, а на желаемые — 13 000 рублей в месяц. Получается, что каждый месяц после всех трат у Кузнецовых остается 13 000 рублей. Эти деньги они могли бы откладывать на исполнение своих желаний.

А если у всех членов семьи есть мечты, то будет честно договориться, как расходовать оставшиеся деньги. В семье Кузнецовых договорились, что мечты родителей — отдых в Европе и большой дом — важнее, потому что они касаются всех. Поэтому будет справедливо, если большая часть остающихся денег (11 500 рублей) будет откладываться на эти мечты. А оставшиеся 1 500 рублей будут выдаваться Паше и Маше на их цели. Ежемесячно Паша будет получать 1 000 рублей, а Маша — 500 рублей.



1. Опроси родственников и узнай, о чем они мечтают. Запиши их желания в табличку:

| Члены семьи | Желания |
|-------------|---------|
| я           | _____   |
| мама        | _____   |
| папа        | _____   |
| брат        | _____   |
| сестра      | _____   |
| бабушка     | _____   |
| дедушка     | _____   |

2. Обсуди полученные результаты с родителями. Какие финансовые цели тебе нравятся больше, а какие меньше? Какие из них касаются всех членов семьи, а какие только лично кого-то из близких?

3. Выберите одну, на ваш взгляд, главную семейную финансовую цель.

- Что это за цель?
- \_\_\_\_\_
- Сколько денег нужно, чтобы ее достичь?
- \_\_\_\_\_

• Сколько ваша семья готова откладывать ежемесячно?

\_\_\_\_\_

Теперь мы знаем, как различать необходимые и желаемые траты, можем посчитать, сколько денег нужно нашей семье, чтобы оплатить ежемесячные траты, и даже можем сказать, сколько у нас останется свободных денег. А вот что с ними делать дальше для того, чтобы превратить мечты в реальность? Это еще один секрет. А значит...

**В следующий раз мы поговорим о том, как можно приблизиться к нашим мечтам. Читайте в июне!**

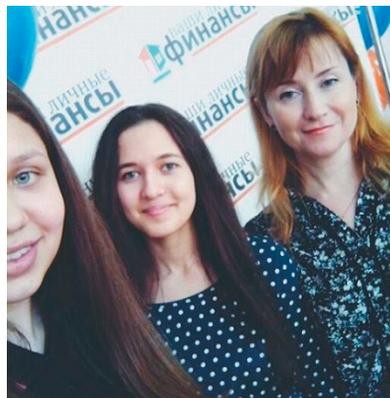




# С хэштегом #вдф7

Активные пользователи социальных сетей (ВКонтакте и Instagram) могли фотографироваться, выложить свои фотографии с хэштегом #вдф7 и получить моментальную фотографию. Представляем вашему вниманию лучшие фотографии «Лица выставки».







# Ответы на вопросы читателей



**У знакомых соседи сверху затопили квартиру. Вопрос удалось решить мирным путем. Подскажите, что делать и куда обращаться в ситуациях, когда соседи не собираются возмещать ущерб добровольно?**

Мария



**Татьяна ИСАКОВА**  
Эксперт  
Регионального центра  
финансовой грамотности

Конечно, лучший вариант для всех — постараться урегулировать конфликт в досудебном порядке. В противном случае вас ждет долгое судебное разбирательство!

## Порядок действий в такой ситуации

### 1. Составление акта

Пострадавшей стороне необходимо обратиться в организацию, обслуживающую дом — УК, ТСЖ, ЖЭК. Ее представитель должен осмотреть пострадавшую от залива квартиру.

При составлении акта кроме представителя компании, которая обслуживает ваш дом, необходимо присутствие и виновника затопления. Если соседи уже с этого момента отказываются присутствовать, вам необходимо будет уведомить их о составлении акта письменно. Сделать это можно телеграммой или заказным письмом, либо найти свидетелей, которые смогут подтвердить факт их отказа.

Что должно быть записано в акте?

Единой формы акта о том, что вас затопили соседи, нет. Но есть сведения, которые обязательно должны быть в нем отражены:

- дата и время составления акта, фамилии и должности лиц, которые его составили;
- дата и время происшествия, место (полный адрес квартиры);
- причина затопления;
- виновник затопления;
- развернутое описание повреждений, нанесенных помещению, отделке и имуществу.

То есть в акте нужно описать, что произошло, где и ког-

да, кто несет за это ответственность и какие последствия для имущества это повлекло.

Желательно указать, сколько квадратных метров поверхности потолка, стен затронуто и составить полный перечень затопленного имущества, которое находилось в помещении (телевизор, прочая техника), с указанием марки, модели и прочих идентификационных характеристик.

Чем полнее и подробнее будет составлен акт, тем лучше!

Акт составляется в трех экземплярах — для жилищной организации, пострадавшей и виновной стороны — и подписывается всеми присутствующими.

Затопившие вашу квартиру соседи или их представитель могут отказаться подписывать акт. В таком случае отказ нужно зафиксировать в акте.

После составления и подписания акта всеми сторонам на нем должна быть поставлена печать эксплуатирующей организации.

Важно составить акт независимо от того, насколько серьезен ущерб от затопления. Даже в том случае, когда соседи предварительно признают вину и согласны компенсировать ущерб, акт нужен, так как ситуация в дальнейшем может поменяться.

Лучше зафиксировать все повреждения на камеру или фотоаппарат — это послужит дополнительным доказательством в суде.

### 2. Оценка ущерба

Если соседи не согласились возместить ущерб добровольно на первом этапе, следует пригласить независимого оценщика. Обязательно сохраните договор с ним и документы об оплате его услуг. Эти затраты изначально несете вы, однако потом виновная сторона должна будет возместить эту сумму по решению суда.

### 3. Подача иска в суд

Причиненный вред подлежит возмещению в полном объеме. Но объем ущерба нужно будет обосновать, то есть подтвердить доказательствами в суде. Для этого необходимо будет предоставить все документы, которые вы подготовили на первых двух этапах, описанных выше.

Задать интересующий вас вопрос можно на сайте VLFin.ru в разделе «Задать вопрос» и по телефону Регионального центра финансовой грамотности (3822) 716-787.

# ПРИБЛИЖАЕМ МЕЧТЫ

КРЕДИТ НАЛИЧНЫМИ



ОТ  
**14%**<sup>1</sup>



SOCIETE GENERALE GROUP

**8-800-200-54-34**

(бесплатно в регионах присутствия банка)

**www.rosbank.ru**

<sup>1</sup> Процентные ставки по кредиту (% годовых): от 14 до 28% в рублях; срок кредита: от 6 до 60 месяцев с шагом в 1 месяц; сумма кредита: от 50 000 до 3 000 000 рублей. Для отдельных категорий клиентов ставка может быть снижена при определенных условиях, с которыми вы можете ознакомиться на сайте: [www.rosbank.ru](http://www.rosbank.ru). Параметры кредита зависят от категории клиента, срока кредита, наличия обеспечения и Договора страхования жизни и здоровья Заемщика. Стоимость страховой защиты зависит от выбранной Программы страхования. С перечнем аккредитованных страховых компаний можно ознакомиться на сайте Банка: [www.rosbank.ru](http://www.rosbank.ru). С условиями страхования и тарифами можно ознакомиться на сайте или по телефону выбранной страховой компании. В расчет полной стоимости кредита включены все платежи, указанные в п. 4 ст. 6 Федерального закона от 21.12.2013 г. № 353-ФЗ. Банк оставляет за собой право отказать в выдаче кредита без объяснения причин.

ПАО РОСБАНК, Группа Сосьете Женераль, Реклама.



# Зарабатываем в кризис

КАК ОБРАЩАТЬСЯ С ДЕНЬГАМИ ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА? В КАКОЙ ВАЛЮТЕ ХРАНИТЬ СБЕРЕЖЕНИЯ? КУДА ВЛОЖИТЬ ДЕНЬГИ, ЧТОБЫ СПАСТИ ОТ ИНФЛЯЦИИ? ПО МНЕНИЮ НАТАЛЬИ СМИРНОВОЙ, НЕЗАВИСИМОГО ФИНАНСОВОГО СОВЕТНИКА, БЛОГЕРА И ТЕЛЕВЕДУЩЕЙ, СЕГОДНЯ ЭТИ ВОПРОСЫ ЗАДАЮТ ЧАЩЕ ВСЕГО. НАТАЛЬЯ ДАЛА ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ УЧАСТНИКАМ ЕЕ МАСТЕР-КЛАССА НА ВЫСТАВКЕ «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ». ПУБЛИКУЕМ САМЫЕ ВАЖНЫЕ МОМЕНТЫ.



**Наталья СМЕРНОВА**  
Независимый  
финансовый советник

**П**ара слов о Наталье: в 2008 году она основала компанию «Персональный советник». Ей тогда исполнилось 24 года. Через 6 лет компания обслуживала свыше 300 клиентов, имея в управлении 50 миллионов долларов США (в России и за ее пределами). Наталья — член Американской ассоциации финансового планирования (FPA), ведущая телевизионных проектов по финансовой грамотности, авторской программы «Финансовая среда» на радио MediaMetrics, автор 11 книг по личным финансам, единственный в России призера Global Financial Planning Award.

— Вы будете удивлены, но рецепт счастья всегда одинаковый. Я его озвучиваю в каждый кризис, но не все ему следуют. Мои советы очень просты и очень действенны. И если вы будете им следовать, никакой следующий кризис — а я уверена, что он будет, и не один — вам будет не страшен, — начинает Наталья. Главное, с чего необходимо начать, — подумать, какие финансовые цели перед вами стоят? И исходя из этого выбирать стратегию. Начните с «ревизии» своих доходов и расходов и оптимизируйте их.

Наталья привела несколько правил, которым нужно следовать во время кризиса в первую очередь.

## 7 ПРАВИЛ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В КРИЗИС ОТ НАТАЛЬИ СМЕРНОВОЙ

**1. Иметь резервный фонд на непредвиденные расходы.**

Размер такого фонда — 3-6 размеров ежемесячных расходов, его следует хранить на депозитах в надежном банке, депозит должен предусматривать частичное снятие без потери процентов.

**2. Если есть кредиты — удостовериться, что на выплаты по всем кредитам приходится не более 30% ежемесячных доходов.**

Если больше, постараться закрыть досрочно и/или реструктурировать долг.

**3. Иметь страховку имущества (машины (КАСКО), квартиры), жизни.**

Застраховаться нужно хотя бы от наиболее дорогостоящих рисков. Например, в отношении жизни это может быть защита от инвалидности 1 и 2 группы, критических заболеваний. Ведь при возникновении этих событий вы не сможете работать, плюс вам потребуется крупная сумма на лечение — откуда вы ее возьмете? Кредит могут не дать, а имущество не все можно продать оперативно.

**4. Использовать все возможные льготы, которые вам положены.**

Это могут быть льготы для многодетных семей. Если у вас невысокий официальный доход — льготы для малообеспеченных слоев населения. Если у вас были или есть расходы на благотворительность, лечение, образование, пенсию, покупку недвижимости в РФ, если вы инвестируете через индивидуальный инвестиционный счет, вы можете получить налоговый вычет в размере до 13 % от расходов по этим статьям, но в рамках установленных законом ограничений.

**5. По возможности воздержаться от незапланированных расходов.**



Особенно если они в валюте. Валютные расходы лучше заменить рублевыми — например, отпуск проводить в России, а также в странах, чья валюта к рублю не сильно подорожала, — в странах СНГ, за исключением Прибалтики.

#### **6. Накопления в рублях размещать с доходностью не ниже инфляции.**

То есть не ниже 11-12%. Это могут быть вклады, облигации надежных компаний, облигации федерального займа.

#### **7. Менять рубли на валюту и обратно через брокерский счет.**

Если валюта вам все же может понадобиться, либо если вы желаете перейти в валюту, когда будет привлекательный курс, — меняйте рубли на валюту и обратно через брокерский счет, то есть на бирже, а не в офисе банка, где с вас возьмут за это комиссию.

— Кстати, по поводу налоговых вычетов рекомендую профессиональную литературу. Очень доступно и просто написано. Налоговый кодекс называется, — отметила Наталья.

### **КУДА ИНВЕСТИРОВАТЬ?**

Эксперт также рассказала о том, какую инвестиционную стратегию лучше выбрать в кризис и как быть с накоплениями.

— Не вижу смысла бежать и скупать валюту по текущему курсу. Если у вас накопления в рублях, по-

старайтесь их разместить в консервативные инвестиционные инструменты, способные хотя бы сохранить рубли от инфляции. В 2016 г. она предполагается на уровне 10-12%, т. е. доходность должна быть не ниже. Это могут быть банковские вклады, облигации надежных компаний и государственные облигации ОФЗ (облигации федерального займа). Если ваши средства в валюте, то суммы до 10-20 тысяч долларов и их эквивалент в другой валюте рекомендую хранить в крупнейших банках из десятки лидеров: если у банка отзывают лицензию, то согласно российскому закону по валютному вкладу вам будет сделана выплата в рублях по курсу на день отзыва, а между отзывом и выплатой — не менее 2 недель. Так что по валютным вкладам лучше не гнаться за процентом, а выбирать надежность. Если же сумма крупнее, можно рассмотреть инвестиции в иностранные облигации, но здесь нужно тщательно выбирать компанию, изучать отчетность, чтобы удостовериться в ее стабильности и возможности выстоять в непростое время.

Как по российским, так и по иностранным облигациям лучше выбирать погашение в ближайшие 2-4 года, так как более длинные облигации несут больше риска, их цена сильнее колеблется в периоды турбулентности. В более агрессивные инструменты (акции, сырье), как рублевые, так и валютные, вкладываться сейчас не советую, так как есть риски, что ситуация может ухудшиться в ближайший квартал.

### **НЕДВИЖИМОСТЬ КАК ВАРИАНТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ**

Некоторые россияне предпочитают инвестировать в недвижимость. Наталья прокомментировала



этот вариант:

— Если у вас уже есть квартира, которую вы сдаете в аренду или просто купили «на будущее», то в любом случае сейчас нет смысла ее продавать, т. к. спрос на недвижимость упал, цены упали, вы просто зафиксируете убыток или недополучите прибыль. Правильнее ее оставить «до лучших времен», когда ситуация в РФ и в мире немного восстановится, а на это может уйти пара лет. Если же у вас сейчас накопления в рублях и вы думаете над их размещением, то недвижимость в России — не лучший вариант:

- с 2016 г. нужно владеть купленной в 2016 г. недвижимостью 5 лет, чтобы ее продать без налога (за исключением наследства, приватизации и дарения — там остается 3 года);

- с 2016 г. в некоторых регионах начнут приходить платежки с новым налогом на недвижимость, который замещает бывший налог на имущество, рассчитывавшийся от БТИ-стоимости. Новый налог считается от кадастровой стоимости, которая приближена к рыночной, т. е. владение недвижимостью удорожается. И будет дорожать до 2020 г., когда мы полностью перейдем на новый налог на недвижимость;

- в силу низкой платежеспособности населения ставки аренды упали, так что доход от аренды вы сможете получить на уровне 4-5 % (за вычетом налогов, коммуналки и т. д.), при этом не очень понятно, как скоро восстановятся цены на недвижимость.

### КАК ЭКОНОМИТЬ НА ПОВСЕДНЕВНЫХ ТРАТАХ, НИ В ЧЕМ СЕБЕ НЕ ОТКАЗЫВАЯ?

Для некоторых участников мастер-класса было откровением, что, тратя средства, можно одновременно экономить. Наталья Смирнова назвала несколько инструментов для этих целей.

Пять способов заработать «в фоновом режиме» на ежедневных тратах:

① **Накопительный счет** — доход от 50 000 руб. в год.

В большинстве банков можно открыть специальный счет, на который вы сами перечисляете временно свободные средства — через интернет-банк или по телефону. На эту сумму начисляются проценты, которые в конце месяца поступают на счет. Получив зарплату, вы можете оставить на зарплатной карте сумму, которую собираетесь потратить на неделю, а остальное отправить на накопительный счет. А затем постепенно переводить деньги обратно — на зарплатную карту. Проценты могут начисляться ежедневно или на минимальный остаток на счете в течение месяца.

② **Бонусные программы** — доход до 23 500 руб. в год.

Банки придумывают бонусные программы для того, чтобы клиенты больше пользовались пластиковыми картами. За любую покупку по карте начисляются либо бонусные баллы, либо авиамили. Баллами вы можете расплатиться в магазинах-партнерах бонусной программы, авиамили можно обменять на билеты на самолет, поезд или оплатить ими отель. Обычно начисляется 1-3 % от суммы покупки по карте, но в магазинах-партнерах и по специальным предложениям могут начислить до 50 %.

③ **Cash back (кэш бэк)** — доход от 10 000 руб. в год.

Cash back — разновидность бонусных программ, позволяющих получить на карту процент от трат. Чаще всего банки предлагают выбрать категорию «АЗС», «Рестораны» или «Магазины». Бывают и специализированные карты. По некоторым картам банки предлагают возвращать 2 % за любые покупки в интернете. В некоторых случаях, чтобы вернуть деньги, необходимо потратить определенную сумму.

④ **Доходная карта** — доход от 5 000 руб. в год.

У многих розничных банков есть доходные карты, где на остаток по счету начисляется процент. Никаких ограничений на использование денег с карты нет. А на оставшуюся сумму в конце каждого месяца приходят проценты. Их размер обычно зависит от суммы на карте — чем она больше, тем больше дивиденды.

⑤ **Скидочные программы** — доход от 1 200 руб. в год.

Обычно они позволяют получить дополнительные услуги или снизить их стоимость. Например, такие программы есть у сотовых операторов. Они дают некоторое количество бесплатных СМС/интернет-трафика/звонков, скидку на покупку гаджетов и других продуктов у партнеров за бонусы. Сами бонусы можно получить за оплату услуг связи. Программы лояльности есть у многих кафе, торговых сетей, парикмахерских и спортивных клубов.

Наталья подчеркнула, что вся подробная информация по названным продуктам доступна в интернете, можно также обратиться в любой банк и уточнить, имеются ли у них такие предложения и каковы условия их использования.



# ГАЗПРОМБАНК



от 15%

## ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ

Удобное средство  
для реализации своих планов

Валюта кредита – рубли РФ. Сумма кредита от 50 тыс. до 3,5 млн. руб. Срок кредита от 12 мес. до 60 мес. Процентная ставка от 15% до 19,5% годовых устанавливается Банком индивидуально в зависимости от категории клиента, срока кредитования, обеспечения кредита: при максимальном (далее – макс.) сроке 12 мес. ставка от 15 до 16,5 с шагом 0,5 процентных пункта (далее – п.п.); при макс. сроке 36 мес. ставка от 15,5 до 17 с шагом 0,5 п.п.; при макс. сроке 60 мес. ставка от 16,5 до 18 с шагом 0,5 п.п. Ставка увеличивается (надбавки суммируются) на 1 п.п. в случае отсутствия обеспечения по кредиту; на 0,5 п.п. для клиентов, не получающих зарплату на счет в Банке в течение 3-х мес. на дату подачи заявки на кредит. Аннуитетный или дифференцированный платеж. Досрочное погашение без ограничений. Комиссии за оформление и выдачу кредита отсутствуют. Не является офертой. Действительно на 19.04.2016 г.

В МАСШТАБАХ СТРАНЫ, В ИНТЕРЕСАХ КАЖДОГО

[www.gazprombank.ru](http://www.gazprombank.ru) | 8 800 100 07 01



# «Зануды» и «транжиры» или финансовые советы молодой семье

«Ты сух и глух, а я ранима. Транжира я... Ты — редкий жмот! Короче, мы несовместимы: я — близнецы, ты — идиот!». Эти слова были эпиграфом к мастер-классу Сергея Макарова и Евгении Блискавки, финансовых советников и экспертов по личным финансам. Из него мы узнали, что деньги — это прежде всего психология. Поэтому супругам необходимо весьма тонко подходить к обсуждению экономических вопросов.



— Средний срок жизни семьи сегодня часто меньше срока ипотеки, — начал Сергей. — Однако это не повод не уделять внимания семейному бюджету. Основа молодой семьи — финансовый план, к общим целям нужно идти вместе.

Спикер озвучил 10 наиболее часто называемых целей семьи:

- машина;
- квартира;
- рождение ребенка;
- обучение ребенка или себя;
- путешествие, юбилей, свадьба;
- загородный дом, дача;
- собственный бизнес;
- недвижимость за границей;
- финансовая независимость (возможность не работать);
- пенсия.

По статистике, которую привел Сергей, финансами в российских семьях супруги управляют совместно (33,4 %). В 22,3 % семей бюджетом управляют полностью женщины и лишь в 17 % — мужчины.

— А лучше всего соблюдать правило Парето — 80/20, то есть 20 % тратить на общие цели, а 80 — на свои), — добавляет эксперт.

По его мнению, молодым людям очень важно решить некоторые финансовые вопросы «не отходя от кассы», то есть лучше еще до официального вступления в брак.

О чем будущим супругам следует договориться перед свадьбой?

- Кто будет зарабатывать: один или оба?
- Как тратить деньги?
- В чьих руках будут общие средства?
- Возможна ли жизнь в кредит?
- Сколько нужно откладывать?
- Купить собственное жилье или жить в съемном?
- Что станет общим, а что останется в личной собственности каждого?

— В каждой семье могут быть «зануды» и «транжиры», — комментирует Сергей.

— Конечно, роли могут и совпадать, тогда это отдельная песня. Но лучше всего кому-то возглавить условный «Финансовый комитет» и предпринять следующее:

### «занудам»:

- составить бюджет/план;
- отдать «транжире»;
- замолчать;
- сделать так, чтобы «транжира» что-нибудь поменял;
- согласовать;

### «транжирам»:

- прийти.



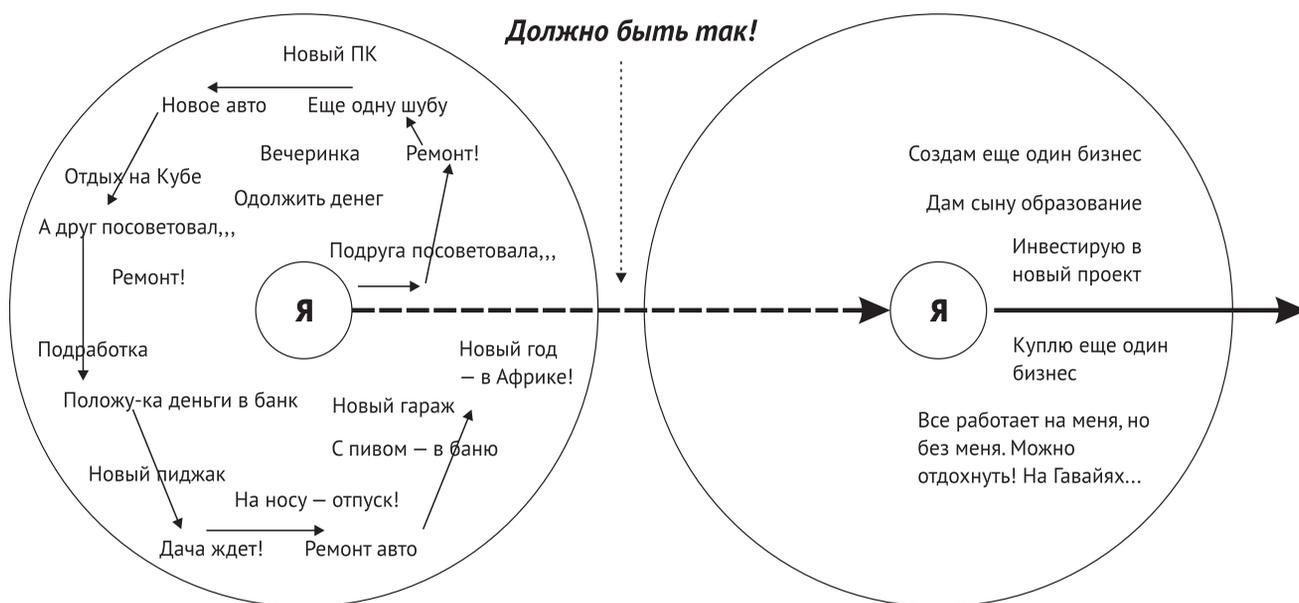
Бывает так, что супругам очень сложно договориться о каких-либо финансовых планах. Сергей привел несколько простых правил, которые облегчают этот процесс:

- честность, ясность, прозрачность;
- равноправие;
- позитив.

— Конфликт можно нивелировать наличием резервного фонда. У женщины есть орган, отве-

чающий за безопасность. Он связан с лицом. Если мужчина будет инвестировать в резервный фонд, женщина будет улыбаться, — отмечает Сергей.

Самое главное в финансовом планировании — дисциплина. Спонтанность в принятии решений не способствует грамотному накоплению и, соответственно, последовательному достижению целей. Это наглядно иллюстрирует приведенная Сергеем схема:



— Посмотрите внимательно на ваши расходы. Я это называю автобиографией в чековой книжке — ваши ценности видны по вашим тратам. Если вы тратите деньги на фастфуд и сигареты, а сами говорите о важности здоровья, значит, вы где-то врете себе. Поэтому главный шаг — осознать, что происходит с вашими деньгами, принять это. А после ревизии начать кое-что пересматривать и грамотно выбирать вашу финансовую стратегию, — уверен Сергей.

## ПОДКЛЮЧАЙТЕ ДЕТЕЙ!

Евгения Блискавка добавила, что очень важно включить в процесс финансового планирования детей. Нужно сделать их единомышленниками, чтобы они понимали, что деньги на деревьях не растут и берутся не из банкомата.

— Задайте ребенку упражнение по математике — посчитать папины и мамины расходы. Таким образом он будет чувствовать себя ответственным, ему станет интересно, и он увидит, есть ли в семей-

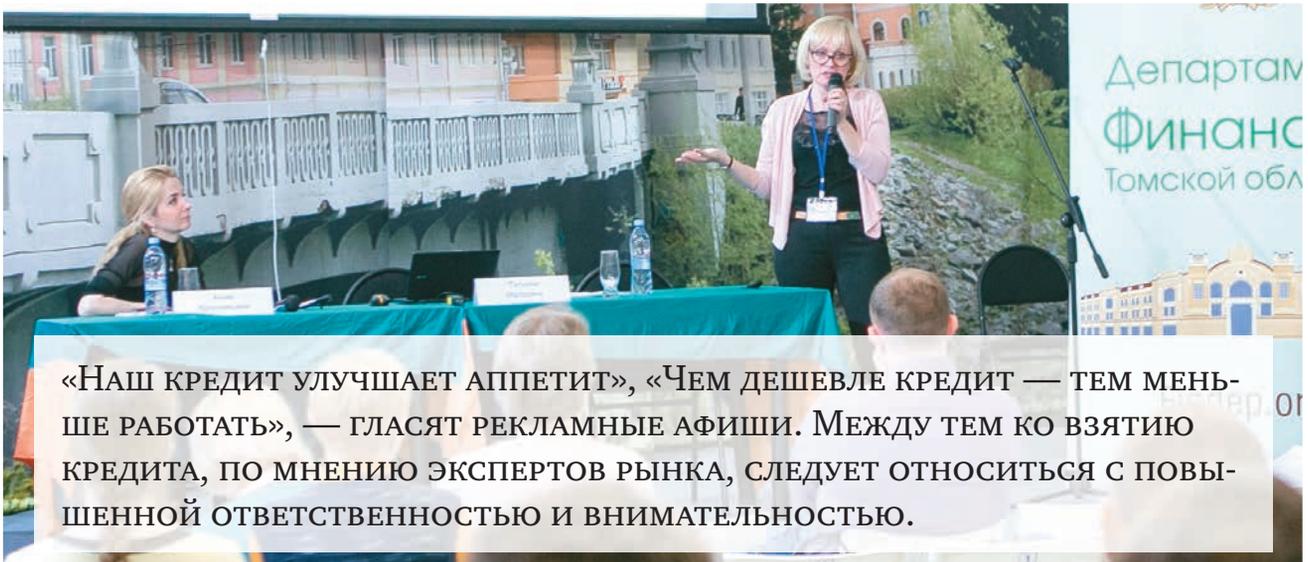
ном бюджете лишние деньги на очередного Бэтмена или «Лего», — предлагает Евгения.

Сергей рекомендовал несколько программ для учета финансов:

- Family — <http://sanuel.com>, офлайн;
- MoneyTracker — <http://dominsoft.ru>, офлайн;
- 1С-Деньги — <http://online.1c.ru/catalog>, офлайн;
- Drebedengi — <http://drebedengi.ru>, офлайн и онлайн;
- EasyFinance — <http://easyfinance.ru>, онлайн;
- 4 Конверта — <http://www.4konverta.com>, онлайн;
- Дзен-мани — <http://zenmoney.ru>, онлайн.

— Но поверьте, на самом деле вам нужны всего лишь блокнот и карандаш, — отметил эксперт. — Главное, чтобы у вас появилось желание начать уделять внимание вашему бюджету.

**Анна ЯРОСЛАВЦЕВА**



«Наш кредит улучшает аппетит», «Чем дешевле кредит — тем меньше работать», — гласят рекламные афиши. Между тем ко взятию кредита, по мнению экспертов рынка, следует относиться с повышенной ответственностью и внимательностью.

## Кредитные ловушки

— Нас уже посадили на жизнь в кредит, каждый из нас хотя бы раз в жизни, наверное, задумывался о том, чтобы его взять. Но кредит — это не всегда дешево. К тому же важно уметь отстоять свои права при заключении договора, — уверена эксперт по защите прав потребителей на рынке финансовых услуг **Татьяна Маторина**.

Об основных моментах, на которые стоит обратить внимание при заключении кредитного договора, Татьяна рассказала на мастер-классе. Цитируем главное.

### НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ В КРЕДИТНОМ ДОГОВОРЕ?

Прежде всего нужно убедиться в отсутствии в кредитном договоре следующих условий:

- о возможном внесении банком в одностороннем порядке изменений, например, сокращения срока действия договора (в том числе при ухудшении финансового положения заемщика);
- об увеличении размера процентов и изменении порядка их определения;
- об увеличении или установлении комиссионного вознаграждения по операциям (за исключением случаев, предусмотренных ФЗ от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности»);
- о наложении штрафа за отказ заемщика от получения кредита;
- о запрете досрочного возврата кредита в течение определенного времени, а также о взимании банком комиссии за досрочный возврат кредита;

- об изменении банком в одностороннем порядке дополнительных услуг банка (тарифов), связанных с исполнением кредитного договора;
- о взимании платы за выдачу справок;
- о рассмотрении споров только по месту нахождения банка.

И наоборот, отсутствие в кредитном договоре права заемщика-гражданина на обращение в суд по своему месту жительства (нахождения), а также по месту заключения или исполнения договора нарушает права потребителя.

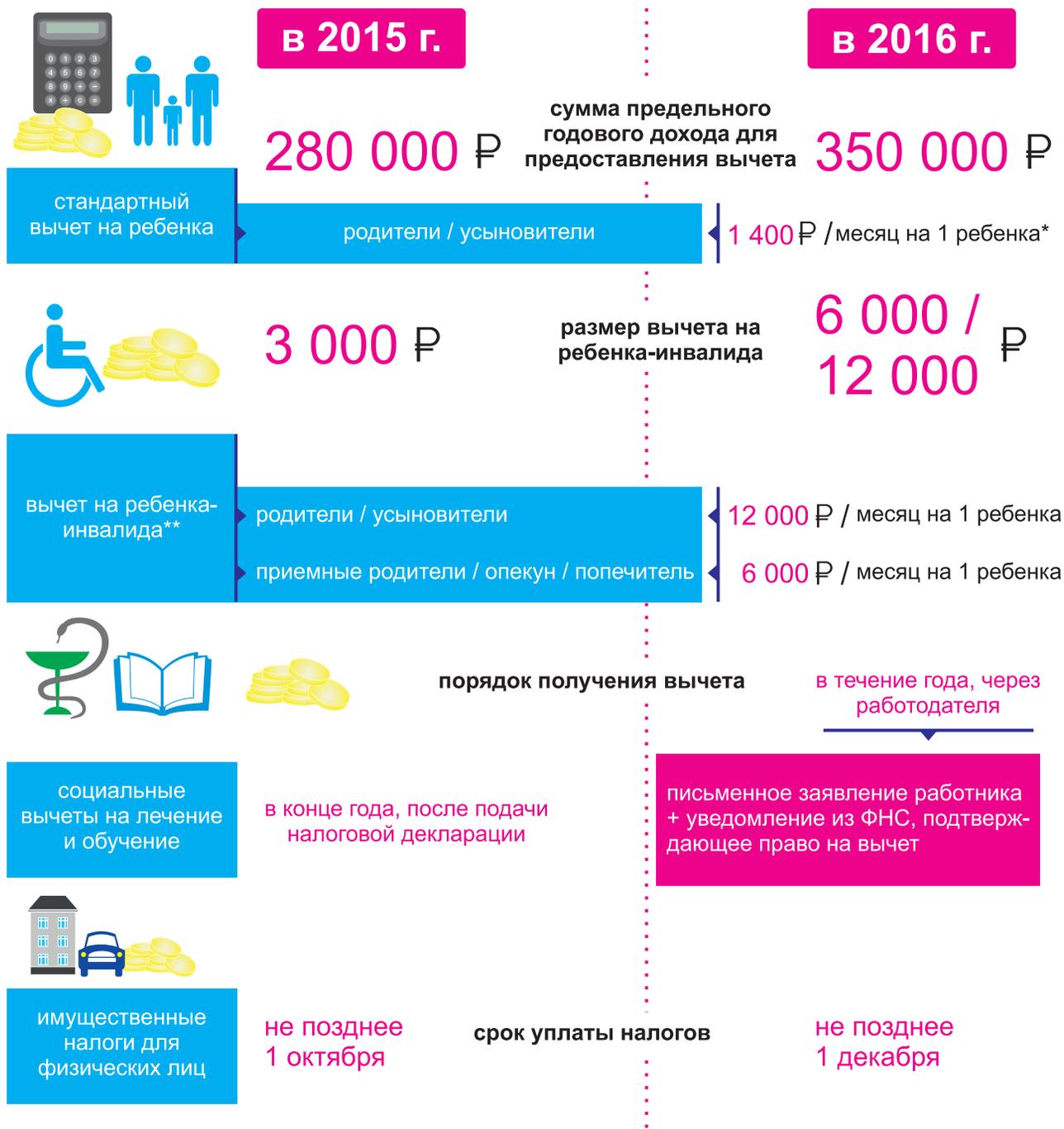
Татьяна особо подчеркнула, что в случае изменения условий кредитного договора, влекущего изменение полной стоимости кредита, кредитная организация обязана довести до заемщика информацию о полной стоимости кредита. Эта информация может содержаться в проекте кредитного договора (дополнительного соглашения), в документах, направляемых сторонами друг другу в процессе заключения кредитного договора, или может быть доведена до заемщика иными способами, позволяющими подтвердить факт его ознакомления с указанной информацией и предусматривающими наличие даты и подписи.

Говоря о навязывании услуги страхования, Татьяна Маторина отметила, что включение в договор условия о страховании жизни и здоровья не нарушает прав заемщика только в том случае, если он имел возможность заключить с банком кредитный договор и без данного условия.

**Нина МАКАРОВА**



## Изменения в налоговом законодательстве в 2016 г.



\* 1 400 рублей — вычет на 1-го и 2-го ребенка, на 3-го и каждого последующего вычет составит 3 000 ежемесячно.

\*\* На каждого ребенка-инвалида до 18 лет или учащегося очной формы обучения, аспиранта, ординатора, интерна, студента в возрасте до 24 лет, если он является инвалидом I или II группы.



# Хайп-проекты — лучший в мире лохотрон

Когда меня попросили написать несколько слов о хайп-проектах, то я честно сказал, что в первый раз слышу о таком. Может быть, и стыдно не знать о такой замечательной вещи, как HIGH YIELD INVESTMENT PROJECT (HYIP) или по-русски о хайп-проекте, имея чуть ли не 25 лет опыта торговли на бирже, более 5 лет работы в банке и 3 года — в финансовом консалтинге. Сначала я отказался — ну, не знаю я этого, и зачем писать о том, о чем в первый раз слышу? Но поинтересовавшись, что же это за неизвестное финансовое «животное», резко передумал.



**Павел ПАХОМОВ**

Руководитель  
Аналитического  
центра

Санкт-Петербургской биржи  
Специально для журнала  
«Ваши личные финансы»

...Такого беззастенчивого вранья клиентам-вкладчикам я ни разу в своей уже достаточно долгой жизни на финансовом рынке не встречал.

## ЧТО ЖЕ ТАКОЕ ХАЙП-ПРОЕКТ?

Вот что нам говорит всезнающий интернет: хайп (от англ. HYIP — High Yield Investment Program) — мошеннический проект, похожий на инвестиционный фонд с высокой доходностью. На данный момент это в основном онлайн-проекты, которые работают с электронными валютами. Обычно хайп-проекты являются финансовыми пирамидами, выплачивающими баснословные проценты за счет новых поступлений и привлечения большого количества участников. Тем самым происходит подпитка свежими деньгами. После того как поток денег прекращается или его не хватает для покрытия текущих обязательств, хайп закрывается, все выплаты прекращаются.

Обычные среднесрочные хайп-фонды обещают доходность на уровне 1-3 % в сутки. Подобные проекты могут жить весьма долго — около 6-9 месяцев. Все зависит от целей администратора такого фонда и умения его раскрутить.

Быстрый хайп (Fast HYIP) живет самое короткое время, но обещает инвестору по 5-50 % в сутки. Такой вид инвестирования скорее напоминает рулетку — повезет/не повезет.

*Хайп (от англ. HYIP — High Yield Investment Program) — мошеннический проект, похожий на инвестиционный фонд с высокой доходностью.*

Для вкладов в хайпы используются электронные платежные системы, иногда — банковские переводы. С недавних пор система WebMoney перестала работать почти со всеми хайпами, рассматривая их в соответствии с законами РФ как мошеннические организации.

Как видим, все абсолютно прозрачно и ясно — мошеннический проект. Есть даже уточняющий фактор — быстрый хайп! Кто успел, тот и съел. Но успевают лишь немногие. Правда, для красоты и солидности к названию «прикручено» слово investment — инвестиционный. Это явно лишнее. Ничего инвестиционного в этих проектах нет вообще и никогда не будет. Но раз существуют эти проекты, значит, на них есть спрос. Возникает естественный вопрос: что движет людьми, вкладывающими свои деньги в такие проекты? Кто они? Чтобы выяснить это, я прошерстил ряд сайтов хайп-проектов и изучил информацию, собранную на агрегаторах по хайп-проектам — на так называемых хайп-мониторах.



### ЧТО Я ВЫЯСНИЛ?

Во-первых, что эта область человеческой деятельности цветет и расцветает в полную силу. И это несмотря на громкие заявления властей о борьбе с финансовыми пирамидами.

Во-вторых, это абсолютно современный бизнес, расположенный в зоне электронной коммерции. И это естественно, поскольку где как не в бездонной паутине интернета проще всего остаться анонимным с возможностью в любой момент исчезнуть навсегда из поля зрения, охватив при этом своими завлекающими предложениями максимальное количество «инвесторов»?

В-третьих, побывав на нескольких десятках сайтов, предлагающих инвестировать в хайп-проекты, я с удивлением понял, что они «заточены» прежде всего под русскоговорящих инвесторов, то есть под граждан бывшего СССР. Хотя сразу этого не скажешь: домен чаще всего не в зоне ru, а в международных зонах com или net, и названия у хайпов

все сплошь на английском языке. Правда, если присмотреться, то слишком уж они красивые и на слишком уж правильном английском — почти как из советского школьного учебника — Global Market Corporation, Best Star, Platinum Way... И текст на сайте хоть и написан на английском, но при этом на самом видном месте всегда висит русский флажок, либо в списке языков, на который следует перевести текст, русский всегда стоит на первом месте. Подозрительно?!

Вы когда-нибудь бронировали билеты, например, в иностранных авиакомпаниях? Там при бронировании тоже есть русский язык. Но как долго вы его искали? Русский находится обычно где-то в конце списка, между Portugues и Slovencina. И нужно приложить некоторые усилия и быть очень внимательным, чтобы не проскочить слово «Русский» в длинном списке мировых языков. А тут — всегда на первом месте! Какая забота!

Но если хорошенько подумать, то российская (и вся бывшая советская) аудитория — наиболее благодатный материал для мошенников такого рода. Во-первых, в основной массе она бедна, и света в конце тоннеля как не было, так и нет. На свои честно заработанные 200-300, максимум 500 долларов в месяц можно только существовать, а не жить. А жить-то хочется! Как стать миллионером? Наша жизнь не дает на этот вопрос ответа и выход только один — верить в чудо. И тут чудо тебе преподносят на блюдечке с голубой каемочкой... Посмотрите на стандартный пример условий инвестирования одного из множества хайп-проектов:

**Доходность:** 2,1 % в день на 15 дней; 2,3 % в день на 35 дней; 2,7 % в день на 60 дней; 250 % через 40 дней; 600 % через 65 дней; 1 800 % через 105 дней.

**Минимальный вклад — 10\$.**

Красиво? И это далеко не лучшая доходность. Можно найти хайпы с доходностью и в 3 000 %, в 5 000 % и даже в 10 000 %! Да чего уж мелочиться — чем больше нулей, тем привлекательнее!

Но хватит критиканства! Может, высокодоходные проекты действительно столько зарабатывают? Куда они инвестируют наши с вами кровно заработанные денежки? Опять же, пройдясь по сайтам хайп-проектов, можно констатировать, что 95% всех так называемых инвестиций приходится, что вполне логично, на обычные финансовые инструменты биржевого и внебиржевого рынка — такие, как Forex и производные инструменты. А в последнее время особо популярна в узких финансовых кругах и абсолютно непонятна широкому кругу граждан криптовалюта Bitcoin.





Вот пример типичной рекламы одной из «инвестиционных» компаний, предлагающих вкладывать деньги в свои хайп-проекты.

*«Нет повода переживать, даже если ваш опыт на финансовых рынках еще не достаточно большой для проведения серьезных операций или отсутствует вовсе. Хорошим выходом может оказаться доверительное управление капиталом, которое предлагает наша компания. Колоссальный опыт успешных сделок наших специалистов и обратная связь от наших клиентов тому подтверждение. Сделать это просто — с помощью онлайн-сервиса нашей компании.*

*Мы считаем нашей сильной стороной использование комплекса уникальных, передовых сверхтехнологичных разработок с проверенными годами, хорошо зарекомендовавшими себя стратегиями и тактиками работы наших ведущих специалистов. Их инновационные решения позволяют совершать самые успешные сделки на Forex и фондовой бирже, а также как ни в какой другой области они нужны в высокодоходной и сверхперспективной сфере — торговле криптовалютами резервами».*

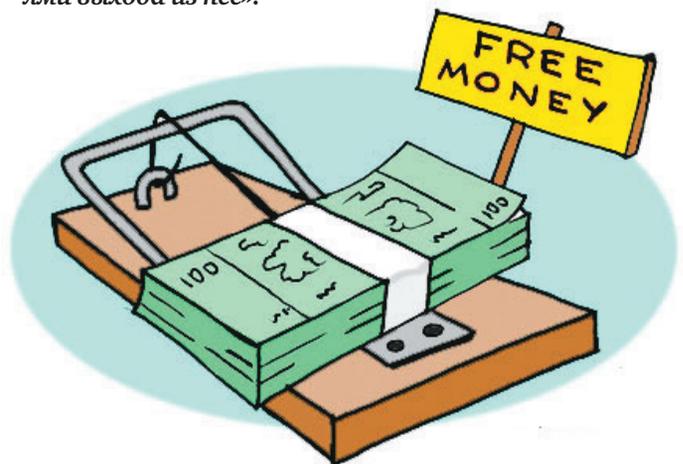
Вот такие суперпрофессионалы есть на нашей планете! Но заметьте, вы никогда не увидите, что



же такое делают эти супертрейдеры и какие сделки они совершают. По каким ценам? С какими конкретными инструментами? Ну да, это же жутко секретно! Ведь выведывают конкуренты про эти замечательные стратегии и начнут их применять направо и налево...

Кроме финансовых рынков в хайп-проектах иногда используются еще и всякие инновационные штучки типа модных нанотехнологий. Вот классический пример такого рода рекламы:

*«Компания Nano (название компании изменено) является инвестиционно-научной группой, которая с 2011-го года занимается размещением капитала в бизнес-процессы с большой финансовой отдачей. Приоритетом компании являются бизнес-процессы, формирующиеся на основании инновационных составляющих. Уникальным ресурсом компании является научный совет, который состоит из ученых, которые занимаются экспертной оценкой аналитических отчетов, подготовленных специалистами нашей компании. Оценивая полученные данные с точки зрения перспективы развития и возможности инновационной составляющей, мы организуем сделку с условиями выхода из нее».*



И опять все красиво и просто восхитительно. И сколько умных слов! Правда, эти слова ни о чем, и вы опять же никогда не узнаете ни об одном объекте инвестирования, который выбрал для ваших инвестиций очень умный ученый совет этой компании. Но зачем это вам надо, когда вы через 3 месяца заработаете 1 500-2 000 % дохода? Заработать вы, конечно, заработаете, но получите ли?

### А ЗАПЛАТИТЬ СЛАБО?

На биржевых финансовых рынках есть понятие «бумажная прибыль». Оно означает лишь то, что пока не зазвенели денюжки у вас в кармане, прибыли нет, какие



бы красивые цифры ни были «нарисованы» в отчете по вашему счету. Написать можно что угодно. Суть хайп-проектов на самом деле сводится вовсе не к инвестированию — инвестировать здесь вообще никто и никуда не собирается. Любой человек, хоть немного разбирающийся в финансах, скажет вам, что зарабатывать в течение длительного срока 1-5 % в день просто невозможно.

Но! Даже если вдруг вы это делаете, то тогда вам просто не нужны дополнительно чужие деньги.

**За высокодоходными проектами вообще ничего не стоит, кроме сплошного «разводилова» — наглого и абсолютно откровенного.**

### ДАВАЙТЕ ПРОСТО ПОСЧИТАЕМ

Допустим, у нас есть 100 долларов и мы начинаем зарабатывать столько, сколько дано в условиях инвестирования компании в примере, приведенном выше (1 800 % за 105 дней). Повторюсь, что это далеко не самый большой процент, который предлагают хайп-проекты своим клиентам!

Итак, стартовый капитал у нас — 100 долларов. Тогда через 105 дней у нас будет 1 800 долларов. Через 210 дней — 36 400 долларов, а через 315 дней — уже 655 200 долларов!

То есть менее чем через год у нас уже более полу-миллиона долларов! Ну, а если мы «поинвестируем» в таком режиме еще полгода, то через 630 дней у нас будет 3,5 млрд долларов! И это со стартовым капиталом в 100 долларов!

Вот только остается неясным один маленький вопрос: а почему же сам организатор этого проекта не хочет стать миллиардером? И зачем ему нужны наши жалкие 10 долларов?

Надеюсь, всем все понятно! За высокодоходными проектами вообще ничего не стоит, кроме сплошного



«разводилова» — наглого и абсолютно откровенного. Если конторы, работающие на рынке Forex или с биржевыми опционами, еще хоть как-то пытаются соблюсти хотя бы видимость приличия и всеми силами стараются внушить клиенту, что он будет работать на настоящем финансовом рынке, то в хайп-проектах этого нет и в помине. Кучка аферистов, пользуясь тем, что наши люди вечно бедны и вечно им не хватает столько-то денег для полного счастья, и оперируя непонятными для массы людей финансовыми терминами, запудривает им мозги большими нулями с возможностью легкого, быстрого обогащения. Они пользуются и тем, что в большинстве своем наши люди финансово малограмотны и совершенно не понимают, что зарабатывать такие деньги невозможно ни при каких условиях. И плюс к этому — минимальный «входной билет» — ну, что такое 10 долларов? Так, пустяки! Ведь фактически ничем не рискуешь?! И вдобавок к этому — анонимность совершения сделок в интернете и никаких обязывающих документов! Из сплава всего этого получается эффективный хайп-проект.

Однако красивые слова сути не меняют: хайп-проект — очередное мошенничество.

### ВОВРЕМЯ ЗАДАННЫЕ ВОПРОСЫ

Когда вам предлагают инвестировать во что бы то ни было и обещают при этом гарантированный доход выше банковского депозита, задавайте себе вопросы:

1. Где эти деньги будут зарабатывать?
2. Можно ли заработать такие деньги там, где они будут «зарабатываться»?
3. Какие риски потерь при этом «зарабатывании» существуют?

И если вы не получили четкого и внятного ответа на эти вопросы, развернитесь и бегите как можно дальше и как можно быстрее, пока ваши деньги еще целы и невредимы! В противном случае — пеняйте на себя! Успешных вам инвестиций!





# Главные фондовые биржи дореволюционной России

Первая биржа Российской империи — Санкт-Петербургская — как торговая организация возникла в самом начале XVIII в. по инициативе Петра I. Она была образована для торговли различными товарами, наряду с которыми обращались и векселя. Биржа была местом встречи купцов, главным образом иностранных, и маклеры биржи играли скорее всего роль переводчиков. Доступ на биржу был совершенно свободным. Запрещалось только беседовать на бирже о политических делах и засиживаться дольше положенного времени.



**Юрий ГОЛИЦЫН**  
Московская Биржа  
Канд. ист. наук  
Специально для журнала  
«Ваши личные финансы»

## САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКАЯ БИРЖА

В 1831-1832 гг. было утверждено Положение о биржевых маклерах и биржевом комитете, а также Устав Санкт-Петербургской биржи, который с некоторыми изменениями действовал до Октябрьской революции 1917 г.

В 1893 г. министерство финансов установило некоторые ограничения на проведение биржевых операций без участия маклеров. Книги маклеров могли подвергаться ревизии со стороны министерских чиновников. Министр финансов получил право увольнять маклеров, если в их деятельности обнаруживались какие-либо злоупотребления. В 1895 г. введение бумаг в котировку стало производиться с разрешения министра финансов.

В июне 1900 г. на Петербургской бирже для торговли ценными бумагами и валютой был образован Фондовый отдел, который стал подчиняться непосредственно Особенной канцелярии по кредитной части Министерства финансов. На протяжении следующих лет министр финансов утвердил «Правила для Фондового отдела при Санкт-Петербургской



Петербургская биржа. Открытка начала XX века.

бирже» (1901 г.), «Правила о допущении бумаг к котировке на Фондовом отделе Санкт-Петербургской биржи» (1902 г.), «Правила об ответственности лиц, вводящих в обращение ценные бумаги на Санкт-Петербургской бирже» (1902 г.), «Правила для сделок по покупке и продаже иностранной валюты, фондов и акций на Санкт-Петербургской бирже» (1907 г.). Это были основные документы, регламентировавшие биржевое обращение ценных бумаг. При разработке законодательства о Фондовом отделе Российское правительство взяло за образец германское биржевое право с использованием практики организации фондовой биржи во Франции.

В соответствии с вышеназванными документами Фондовый отдел являлся организованным обществом, делами которого руководили общее собрание действительных членов отдела и Совет отдела. К посещению фондового отдела допускались:



1) действительные члены; 2) постоянные посетители; 3) гости; 4) представители министерства финансов.

Действительными членами фондового отдела могли быть представители банков, банкирских заведений и лица, получившие промышленные свидетельства I разряда на производство банкирских операций. Постоянными посетителями фондового отдела могли быть все лица, получившие в Петербурге промышленное свидетельство, соответствовавшее купеческому свидетельству первой гильдии. Им было предоставлено право заключения биржевых сделок через фондовых маклеров.

Гости, т. е. заинтересованные лица, допускались на биржу после сложной процедуры разрешения и согласования по рекомендации действительных членов. Гости не имели права заключать сделки.

Заключение биржевых сделок находилось в руках фондовых маклеров, которые могли действовать только по приказам и которым было запрещено производить сделки за собственный счет. Маклеры предлагались советом отдела и назначались министром финансов. Маклер приводился к присяге и

**Иллюстрация из книги А. Г. Тимофеева «История Санкт-Петербургской Биржи», изданной в 1908 году.**



**Иллюстрация из книги А. Г. Тимофеева «История Санкт-Петербургской Биржи», изданной в 1908 году.**

вносил залог в 15 000 руб. За исполнение сделок, заключенных при участии маклера, последний отвечал в пределах данных ему приказов. Залог же предназначался на удовлетворение лиц, потерпевших убытки от неправильных действий маклера, и на обеспечение исполнения биржевых сделок. Естественно, что маклер не должен был действовать во вред своему заказчику, но с другой стороны, маклер не должен был «принимать поручение, в котором усматривает умысел к подлогу и обману».

В дни, когда на бирже происходили торги, Фондовый отдел издавал котировочный лист. Это издание выходило на русском и французском языках и подписывалось председателем Котировочной комиссии.

Общее количество котировавшихся на Санкт-Петербургской бирже государственных и гарантированных правительством облигаций, городских займов, ипотечных бумаг и облигаций акционерных обществ к 1 января 1908 г. составляло 266, за пять лет их число увеличилось на 57, достигнув к 1 января 1913 г. 323. Фактически же в 1912 г. сделки совершались с 28 государственными займами, 6 государственными и 16 частными железными дорогами, 9 облигациями городских займов, 23 облигациями кредитных обществ, 15 закладными листами земельных банков и 7 облигациями акционерных компаний — всего со 104 из котировавшихся на бирже 323 бумаг подобного рода.

В 1912 г. в биржевом обороте находились акции и паи 173 предприятий, тогда как в официальном бюллетене насчитывалось 295 компаний. Сделки совершались главным образом с акциями 13 железных дорог, 14 коммерческих и 10 земельных банков, 12 нефтяных, 6 цементных, 22 металлургических и механических, 3 стекольных предприятий, 5 ломбардов, 14 страховых и транспортных,



8 парходных и 18 различных компаний. На Петербургской бирже не котировались акции сахарных, химических, писчебумажных и трамвайных компаний. Из 73 каменноугольных и горных предприятий в бюллетень входили только 13, а реальные сделки проводились только с 3-4, да и то только в период биржевого оживления. Между тем акции компаний, не включенных в котировку Петербургской биржи, успешно обращались на зарубежных фондовых рынках.

В течение первых восьми месяцев 1913 г. на биржу были допущены акции еще 22 компаний. В конце года были введены в котировку облигации Кассы городского и земского кредита.

Интересно, что в Российской империи были запрещены сделки с ценными бумагами иностранных эмитентов.

### МОСКОВСКАЯ БИРЖА

Первый указ о строительстве здания биржи в Москве был издан в 1789 г. Но по различным причинам начало строительства постоянно откладывалось. После Отечественной войны 1812 г. «купечество основало свои ежедневные собрания на углу Гостиного двора, выходящего на Ильинку и Хрустальный переулок, занявши наружную двухмаршевую лестницу с имевшейся при ней площадкой, а также прилегающий тротуар и часть улицы».



Московская Биржа в 1864 году.

Официальной датой начала работы Московской Биржи считается 8 ноября 1839 г. С этого дня решением Государственного Совета на Московскую Биржу были распространены биржевые правила, действовавшие в Санкт-Петербурге, и начал работать Биржевой комитет.

Свой собственный устав Московская Биржа, несмотря на многие годы работы, получила только в 1870 г. С инициативой выступило местное купече-

ство, недовольное сложившейся ситуацией, когда деятельность биржи регламентировалась правилами для биржи Санкт-Петербурга. Устав был составлен на основе Положения о маклерах 1831 г. и устава Санкт-Петербургской биржи 1832 г., которые еще долгое время оставались образцом для написания уставных документов провинциальных бирж.

По уставу Московской Биржи членами биржевого общества могли быть лица, производившие торговлю по купеческим свидетельствам, акционерные общества и товарищества на паях, внесшие установленную плату за право посещения биржи. Таким образом, производить свои операции на бирже имели право только три категории: 1) лица, осуществлявшие оптовую торговлю и имевшие промысловое свидетельство I разряда на торговые предприятия; 2) владельцы промышленных предприятий, торговавшие оптом продукцией своих предприятий; 3) скупщики сельскохозяйственных продуктов и животных, имевшие промысловое свидетельство на торговые предприятия II разряда.

Исполнительным органом московского биржевого общества являлся Биржевой комитет в составе председателя и пяти членов, который избирался выборными представителями в количестве 100 человек сроком на 3 года. Именно наличие института выборных отличало Московскую Биржу (вместе с Санкт-Петербургской и Киевской) от провинциальных бирж. Порядок выборов определялся министром финансов. При Биржевом комитете функционировали несколько комиссий (котировальная, банковская, юридическая, справочная и др.), которые контролировали определенные направления работы и оперативно обсуждали возникавшие проблемы. Фондовый и торговый отделы на Московской Бирже не разделялись.

В то время как на Санкт-Петербургской бирже уже совершались сделки с ценными бумагами, на Московской их еще не было.

Но когда в 1868 г. в Санкт-Петербурге началась биржевая лихорадка, сопровождавшаяся активизацией неофициальной фондовой торговли, нечто подобное охватило и Москву. Биржевому комитету пришлось принимать меры против распространения биржевой игры. Потребовалось введение ежедневных котировок и принятие административных мер против игроков, которые в 1869 г. собирались в Чижевском Подворье, а в 1870 г. — в Доме грузинской царевны. Позднее с некоторой долей иронии газета «Русские ведомости» писала: «По примеру Петербурга замутилась и наша неповоротливая Москва: и она поднатужилась, успела было, на короткое правда время, завести у себя также в каком-то трактире фондовую биржу». Именно с этого времени сделки с цен-



Вид со стороны Биржевой площади, фото 1880-х годов.

ными бумагами стали обычным явлением и на Московской Бирже.

В 1891 г. выборные Московской Биржи приняли «Правила для сделок по покупке и продаже ценных бумаг, золота, серебра, таможенных купонов и иностранных переводных векселей». Правила не признавали срочных фондовых сделок. Все подобные сделки должны были заключаться за наличные и немедленно. Исключение делалось только при продаже иностранных переводов, таможенных купонов и драгоценных металлов. Разновидностей биржевых сделок правила не предусматривали.

Здание Московской Биржи в конце XIX века.



Постепенно емкость Московской Биржи практически догнала Санкт-Петербургскую. Фактически на Московской Бирже происходили обороты с большинством бумаг, котировавшихся в Санкт-Петербурге. Но в официальном бюллетене число допущенных к обращению акций промышленных предприятий было ограничено. По мнению современников, это объяснялось большей разборчивостью московского Биржевого комитета при допуске к котировке на бирже новых ценных бумаг.

Особенно большое значение имела Московская

Биржа для обращения акций железных дорог и земельных банков. Для этой категории ценностей Москва являлась даже лучшим рынком, чем Санкт-Петербург. Но еще большее значение имела Московская Биржа для государственных ценных бумаг и других бумаг с определенной доходностью. При реализации подобных бумаг большая часть их тиража размещалась в Москве.

Всего в официальном бюллетене Московской Биржи на 1 января 1913 г. значились 146 облигаций на сумму 11,7 млрд руб.

Среди котировавшихся банковских акций бумаги лишь одного Московского торгового банка с основным капиталом в 10 млн руб. распространялись только на Московской Бирже. Акции остальных 19 банков с основным капиталом в 392 млн руб. находились в обращении одновременно и на Санкт-Петербургской бирже. Акции 12 предприятий с основным капиталом 41,81 млн руб. котировались только в Москве. В основном это были местные семейные предприятия.

Местные банки, такие, как Московский Купеческий, Московский Торговый, Московский Учетный, Московский Международный Торговый и другие, охотно работали с ценными бумагами, активно действуя на фондовом рынке. Правда, в отличие от своих коллег из Санкт-Петербурга, вкладывавших огромные средства в корпоративные акции и облигации, московские банкиры проявляли в основном интерес к операциям с «безопасными» биржевыми ценностями, т. е. с государственными и городскими ценностями.

Кроме Санкт-Петербурга и Москвы, фондовые биржи функционировали еще в Варшаве, Риге, Киеве, Харькове и Одессе. Накануне Первой мировой войны открылась биржа в Гельсингфорсе (Хельсинки). Но там обращались в основном местные ценные бумаги.

Московская Биржа.  
Наши дни.





Рисунок, участвовавший в конкурсе детского художественного творчества «СТРАНА ФИНАНСОВ»

Алина БОРИСЕНКО, 13 лет, г. Томск  
«Семейный бюджет. Доходы и расходы»