



ДЕФИЦИТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ
НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ **7 стр.**



ЧТО СЛЕДУЕТ ХРАНИТЬ
В БАНКОВСКОМ СЕЙФЕ? **14 стр.**



КАК НЕ ПОПАСТЬ В СЕТИ
ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД? **16 стр.**

деловой
вестник

Ваши личные финансы



№3
18 июня 2010



Сергей Предин
Начальник отдела развития розничной сети Томского филиала «Росгосстрах»



Евгения Генкель
Начальник управления имущественного страхования Томского филиала «СОГАЗ»



Лариса Иванова
Начальник отдела розничного страхования Томского филиала «Ингосстрах»



Андрей Билле
Директор Томского филиала «Согласие»



Виктория Гизбрехт
Директор Томского филиала «РЕСО-Гарантия»



Ольга Севостьянова
Президент некоммерческого партнерства по развитию туризма в Томской области

Страховой рынок: начинаем диалог

Практически каждый из нас является потребителем услуг страхования. Однако лишь незначительный процент населения приобретает страховой продукт на добровольной основе. Полис ОМС мы получаем на работе, страхуем жилье – оформляя ипотечный кредит, автомобиль – когда его приобретаем. Как сегодня работает страховой рынок, для чего нам нужны страховые продукты, как выбрать компанию для заключения договора страхования и не попасть в руки мошенников – для ответов на эти вопросы «ВЛФ» собрали активных участников рынка страховых услуг в Томске за круглым столом. **ПРОДОЛЖЕНИЕ НА СТР. 4–6**



Интернет нуждается в специалистах

Компания «Яндекс» открывает кафедры в вузах России, на которых ведется обучение специалистов интернета.

— Выпускники могут работать и не в «Яндексе». Важно создание питательной среды для развития интернета, — поясняет директор по региональному развитию компании «Яндекс», член Российской академии интернета Александр Ларьяновский, приехавший в Томск для проведения стажировки у специалистов региональных парламентах.

Сегодня известный сайт российского значения — это тысячи сотрудников разных профессий: математиков, лингвистов, программистов, верстальщиков, менеджеров. Как отмечает интернет-академик, сайт может быть очень выгодным бизнесом, и работают в этой сфере все больше людей. При этом российский Интернет страдает от нехватки кадров.



ПЕРВЫЙ ИНДИКАТОР РЕГИОНА

Фондовая биржа РТС начала рассчитывать индекс российского региона — Индекс РТС Сибирь. Это будет первый региональный индикатор в России. Инициатором его создания стала Межрегиональная ассоциация «Сибирское Соглашение» (МАСС).

Индекс РТС Сибирь — региональный индикатор, отражающий динамику капитализации предприятий СФО. Новый индекс позволит инвесторам оценивать инвестиционную привлекательность и уровень экономического развития Сибири. В его расчет вошли предприятия, значительная доля деятельности которых связана с Сибирским регионом. Индекс может быть использован для создания индексного паевого инвестиционного фонда.

В базу расчета Индекса РТС Сибирь вошли следующие эмитенты: «Белон», «Сибирьтелеком», «ГМК Норильский никель», «РусГидро», «ОГК-3», «Распадская», «Газпром нефть», «ТГК-11», «Южный Кузбасс» и «МДМ Банк».

О БЮДЖЕТЕ

НОВЫЙ РЕЙТИНГ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ



Международное рейтинговое агентство Standard&Poor's в мае повысило долгосрочный кредитный рейтинг Томской области по международной шкале до уровня «В» - прогноз «Позитивный», по российской шкале - до уровня «ruА-». Прогноз «Позитивный» означает, что в случае благоприятных изменений рейтинг Томской области может быть повышен.

Повышение рейтинга связано с рядом причин: Томская область приняла меры по сокращению расходов и получению кредитов из федерального бюджета, сохранила умеренные бюджетные показатели, а также постепенно переходит к снижению своей долговой нагрузки в 2010-2012 годах.

Эксперты рейтингового агентства отметили стремление Томской области на своевременное и полное исполнение принятых на себя долговых обязательств в любых экономических обстоятельствах, что особенно отчетливо проявилось в наиболее сложный момент экономического кризиса - в начале 2009 года, когда доступ к кредитному рынку был существенно ограничен у всех экономических субъектов.

Вместо «Алпи» — «Свежие продукты»



Закрываются магазины «Алпи» — супермаркет на пр. Ленина-Дальнеключевской и гипермаркет на ул. Мичурина.

— Сеть, а это 9 магазинов, не собирается уходить из Томска, — говорит управляющая сети «Алпи» в Томске Анастасия Фролова. — Кризис спровоцировал смену торгового формата: покупательская способность за последние год-полтора упала на 30 процентов и стало не целесообразно содержать крупноформатные магазины. От гипермаркетов переходим к мини-маркетам и даже вариантам шаговой доступности. Сейчас идет первый этап перерождения сети в иной формат: перерегистрация юрлица «Алпи-Томск в «Свежие продукты». В

наших торговых объектах площадь будет 100—150 кв. м., остальные квадратные метры сдадим в аренду, сохраним лишь продуктовую линейку. Первый торговый объект под вывеской «Свежие продукты» начнет работать на пр. Комсомольском уже в середине июня. Следующий — на Ленина-Д. Ключевской. Что касается гипермаркета на ул. Мичурина, торговый процесс здесь парализован временно: продуктовую линейку вообще вывели из магазина, так как потребители перестали покупать много продуктов, так что на ул. Мичурина сохраним только промышленную группу товаров, но в несколько раз сократив свои торговые площади. Под каким названием будет работать бывший гипермаркет — компания еще не определилась.



СОСЕДИ

НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ЦЕН

По данным мониторинга департамента тарифного регулирования и государственного заказа Томской области, в текущем году в нашей области по-прежнему наблюдается тенденция снижения темпов инфляции.

За 5 месяцев 2010 года товары и услуги на потребительском рынке Томской области подорожали на 3,2 процента, в то время как за аналогичный период прошлого года цены в Томской области выросли на 5,2 процента.

Среди регионов Сибирского федерального округа Томская область занимает второе место по индексу потребительских цен (первое рейтинговое место присваивается региону с минимальными темпами роста цен). Ниже, чем у нас, цены зафиксированы только в Новосибирской области, а максимальный рост цен отмечен в Бурятии, где товары и услуги на потребительском рынке в январе — мае 2010 года подорожали на 4,7 процентов.

Перспективный юань

Юань может стать резервной валютой, наряду с долларом и евро. Об этом сообщил глава Минфина РФ Алексей Кудрин. Он отметил, что у китайской валюты очень хорошие шансы, и в течение 10 лет он уже выйдет на мировой рынок.

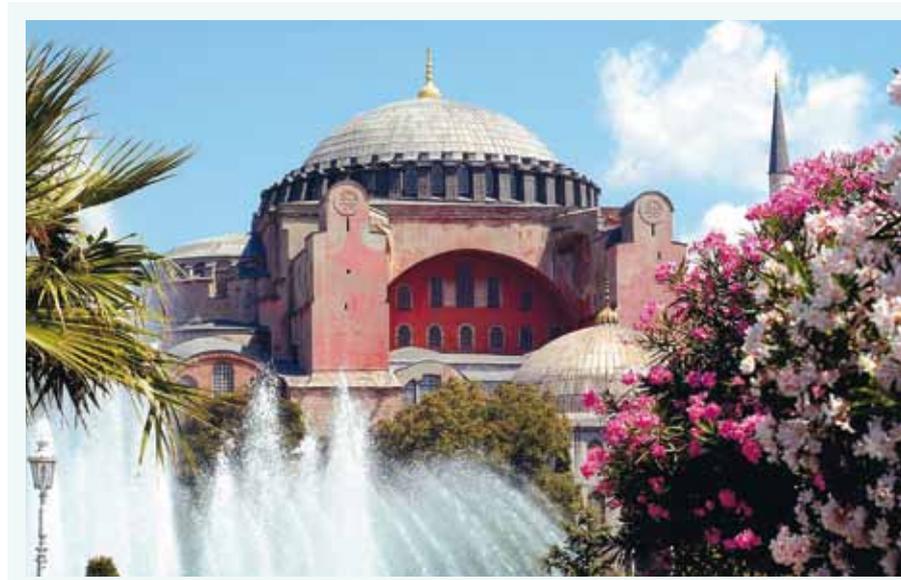


Комментируя ситуацию с рублем, министр отметил, что на сегодняшний день некоторые страны уже присматриваются к российской валюте как к резервной. — Но мы еще долго будет идти к этому, — резюмировал глава Минфина.

Еще в начале этого года международное рейтинговое агентство Standard & Poor's заявляло, что доллар все еще остается ведущей мировой валютой. Однако

растущий уровень госдолга США и сильная зависимость страны от иностранного капитала могут негативно отразиться на американской валюте и в конечном итоге даже привести к снижению кредитного рейтинга Штатов.

По данным на конец прошлого года, крупнейшим кредитором США оставался Китай, который являлся держателем 23% всех государственных долговых обязательств США.



В ТУРЦИЮ — БЕЗ ВИЗЫ

Россия и Турция заключили межправительственное соглашение о взаимной отмене виз. Это означает, что россияне, которые будут приезжать в Турцию на срок до 30 дней, то есть, прежде всего, туристы больше не приобретают визу.

В прошлом году в Турции отдохнули 2,5 млн россиян, в 2008 году — около 3 млн. — Наши люди любят отдыхать в Турции, и теперь такая возможность для них будет совершенно бесплатной, — сказал президент РФ Дмитрий Медведев.

До недавнего времени стоимость турецкой визы для россиян составляла \$20, ее можно было получить в виде вклеенной в паспорт марки непосредственно по прибытию в Турцию.

Конкурс для работодателей

Пенсионный Фонд РФ объявил о начале всероссийского конкурса «Лучший страхователь года по обязательному пенсионному страхованию».

Для участия в конкурсе работодатель должен своевременно и в полном объеме перечислять страховые взносы на страховую и накопительную части трудовой пенсии в бюджет ПФР, в срок и без ошибок представлять все документы по персональному учету, а также регистрировать в системе обязательного пенсионного страхования всех своих сотрудников.

Если на работодателя зафиксированы жалобы застрахованных лиц о нарушениях пенсионного законодательства РФ, то он участником конкурса стать не может.

Территориальные органы ПФР будут отбирать победителя в четырех категориях: работодатели с численностью сотрудников свыше 500 человек, от 100 до 500 человек, до 100 человек и индивидуальные предприниматели, имеющие наемных работников.

Работодателям, признанным лучшими страхователями года в своих регионах, будут вручены почетные дипломы,

подписанные Председателем Правления ПФР и управляющими ОПФР регионов.

Главная цель конкурса — напомнить работодателям, что своевременная и полная уплата страховых взносов в пенсионную систему — это еще и социальная ответственность бизнеса. Платежи работодателей — не только обеспечение нынешних пенсионеров, но и будущая пенсия сотрудников.

Итоги конкурса «Лучший страхователь 2010 года» будут подведены в мае 2011 года с учетом завершения представления отчетности за 2010 год.



ВОПРОСЫ ЗАДАВАЛИ МИХАИЛ СЕРГЕЙЧИК, ЕЛЕНА НАЗАРОВА

Страховой рынок:

В круглом столе «ВЛФ» приняли участие директор Томского филиала «Согласие» Андрей Билле, директор Томского филиала «РЕСО-Гарантия» Виктория Гизбрехт, начальник отдела развития розничной сети Томского филиала «Росгосстрах» Сергей Предин, начальник отдела розничного страхования Томского филиала «Ингосстрах» Лариса Иванова, начальник управления имущественного страхования Томского филиала «СОГАЗ» Евгения Генкель, президент некоммерческого партнерства организаций по развитию туризма в Томской области Ольга Севостьянова.



которые страхователю не выгодны. Например, в строке «автомастерская — по выбору страховой компании». Страхователем это выясняется в момент, когда уже наступает страховой случай.

Евгения Генкель: — Мы постоянно сталкиваемся с неграмотностью страхователей, они просто не читают документов. Заявление — это небольшой документ, его нужно просмотреть и лишь потом расписаться. В вашем случае страховщик вправе отказать клиенту в его пожеланиях, потому что в заполненном документе стоит подпись страхователя. Это значит, что он ознакомлен с условиями страхования.

— Какие страховки должны быть у каждого человека?



Начальник отдела розничного страхования Томского филиала «Ингосстрах» Лариса Иванова:

— В обязательном порядке нужно страховать свое имущество.

КЛИЕНТОВ И АГЕНТОВ

— Первый вопрос связан с экономическим кризисом: насколько он сказался на показателях рынка страховых услуг?



Начальник отдела развития розничной сети Томского филиала «Росгосстрах» Сергей Предин:

— Минувший год для нашего филиала прошел с ростом в 106 процентов по отношению к 2008 году. Основная причина — в кризисное время поднялся уровень розничных продаж. Одновременно упали показатели страхования в рамках корпоративных и партнерских программ. В 2009 году люди стали меньше получать кредитов и покупать автомобилей, и, соответственно, продажи страховых продуктов, обязательных для этих приобретений, тоже упали.

Желание страховать у физических лиц есть, но основная проблема в том,

что развитие страховой культуры идет крайне медленно. Если продавец входит в личный контакт с клиентом, вероятность заключения договора велика. Но сам человек, без участия страхового агента, в страховую компанию не приходит.

— Случается, что агент неправильно заполняет документы, и страхователь затем не может получить по этой причине выплату?



Начальник управления имущественного страхования Томского филиала «СОГАЗ» Евгения Генкель:

— Одна из проблем — агенты не всегда хорошо знают продукты, которые предлагают страхователю. И ситуации, о которых вы говорите, случаются. Но это не основание для отказа в страховой выплате, потому что в данном случае виноват работник компании.

— Есть примеры, когда агент в заявлении ставит галочки в тех местах,

ДЕШЕВАЯ МЫШЕЛОВКА



Директор Томского филиала «СОГЛАСИЕ» Андрей Билле:

— Первый вопрос, который часто задает клиент, перешагнувший порог страховой компании «Сколько стоит данная услуга?». Он еще ничего не знает об особенностях конкретных страховых продуктов, его интересует только цена. А продуктов очень много: по автотранспорту, например, только в нашей компании их как минимум десять. В итоге клиент попадает в ловушку: он приобретает самый дешевый продукт — по тарифу 3% от стоимости автомобиля. Но бесплатный сыр бывает только в мышеловке: застраховать автомобиль по полному риску за такие деньги невозможно. Клиент, попав в серьезное ДТП, не сможет возместить свои убытки.

— А если клиент считает, что страховая компания нарушила свои обязательства?



начинаем диалог

Андрей Билле: — В связи с огромным количеством компаний, которые присутствуют на страховом рынке России, случаются ситуации, когда страховщики действительно не выполняют свои обязательства перед клиентами. Это и приводит к негативному образу страховых компаний. В прошлом году страховой рынок России покинуло более ста фирм. Постепенно, думаю, компаний станет намного меньше, финансовых возможностей — больше, и ответственность будет выше. Мы живем в цивилизованном мире. У клиента, если у него есть претензии к страховщику, есть возможность обращения в суд.

— По каким признакам можно определить, является компания добросовестной или нет?

Андрей Билле: — На месте клиента я бы поинтересовался уровнем уставного капитала компании. Если он мизерный, финансовое состояние страховщика можно считать нестабильным. Стоит поинтересоваться, насколько часто клиенты конкретной компании обращаются в суды.

— Эта информация доступна?

Андрей Билле: — Официальной информации нет, но, как правило, она на слуху. Можно изучить отзывы, они доступны в Интернете. Перед тем как выбрать компанию-страховщика, нужно провести мониторинг рынка. Так делаем все мы, когда выбираем себе банк, агентство недвижимости, туристическую фирму, любой товар.

— Каково соотношение судебных решений по искам клиентов страховых компаний: в пользу страховщиков или страхователей?

Андрей Билле: — Суды по большей части настроены на поддержку клиентов.

— Существуют выездные пункты продаж полисов. Так, например, продаются полисы ОСАГО. Это рискованно?



ДИРЕКТОР ТОМСКОГО ФИЛИАЛА «РЕСО-ГАРАНТИЯ» ВИКТОРИЯ ГИЗБРЕХТ:

— Приобретая полис не в офисе, нужно позвонить по телефону компании, который указан на полисе, на-

звать его номер и спросить, действительно ли это полис указанной компании.

СТРАХОВКА ТУРИСТА



ПРЕЗИДЕНТ НЕКОММЕРЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ ПО РАЗВИТИЮ ТУРИЗМА В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ ОЛЬГА СЕВОСТЬЯНОВА:

— Заплатить денег меньше и получить за них побольше — эта черта в менталитете русского человека. Каждому клиенту турагентство предлагает расширенную медицинскую страховку. Выбор туриста почти всегда в пользу самой дешевой страховки. Клиент рассчитывает на авось.

— Есть и другой опыт, когда в турагентстве не предлагают расширенную страховку. Пакет с документами турист обычно получает в аэропорту непосредственно перед вылетом за границу, и содержание собственной страховки, получается, он может узнать только в самолете.

Ольга Севостьянова: — Значит, вы обслуживаетесь в некачественном турагентстве. Все турфирмы являются агентами страховой компании.

Лариса Иванова: — Мне также в турфирме не предлагали расширенную страховку, и, когда ребенок заболел, возникли сложности. Свои выводы по агентству я уже сделала. Но хочу в следующий раз обратиться в другую фирму. Существует ли список добросовестных турагентств?

Ольга Севостьянова: — На сайте <http://otpusk.tomsk.ru> есть список турфирм, которые входят в наше некоммерческое партнерство. Мы выполняем необходимые требования по страхованию туристов.

ТИПЫ БРОКЕРОВ

— Если агенты часто недостаточно хорошо знакомы со страховыми продуктами, то можно ли доверять страховым брокерам, представляющим программы сразу нескольких компаний?

Лариса Иванова: — Брокеры в первую очередь преследуют свои личные

цели. Им интереснее привести клиента в ту компанию, где заплатят больше. И страховые продукты брокеры, как правило, знают поверхностно.

— Получается, человек, который страхуется у брокера, несет риски?

Лариса Иванова: — Задача страховой компании — перед тем, как заключить договор с брокером, изучить его позицию. Есть два типа брокера: первый настроен на извлечение прибыли, второй работает на интересы клиента.

Сергей Предин: — В идеале брокер выбирает для клиента наиболее выгодные условия с точки зрения страхового покрытия. Клиенту при этом не нужно объезжать 7-8 компаний и знакомиться с особенностями страховых продуктов каждой.

Евгения Генкель: — Хочу заметить, что в Томске официально брокерами, то есть обладателями лицензии, являются только две компании. Остальные, по сути, тоже агенты.

С ГИБДД ИЛИ БЕЗ НЕЕ

— Насколько часто владельцы автомобилей самостоятельно оформляют ДТП?

Сергей Предин: — Это единичные случаи. Сложно оценить, какова величина ущерба без участия ГИБДД.

Андрей Билле: — И я бы рекомендовал обязательно вызывать ГИБДД. Если этого не делать, будет столько проблем с оформлением страховой выплаты, что лучше все-таки дожидаться инспектора.

— Куда нужно обращаться участникам ДТП: в свою страховую компанию или компанию виновника аварии?

Андрей Билле: — Пострадавший должен прийти в свою страховую компанию. А она уже должна разбираться с компанией виновника, получать деньги оттуда.

Виктория Гизбрехт: — Когда случилась беда, первый звонок — тому, кто тебя застраховал. Мы консультируем по телефону о необходимых действиях на месте аварии. К нам приходят и наши клиенты, и чужие. Мы обслуживаем и их, потому что после этого они становятся тоже нашими клиентами.

Окончание на 6-й стр. ➔



← Начало на стр. 4—5

ОБЪЕДИНИЛ КЛЕЩ

— У томских страховых компаний есть примеры положительного решения проблемы через партнерство друг с другом?

Андрей Билле: — Союз власти, страховых компаний и СМИ может привести к положительному итогу. Вот пример: такого массового охвата полисами от клещевого энцефалита, как в Томской области, нет нигде. Стоит этот полис от 90 рублей, в Новосибирске — 250—300 рублей. Это результат нашей совместной работы. Страховые компании создали общий рекламный фонд, и эти деньги были потрачены на выступления специалистов в СМИ. Если бы мы совместными усилиями начали продвигать и другие направления страхования, многие проблемы смогли бы решить даже на отдельно взятой территории. Что, у нас мало детей и взрослых, которые зимой в период гололеда ломают себе руки и ноги? А мы могли бы обеспечить население полисами от несчастных случаев.

Массовый охват людей продуктами страхования — это и повышение страховой культуры, и решение многих проблем. В период Советского Союза не было ни одного человека, который не был бы охвачен страхованием через Госстрах. И эта система работала.

НУЖНО СОТРУДНИЧЕСТВО

— Кроме акции страховых компаний против клещевого энцефалита, чем еще отличается томский рынок страхования от других, например, в соседних регионах?

Андрей Билле: — Я испытываю зависть к новосибирскому рынку страхования. В отличие от Томска там компании очень активно сотрудничают между собой. В Новосибирске существует Сибирская межрегиональная ассоциация страховщиков. В нее входят все страховые компании Новосибирска без исключения. В Томске у страховых компаний пока не получается объединиться.

Ольга Севостьянова: — Наше некоммерческое партнерство турфирм активно работает, мы решаем общие вопросы и результаты есть. Недавно нам удалось провести совещание, на которое собралось 70 фирм. Понятно, что вы все конкуренты между собой, но если вы сможете собраться таким образом, многие проблемные вопросы исчезнут. Добавлю, что страховые компании не проявляют интереса к сотрудничеству с туристическими агентствами.

Андрей Билле: — Одно из возможных совместных решений по проблеме паводка: власть должна подсчитать, какие затраты она несет, и эти деньги заложить в страхование всех строений Томской об-

ласти. Власть снимет проблему, а пострадавшие от паводка люди получат возмещение. Я понимаю, это административный метод, но он вполне реальный.

— Жители часто подтопленных населенных пунктов активно страхуются или нет?

Андрей Билле: — Нет. Агенты нашей компании работали не в Черной речке, а в уважаемом коттеджном поселке Медведка рядом с Алаево. Застраховали мы там 10 строений — это почти нулевой процент от всего жилого массива. Коттеджи этой весной пострадали, вода и лед через них прошли. Три наших клиента получили сумму возмещения по 500—600 тыс. рублей каждый.

Повторяю, необходимо принять решение как по ОСАГО. В Советском Союзе страховался весь жилой фонд. Стоило это копейки. Нужно и сегодня застраховать все строения. Но для этого нужно объединиться.

— Делаем вывод, что у нас два закрытых общества — клиенты, им ничего не надо, и вы, страховые компании, — у вас много продуктов, которые нужны людям, и вы готовы помочь им. Может быть, пора начать диалог? Друг с другом и с клиентами?

Участники круглого стола согласились с этим предложением. Последуют ли за этим действия, «Ваши личные финансы» расскажут об этом.



Оживление спроса — дефицит предложения



ОБОЗРЕВАТЕЛЬ «ВЛФ», ДИРЕКТОР АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ НАТАЛИЯ ЖВАКИНА:

— Активность и продавцов, и покупателей на рынке недвижимости Томска выросла. Это констатируют все участники рынка: риэлторы, банкиры, страховщики, оценщики.

В чем это выразилось?

Во-первых, на рынок вернулся отложенный покупательский спрос: количество сделок по покупке недорогих объектов (гостинки, секционки) за наличный расчет увеличилось. Главной причиной этого стало достижение ценового дна, и, как следствие, дальнейшего снижения стоимости жилья ожидать не приходится. В сравнении с осенним уровнем рынок показал увеличение цен. Например: минимальную стоимость продажи 1-комнатной «хрущевки» в Кировском районе мы фиксировали в июле 2009 года — 1 млн. 50 тыс. руб. Сегодняшняя средняя цена такого объекта — около 1 млн. 250 тыс. руб. Рост цены на данный объект примерно за 11 месяцев составил порядка 16%.

Во-вторых, в весенние месяцы возросло количество обращений в банки и к ипотечным брокерам за получением кредита на приобретение жилья. Предпосылкой этому несколько: весеннее снижение процентных ставок на ипотечное кредитование во многих банках, смягчение требований к заемщику, об-

щая стабилизация экономического положения в стране. Все это сказалось на увеличении ипотечных сделок. Сейчас их доля — около 40% от общего количества. В самые тяжелые кризисные месяцы этот показатель находился на уровне 15—20%. Самое большое количество обращений за ипотечными кредитами зафиксировано в мае.

В-третьих, оживление на рынке вызвано рядом государственных программ по стимулированию роста сделок с жилой недвижимостью. Покупателей с различными субсидиями и сертификатами в весенние месяцы было как никогда много.

Необходимо отметить несбалансированность спроса и предложения, которая возникла в период роста покупательской активности. В последние месяцы стало очевидно, что на рынке все же сложился дефицит продающихся объектов, который прогнозировали многие эксперты. На сегодняшний день

покупатель зачастую вынужден выбирать квартиру из очень ограниченного круга предложений. Основная причина этому — положение, в котором находится строительная отрасль города. Количество сданных и строящихся объектов сократилось, что количественно сузило рынок. Что также сказалось на вторичном рынке, вызвав отток предложения с вторичного рынка жилья: собственники, планировавшие продажу своей квартиры и покупку новостройки, отложили сделку до более благоприятного момента, когда на рынке появится устраивающий их вариант жилья.

Описанное состояние дефицита вряд ли исчерпает себя в ближайшие год-два.

Как поведет себя цена на квартиры в такой ситуации? Станет или это причиной ее быстрого роста? Или вступят в действие другие механизмы влияния на цену? Об этом мы расскажем в следующем номере «ВЛФ».

В СРАВНЕНИИ С ОСЕННИМ УРОВНЕМ ЦЕН РЫНОК ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ДИНАМИКУ. НАБЛЮДАЕТСЯ ЭТА ТЕНДЕНЦИЯ РОСТА ПО ВСЕМ ПОЗИЦИЯМ:

Адрес	Тип жилья	Цена ноября 2009 года (тыс. руб.)	Цена мая 2010 года
Пр. Кирова	1-ком хрущевка	1.100	1.250
Пер. Смоленский	новостройка	1.600	1.750
Ул. Трамвайная	2-ком хрущевка	1.340	1.600
Ул. Беринга	2-ком хрущевка	1.200	1.470



Выбираем ипотечный кредит

Есть ли сегодня шанс у семьи, живущей не в роскоши, но имеющей стабильный доход, приобрести жилье с помощью ипотечного кредита? На каких условиях можно оформить такой кредит в Томске? Чтобы узнать об этом, мы решили провести мониторинг «ВЛФ».



КАК ДЕЙСТВУЕМ?

Что делает человек, когда у него есть возможности и желание оформить ипотечный кредит? Во-первых, он, как правило, просматривает банковские сайты, чтобы выяснить, в каких финансовых организациях существуют ипотечные продукты. Второй шаг — он обзванивает эти банки, чтобы узнать, на какую сумму здесь можно рассчитывать и о специфических условиях конкретных программ. После этого эта-

па круг возможных кредиторов обычно сужается до 4-5. Поэтому третий шаг — уже личное посещение заинтересовавших банков, получение консультаций у специалистов. Сравнительный анализ полученной информации приводит к самому оптимальному варианту.

НАШИ ЗАЕМЩИКИ

«ВЛФ» решили пойти таким же путем. Итак, в нашей семье — 3 человека,

муж, жена (им по 35 лет) и ребенок. Довольно стандартный состав для заемщиков. Семья хочет переехать в двухкомнатную квартиру в панельном доме и приобрести ее на вторичном рынке, — это одна из самых востребованных позиций в недвижимости для нашего примера заемщиков. Стоимость жилья — 2 млн. 200 тыс. рублей. Общий семейный доход — 50 тыс. рублей в месяц. Этот показатель несколько выше среднего по Томской области, но и приобретение жилья подразуме-



вает доход выше среднего. Кроме того, заработная плата должна быть подтверждена справкой 2-НДФЛ — иначе во многих банках Томска кандидатуры заемщиков просто не будут рассматривать. И еще два немаловажных момента. Первый — у нашей семьи должна иметься денежная сумма на первоначальный взнос, который в некоторых банках составляет не меньше 30% от кредита. Таким образом, в нашем примере клиенты являются обладателями 600 тыс. рублей. Второй момент — у нашей семьи нет других кредитных обязательств. Если они есть, даже если это потребительский кредит в сумме 50 тыс. рублей, и срок погашения приближается к концу, шансов на получение нового займа у вас почти нет.

ИНТЕРНЕТ-ОБЗОР

Просмотр более 40 сайтов банков, работающих на территории Томской области, привел к отсеву большинства из них. Надо отметить, что в некоторых банках ипотечные программы есть, но в нашем регионе они не действуют. Несколько банков работают по программам АИЖК, а это означает, что оформлять кредит нужно через Региональное ипотечное агентство Томской области (РИАТО). В итоге интернет-мониторинг привел нас к списку из 10 банков: это Банк Москвы, Бинбанк, ВТБ-24, Газпромбанк, Интеза, Мособлбанк, Раффайзенбанк, Росбанк, Сбербанк России, Уралсиб. Как следует из информации на сайтах, все они являются обладателями собственных ипотечных программ, доступных жителям Томской области. Согласно условиям, опубликованным в интернете, минимальная процентная ставка — 10,5% — в Мособлбанке и Сбербанке России. Минимальная сумма первоначального взноса — 15% — в Банке Москвы. Самые жесткие условия предлагает Бинбанк: процентная ставка — 23%, первоначальный взнос — 50%. У нас суммы в 1,1 млн. рублей нет, поэтому кредит Бинбанка нам не поможет приобрести желанную квартиру.

ТЕЛЕФОННЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

Для телефонного мониторинга в нашем списке осталось 9 банков. Хочется отметить, что на этом этапе уже формируются личные симпатии и антипатии к финансовой организации. В одном банке держали на телефонной линии не меньше полчаса, консультант была крайне медлительна. В другом — с недоброжелательными нотками в голосе (конечно, может быть, у нее что-то случилось, но тень падает на сам банк и контактировать дальше не очень хочется). Компетентность, расторопность, приятные манеры телефонного консультанта — все это располагает к банку.

В банке «Интеза» сразу заинтересовались, являемся ли мы их корпоративны-

ми клиентами. Наше «нет» означало конец разговора: банк предоставляет ипотечные кредиты только корпоративным клиентам.

В 8 других банках разговор прошел более успешно. Во всех финансовых организациях выразили готовность рассмотреть нашу семью в качестве заемщиков на 20-летний срок. Предлагаемая процентная ставка — 13-16,5%. Сумма кредита — 1600-2200 тыс. рублей. Ежемесячный платеж — 18— 27 тыс. рублей в месяц.

Итак, по итогам второго этапа мониторинга лучшие условия для кредитования нашей семьи предложили: Газпромбанк — кредит в 2200 тыс. рублей, ставка 13%, Сбербанк России — кредит в 1600 тыс. рублей, ставка 13%, ВТБ-24 — кредит в 1829 тыс. рублей, ставка 13,1%. Ежемесячный платеж составит 21-24,8 тыс. рублей. На месте нашей семьи для личной консультации мы бы пошли именно в эти банки.

ЕСТЬ НЮАНСЫ

Мониторинг «ВЛФ» среди всех банков в Томске выявил трех лидеров ипотечного кредитования. Однако это еще не окончательный результат. Например, семью может заинтересовать не столько уровень процентной ставки, сколько наибольшая сумма кредита. Возможно, заемщики планируют погасить кредит как можно быстрее, и тогда для них более удобной станет дифференцированная система оплаты, подразумевающая постоянное уменьшение платежей при погашении основного долга. Банков, использующих такой способ погашения — единицы. При ближайшем знакомстве с банком может выясниться, что реальная стоимость кредита выше обозначенной на сайте за счет комиссий и сборов.

Кроме того, самое главное — положительные результаты телефонных переговоров еще не являются гарантией того, что вы станете обладателем ипотечного кредита. Комиссия банка может принять другое решение. И тогда придется вновь обратиться к списку.

УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ ЖИЛЬЯ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ В РИАТО:

Процентная ставка: от 10,5% годовых. **Сумма первоначального взноса:** не менее 30% и не более 70% от стоимости квартиры. **Максимальный срок кредита:** 30 лет. **Требования к заемщику:** возраст — от 18 лет, в качестве подтверждения официального дохода — обязательное предоставление справки 2НДФЛ.

В результате мониторинга «ВЛФ» выяснили, что для получения кредита лучше всего быть работниками бюджетной сферы и участниками зарплатного проекта конкретного банка. Последние считаются корпоративными клиентами и получают займы на более выгодных условиях.

Кому сложнее всего получить кредит? Индивидуальным предпринимателям и работникам еще ряда отраслей, например, строительной. В одном банке в список нежелательных клиентов занесены политические и государственные деятели, занимающие выборные или назначаемые должности в государственных органах.

В ряде банков за последние 2 года ужесточили требования к возрасту заемщика. Он должен составлять не менее 23 лет и не более 55 — для женщин и 60 — для мужчин.

РЕЗУЛЬТАТЫ МОНИТОРИНГА «ВЛФ»

Банк	Сумма кредита (тыс. руб.)	Процентная ставка (%)
Банк Москвы	1 998	14,95
ВТБ—24	1 829	13,1
Газпромбанк	2 200	13
Мособлбанк	1 700	14,5
Раффайзенбанк	1 600	14,5
Расбанк	1 600	13,9
Сбербанк России	1 600	13
Уралсиб	1 700	16,5



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

ИНДЕКС DOW JONES — старейший среди существующих американских рыночных индексов. Этот индекс был создан для отслеживания развития промышленной составляющей американских фондовых рынков.

КЭШ (англ. cash) — законное средство платежа в форме наличных денег, банкнот и монет.

ВОЛАТИЛЬНОСТЬ (изменчивость, англ. Volatility) — финансовый показатель, характеризующий тенденцию рыночной цены или дохода, изменяющийся во времени.

А вокруг всё было красное...



Ведущий рубрики —
финансовый эксперт
Михаил СЕРГЕЙЧИК

Наступление мая выдалось отнюдь не радостно-оптимистичным. Изначальные мысли, что в этом виновата сибирская погода, развеялись при приближенном анализе происходящего на рынке. В начале месяца все котировки окрасились в красный цвет и двигались вниз, иногда ненадолго прерываясь. Последний месяц весны с новой силой поднял проблему долгов стран еврозоны, что выразилось в снижении интереса инвесторов к риску и, как следствие, в большем снижении основных показателей рынков развивающихся стран.

Напомню, у нас была сумма в размере 200 тыс. рублей, которую мы равномерно распределили в инструменты фондового рынка. Практически половина была вложена во внутренние облигации Томской области, оставшаяся часть была инвестирована на фондовый рынок и распределена среди «голубых» фишек — акции «ВТБ», ГМК «Норильский никель», «Газпром», «МТС» и «Лукойл». Защитным инструментом в портфеле выступают облигации Томской области, которые, несмотря на потрясения на глобальном рынке, остаются «тихой гаванью», которая обеспечивает заранее определенный процентный доход.

На момент написания прошлого обзора стоимость рыночного портфеля составляла 112 504,78 рублей. Вместе с имеющимися в портфеле облигациями на общую номинальную сум-

му 97 000 рублей, примерная стоимость вложений составляла около 209,5 тыс. рублей.

В течение последнего месяца на рынке были события, которые надолго запомнятся игрокам. Так, между майскими праздниками, было принято соглашение по антикризисным мерам в Старом Свете общим объемом 750 млрд. евро, которые будут направлены в стабилизационный фонд и предназначены для стран еврозоны, находящихся в сложной финансовой ситуации из-за высокой долговой нагрузки. Сбой в компьютерной системе, по одной из версий, стал причиной крупнейшего обвала индекса Dow Jones более чем на 9% в течение получаса, что стало максимальным по темпам падением с 1987 года.

Столь значительное снижение индекса было спровоцировано резким движением вниз акций, входящих в его состав. По одной из версий падение произошло из-за сбоя, по другой — из-за человеческого фактора — трейдер вместо слова «миллион» ввел в компьютер «миллиард». Что бы ни стало причиной снижения, это вызвало цепную реакцию: сработали ордера в электронных торговых системах — специальные роботы при достижении определенных уровней котировок просто фиксируют убытки и продают акции по текущим ценам. Стоимость бумаг ряда компаний, среди которых Procter&Gamble, Accenture, 3M, снижалась в ходе торгов до 1-го цента. Например, акции Procter&Gamble обрушились на



37%, а к закрытию падение составило 2,3%, акции Apple опустились на 22%, но по итогам торгов упали на 3,8%. Такое падение в условиях неуверенности игроков в будущем только увеличило уровень тревожности у большинства инвесторов и подтвердило версию, что оптимизм на рынках неоправданно завышен и преобладают на нем спекулятивные покупки.

В этой связи все чаще вспоминается западная поговорка Sell in May and go away, что в нашем случае могло звучать так — встречай Первомай в кэше. Хотя ее правота в последние годы неоднократно ставилась под сомнение, в этом году она стала актуальна как никогда.

Наш инвестпортфель за минувший период повел себя ровно так, как и ситуация на рынке — стоимость его рыночных активов стала постепенно снижаться. Так, по цене закрытия 7 мая, стоимость рыночного портфеля составила без малого 100 тыс. рублей, т.е. за неделю мы потеряли чуть более 12 тыс. рублей. Поэтому, когда 11 мая рынок открылся отскоком вверх, было принято решение о выводе части позиций по акциям «Газпрома» и «МТС» и переводу их в акции «Полус золото». Они, по мнению большинства участников рынка, являются защитным активом в условиях высокой волатильности, что обеспечивается текущей, стабильно высокой, ценой на золото.

Было решено продать 1/3 пакета акций «МТС» и половину акций «Газпрома». После продажи наш свободный денежный остаток составил 21,3 тыс. рублей. Из-за его небольшой величины были приобретены акции только одной компании — «Полус золото» по цене 1 361 руб. в количестве 15 штук.

Движение рынка после данных операций по большей части относилось к числу непредсказуемо спекулятивных с понижающейся тенденцией, что не добавляло уверенности в каких-либо сиюминутных действиях. Единственное, что оставалось в этой связи — оставаться в текущей ситуации, потому что выходить из позиции с убытком крайне неприятно. В ряде дней были сомнения в правильности раннего закрытия позиций по акциям «Газпрома» и «МТС», но что сделано, то сделано и в дальнейшем остается выбрать правильную стратегию поведения на рынке.

После вышеописанных операций наш портфель не претерпевал больше никаких изменений и на текущий момент в нем находятся акции «ВТБ», ГМК «Норильский никель», «Газпром», «МТС», «Лукойл» и «Полус золото», а также облигации Томской области. Суммарная стоимость портфеля по состоянию на 10 июня 2010 года составляет 201,852 тыс. рублей. Таким образом, сейчас наш портфель, без учета накопленного дохода по облигациям, стоит меньше, чем наш первоначальный взнос. Конечно, основной причиной этого послужило снижение котировок акций, так индекс ММВБ с начала мая опустился на 6%, при этом акции «МТС» снизились на 12,6%, акции ГМК «Норильский никель» на 8,2%.

В текущей ситуации высокой волатильности все чаще думаю о необходимости использования инструментов технического анализа при определении точек входа и выхода по позициям. Изначально выбранная стратегия фундаментального входа в рынок предполагает долгий горизонт

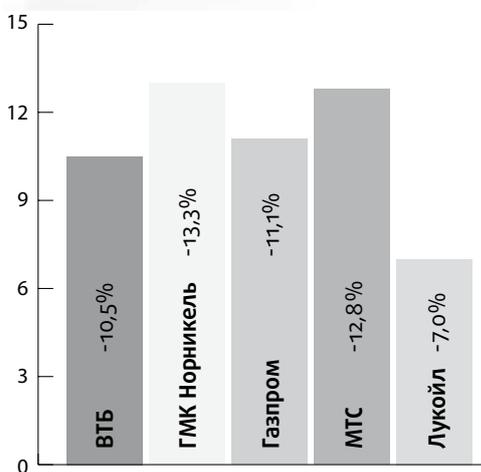
инвестирования и, что самое главное, психологическое абстрагирование от всего происходящего «сейчас» на рынке. Для начинающего трейдера это достаточно трудно, хочется почувствовать «здесь и сейчас» верность принятых тобой решений и когда рынок ведет себя противоположно, очень трудно избежать необдуманных действий. Одним из важных факторов становится психологическая уравновешенность. Думаю, в одном из следующих номеров нашей газеты мы обязательно рассмотрим влияние данного фактора на поведение инвесторов.

НАПОМНЮ, ИЗНАЧАЛЬНО СТОИМОСТЬ НАШЕГО РЫНОЧНОГО ПОРТФЕЛЯ СОСТАВЛЯЛА 200 ТЫС. РУБ., НА 26 АПРЕЛЯ — 212 852 РУБ., А СЕЙЧАС ЕГО СТОИМОСТЬ НА КОНЕЦ ДНЯ 10 ИЮНЯ:

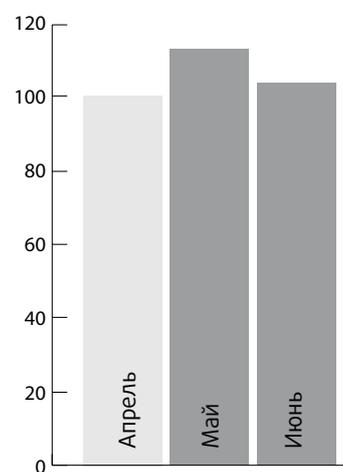
Наименование бумаги	Цена за одну шт.	Количество бумаг	Стоимость (руб.)
ВТБ	0,0716	113000	8 090
ГМК НорНикель	4 915	3	14 745
Газпром	158,2	76	12 023
МТС	232,9	79	18 399
Лукойл	1 605,70	16	25 691
Полус золото	1 495	15	22 425
Облигации Томской области	1034,52	97	100 348
ИТОГО:			201 852

Ваши предложения, замечания, советы автору вы можете направить на e-mail: vlf-tomsk@yandex.ru Михаилу Сергейчику с пометкой «Инвестиционный портфель».

СТРУКТУРА РЫНОЧНОГО ПОРТФЕЛЯ



СНИЖЕНИЕ КОТИРОВОК ПО АКЦИЯМ В ПЕРИОД С НАЧАЛА МАЯ ПО 10 ИЮНЯ



ИЗМЕНЕНИЕ СТОИМОСТИ ИНВЕСТПОРТФЕЛЯ



Потребительское кредитование: перспективы 2010 года



Кредиты сейчас стало получать довольно модно. Многие люди, в особенности молодые, стараются жить, что называется, «здесь» и «сейчас» и зачастую берут кредиты, не задумываясь о том, какие условия предлагают банки для заемщиков. В частности, по потребительским кредитам в период разгара кризиса ставки доходили до 70—100% годовых. И находились заемщики, которые шли даже на такие условия. И когда видишь это, поневоле задумываешься — осознают ли они, в какую кабалу попадают?

Ведь сейчас нередки ситуации, когда люди попросту не могут платить по кредиту. И чаще всего это происходит именно с потребкредитованием или кредитными картами, так как при других видах кредитования — автомобильном или ипотечном — обычно автомобиль или квартира идут в залог, и, боясь их потерять, заемщик ответственнее относится к выплатам. Соответственно, и процент выплат в данном сегменте кредитования существенно выше.

Самый худший вариант развития событий — когда заемщик перестает выплачивать банку хотя бы небольшие суммы, с заявлением о реструктуризации не является, а пытается «затаиться». Время начинает работать против него: бешено мотается счетчик, начисляя, по условиям договора, пени и штрафы за просрочку, как правило, обозначенные в договоре мелким шрифтом. И когда заемщик наконец выплачивает свой кредит, на его кредитной истории уже имеется пятно, с ко-

торым ему уже вряд ли когда-либо дадут кредит.

Сейчас специалисты отмечают явное оживление спроса на продукты потребительского кредитования. Многие банки возобновили свои потребительские программы. Увеличились максимальные суммы кредита, плавно снижаются ставки, и требования к заемщикам становятся более лояльными.

В 2010 году в банках будут расти потребительские портфели. Однако стоит



заметить, что, несмотря на либерализацию условий, после кризиса банки будут более осторожны при выборе заемщиков и будут внимательнее смотреть на кредитную историю своих потенциальных клиентов. Процент отказов растет. Это связано с плохой кредитной историей клиентов в 2008–2009 годах, плюс ко всему увеличилось число поддельных документов. Однако, несмотря на это, уже сейчас некоторые банки начали снижать ставки по потребительским кредитам. Но, так как данный продукт несет в себе высокую степень риска, банки продолжают очень аккуратно выдавать потребительские кредиты и очень тщательно проводить анализ данных клиента.

КАК БАНКИ ОЦЕНИВАЮТ ЗАЕМЩИКОВ?

Для принятия решения о кредите банк вправе запросить дополнительную информацию, в том числе ряд документов. Банки учитывают возраст, семейное положение, образование, сведения о занятости, занимаемой должности и квалификации, а также величину ежемесячного дохода и расходов заемщика. В ряде банков учитывают также востребованность заемщика как специалиста на рынке труда, состав семьи, наличие других непогашенных кредитов. Вопросы о кредитной истории клиента есть в анкете большинства банков.

СЛОВО ЭКСПЕРТУ



**Управляющий
Томским филиалом
Промсвязьбанка
Андрей Сальников:**

— Кредитная политика большинства банков до кризиса была излишне либеральной с точки зрения оценки платежеспособности заемщика и возможных рисков. За деньгами в банк часто обращались финансово не очень ответственные граждане. Известный случай: покупатель увидел в магазине плазменную панель, загорелся желанием купить, здесь же оформил в кредит, а, когда пришло время оплачивать долг, оказалось, что денег нет. Когда человек оказывается в затруднительном финансовом положении, про свои долги банку он думает в последнюю очередь. Как итог — приставы описывают имущество, и вождеденную панель уносят из дома. Люди не привыкли рассчитывать свои траты, и в этом смысле кризис многим пошел на пользу. А банк не может действовать по-другому: он несет обязательства перед вкладчиками, именно их деньги он выдает в качестве кредитов. Трезвость и адекватность — эти качества наконец стали присущи как банкам, так и клиентам.

Время отчаянных прошло

Руководитель интернет-проекта «Томский банковский портал» www.banki.tomsk.ru Евгений Басаргин:

— Только за период с 1 по 24 мая условия по потребительским кредитам сменили 9 банков, действующих в Томске. Во всех случаях это смягчение условий, т.е. шаг в сторону заемщика.

Совершенно очевидно, что сегодня нет предпосылок к повторению ситуации декабря 2008 года, когда сравнительно дорогие потребительские кредиты брали лишь самые отчаянные. Значит, в перспективе спрос будет только расти. На наш взгляд, в ближайшее время рынок потребительских кредитов ждет три события: смена лидеров, смягчение условий для заемщика и уверенный рост.

РЕЙТИНГ РБК

**БАНКИ
РОССИИ
ПО ОБЪЕМАМ
ВЫДАННЫХ
БЕЗЗАЛОГОВЫХ
КРЕДИТОВ
В 2009
ГОДУ:**



Банк	Выдано в 2009 году (тыс. руб.)	Выдано в 2008 году (тыс. руб.)	Изменение (%)
ВТБ 24	74 666 135.06	103 453 970.03	-27.83
ХКФ-Банк	53 497 019.85	79 512 597.97	-32.72
Альфа-Банк	44 584 436.45	51 908 479.65	-14.11
Россельхозбанк	27 249 928.82	28 474 731.95	-4.30
Русфинанс Банк	25 318 418.41	28 090 017.45	-9.87
Восточный Экспресс	24 745 397.00	14 959 629.00	65.41
Росбанк	12 914 192.40	34 602 106.06	-62.68
Совкомбанк	11 529 639.00	12 163 197.00	-5.21
Уралсиб	7 456 778.24	13 687 823.46	-45.52
Транскредитбанк	6 388 194.00	17 022 320.00	-62.47

ТРЕНД

Спрос вырос

Резко повысился спрос на кредиты в Томском отделении Сбербанка России после отмены комиссий и снижения процентных ставок, которое произошло 19 апреля. Минимальная ставка по ипотеке в Сбербанке достигла уровня в 10,5% годовых (в рублях). Число заявок на займы за время работы по обновленным программам выросло на 41,9 процента. Сегодня кредитные инспекторы отделения принимают ежедневно в среднем более 160 заявок. Самый заметный спрос наблюдается на потребительские кредиты.

За январь-апрель 2010 года Томское отделение Сбербанка России выдало кредитов частным клиентам на общую сумму 1 374 399 тысяч рублей. В 2009 году за этот же период было выдано кредитов населению на сумму 950 170 тысяч рублей.





Для чего нужен банковский сейф?

Квартира или офис не самое надежное место для хранения ценностей. За сохранность ценных вещей, имеющихся в доме, вы не можете ручаться, даже если ваша квартира оборудована сигнализацией. Можно, конечно, купить индивидуальный несгораемый сейф, встроить его в стену и оборудовать помещение видеонаблюдением. Но по затратам это будет несопоставимо с арендой индивидуального сейфа в банке, что особенно удобно при проведении расчетов по сделкам купли/продажи, например, квартиры или машины. Согласитесь, расчеты через банк предпочтительнее, чем на улице, в подъезде или в машине «из рук в руки».

Самый простой вариант доступа к банковскому сейфу — это индивидуальное пользование ячейкой, открыть которую может только сам клиент или лица, на которых он оформил доверенность. Можно сразу заключить договор на совместное пользование сейфом. В этом случае каждое из указанных в договоре лиц имеет полноправный доступ к сейфу. Можно оговорить и одновременный доступ, при котором несколько человек

арендуют сейф, и его открытие возможно только в присутствии всех лиц (но этот вариант содержит в себе риски, например, когда заключается сделка между незнакомыми людьми, и кто-то из них начинает шантажировать остальных неядкой). Можно указать приоритеты, например, один человек, из перечня имеющих доступ к сейфу, назначается «главным», и он должен присутствовать при каждом открытии сейфа. Варианты кол-

лективного доступа используются при проведении расчетов при сделках купли/продажи дорогостоящего имущества. Когда сейф арендуется именно в целях безопасности расчетов по сделке, для доступа к ячейке клиенты обязаны будут представить документы, подтверждающие факт наступления события, оговоренного в дополнительном соглашении к договору аренды ячейки. Например, продавец квартиры не сможет за-



НОВОСТИ ЦБ

Очередное снижение

1 июня 2010 года ставка рефинансирования ЦБ РФ вновь снизилась на 0,25 процентного пункта с 8% до 7,75%. И это новый исторический минимум. Нынешнее снижение является четвертым по счету в текущем году. С 24 февраля ставка была снижена с 8,75% до 8,5% годовых, с 29 марта — до 8,25% годовых, с 30 апреля — до 8% годовых. ЦБ РФ считает вероятным сохранение достигнутого уровня процентных ставок в ближайшие месяцы.

— Кредитование только запускается, ставки все еще достаточно высоки, поэтому это было основной причиной снижения ставки ЦБ. Логика очень проста и понятна. Дальнейшее понижение ставки маловероятно — ее необходимость не видна, потому что ликвидности у банков на сегодняшний день достаточно, — считает **Федор Наумов, аналитик УК «КАПИТАЛЬ»**.

По оценкам Банка России, риски значимого увеличения инфляции в ближайшие месяцы по-прежнему остаются невысокими. Данные по основным макроэкономическим показателям России, вышедшие после предыдущего заседания Совета директоров Банка России по вопросам изменения процентных ставок, указывают на постепенное восстановление экономического роста. При этом ускорение роста инвестиций, реальной заработной платы и оборота розничной торговли свидетельствует о формировании позитивных тенденций в динамике внутреннего спроса. Зафиксированы положительные сдвиги и на рынке труда.

— По идее снижение ставки рефинансирования должно поддержать реальный сектор экономики через удешевление кредитов. Однако на практике банкиры не спешат делать кредиты доступными, поскольку с учетом накопленного балласта плохих долгов и нехватки качественных заемщиков рентабельность банковского бизнеса и так остается очень невысокой, — полагает **Александр Потавин, руководитель аналитической службы «Ай-Ти-Инвест — Проспект»**.

брать деньги из ячейки без предъявления зарегистрированного договора купли/продажи и выписки из реестра регистрационной службы, подтверждающей, что покупатель квартиры получил право собственности на нее. Любые операции с содержимым банковской сейфовой ячейки фиксируются в специальном акте, который составляется по факту каждого вскрытия ячейки. В качестве дополнительного сервиса при осуществлении расчетов банк за отдельную плату может предоставлять оборудование для пересчета банкнот и для проверки их подлинности.

В случае простой аренды сейфа имущество и ценности, отдаваемые на хранение, клиент никаким образом не должен декларировать или предоставлять банку сведения об их происхождении. Никакой описи также не предусматривается, то есть банк не знает, что именно клиент хранит в своей ячейке. Банк отвечает только за то, чтобы посторонние лица, не указанные арендатором, не получили доступа к ячейке.

Начальник отдела кассовых операций Томского отделения Сбербанка России Юлия Кайдалова:

— В Сбербанке России сейф имеет два замка различной конструкции, каждый из которых может быть открыт толь-



ко «своим ключом» (он может быть как механическим, так и электронным). Один ключ выдается клиенту, арендующему сейф, другой — сотруднику банка. Поэтому открытие и закрытие сейфа возможно только двумя лицами, что исключает возможность проникновения посторонних лиц к индивидуальному сейфу даже в случае потери ключа клиентом.

По своему усмотрению клиент может предоставить ряд полномочий по аренде сейфа доверенному лицу, заверив свои действия у нотариуса. При желании клиента посещать арендованный сейф в сопровождении деловых партнеров или родственников (не более двух человек одновременно) он может оформить дополнительное соглашение на допуск к индивидуальному сейфу расширенного круга лиц.

Срок аренды индивидуального сейфа устанавливается по желанию клиента (от одного дня). Размер арендной платы зависит только от размера сейфа и срока аренды. Количество и частота посещений клиентом хранилища ценностей клиентами не ограничены и на арендную плату не влияют.

МОНИТОРИНГ

Банковский сейф: цены, комиссии и штрафы



Руководитель интернет-проекта «Томский банковский портал» www.banki.tomsk.ru Евгений Басаргин:

— Сегодня банки предлагают услуги по сохранению Ваших ценностей в сейфовых ячейках. В Томске такую услугу предоставляют 8 банков: ВТБ 24, Газпромбанк, Московский Банк Реконструкции и Развития, Промрегионбанк, Русь-Банк, Сбербанк России, Томскпромстройбанк, УРАЛСИБ.

Цена сейфовой ячейки зависит от срока аренды и ее размеров. Чем меньше размер сейфа и больше срок аренды, тем меньше арендная плата. Средняя цена — примерно от 7 руб. в сутки.

Но не забывайте о том, что вам придется заплатить комиссию, если вы воспользуетесь следующими дополнительными услугами:

Заключение договора аренды индивидуального банковского сейфа с доступом к сейфу более одного лица;

За пользование счетно-денежной машинкой;

За консультацию кассового работника при исследовании денежных знаков;

За допуск третьих лиц к индивидуальному банковскому сейфу в присутствии вас;

За хранение ценностей, изъятых из сейфа, в случае вашей неявки в установленные сроки по условиям Договора.

Присутствуют также и штрафные санкции:

Штраф за утерю (поломку) ключа от сейфовой ячейки;

Штраф за ремонт сейфа в случае замены замка или порчи сейфовой ячейки по вашей вине;

Штраф за нештатное открытие сейфа.





АНГЕЛИНА ВАСИЛЬЕВА

Как не попасть в сети финансовых пирамид?

Получение прибыли, желательно в крупной сумме и в небольшие сроки, заманчивая перспектива для многих. Однако перед тем, как вкладывать деньги, необходимо хорошо изучить тот финансовый инструмент, которым вы хотите воспользоваться. Иначе последствия могут быть не очень приятными. О правилах безопасности на финансовом рынке «ВЛФ» рассказал руководитель Регионального отделения Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) в СФО Евгений Снегирев, приехавший в Томск на инновационный форум.

ОБРАТИТЕСЬ К СПЕЦИАЛИСТУ

— Евгений Константинович, на что чаще всего жалуются люди, обращаюсь в ФСФР?

— Большинство обращений связано с нарушениями прав акционеров. Руководители АО, где-то осознанно, где-то по незнанию, часто не выполняют норм законодательства. Очень много АО было создано во времена всеобщей приватизации, в начале 90-х, в том числе в эту юридическую форму были преобразованы сельскохозяйственные предприятия. У них просто отсутствует юридическая грамотность, нет необходимых специалистов, нет даже доступа в интернет. Незнание закона не освобождает от ответственности в довольно крупном денежном выражении — до 1 млн. рублей, поэтому я бы посоветовал таким руководителям обратиться за партнерством к специализированным регистраторам. У них есть лицензия, они специалисты и стоят их услуги недорого.

ВРЕМЯ ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД

— Кризис подстегивает фантазии мошенников. Можно ли говорить об усилении их активности за последние два года?

— Именно так. С началом кризиса финансовые пирамиды увеличили свою активность. Когда в 2008 году вкладчики стали массово выводить из банков деньги, мошенники этим воспользовались, начав агрессивную рекламу привлечения средств населения под высокие проценты, нередко в разы превышающие банковские. Этот способ мошенничества — классическая «финансовая

пирамида», цель которой — быстро собрать с людей денежные средства, при этом никакой реальной деятельности, кроме привлечения новых членов, пирамиды не ведут.

Вот статистика. В 2008 году МВД РФ пресекло деятельность 28 финансовых пирамид, ущерб от которых составил свыше 40 млрд. рублей, а число пострадавших достигло почти полумиллиона человек. С начала 2009 года к ним добавилось еще более 14 разрушенных пирамид. 12 апреля 2010 года на сайтах всех региональных отделений ФСФР России опубликован список организаций, имеющих признаки финансовых пирамид. Это более 50 различных фирм, в отношении 34 из них возбуждены уголовные дела.

— Например?

— В последнем списке значится КПКГ «Сибирская касса взаимопомощи», свою деятельность кооператив осуществлял в Томске, Новосибирске, Барнауле, Омске, Кемерово, Новокузнецке, Красноярске и даже в Сочи и Краснодаре.

— Для деятельности потребительских кооперативов не требуется лицензии. Означает ли это, что стоит держаться от них подальше?

— Не нужно думать, что любой потребительский кооператив — финансовая пирамида.

Просто эта форма в силу имевших место пробелов в законодательстве оказалась для мошенников наиболее удобной, а значит и популярной. Дело в том, что в законе о кредитных кооперативах от 2001 года, не был определен контролирующий орган, который бы осуществлял контроль за КПКГ. Только 26 января 2010 года эти функции возложены на Минфин РФ.

ПРИЗНАКИ МОШЕННИЧЕСТВА

— Какие схемы используют мошенники?

— Есть несколько популярных форм финансовых пирамид. Во-первых, «клубы». Их членам обещают высокий доход, но предлагают перед этим внести большой взнос, взамен предоставляют возможность получить скидки на приобретаемые товары и услуги. Доходы первым членам «клуба» выплачиваются за счет взносов последующих. Затем организация исчезает. Здесь возможен и вариант псевдосетевого маркетинга, реального продвижения товаров при котором не происходит. Для участия в торговле человека вынуждают сделать большой взнос, а после этого «раскручивают» на покупку большого количества неликвидной продукции на крупную сумму. Дополнительно ему предлагают привести в компанию новых членов, за каждого из которых будет выплачено вознаграждение.

Другой вид пирамид — псевдоинвестиционные компании, пользующиеся правдоподобными легендами капиталовложений и обещающие невиданный рост рекламируемого бизнеса.

В последнее время все чаще пирамиды маскируются и под компании почтовой или интернет-торговли. Например, предлагается купить вещь по очень низкой цене, а если человек привлечет кого-нибудь еще, то получит товар бесплатно. Клиент платит, но ничего не получает.

Необходимо внимательно смотреть на название компании, с которой заключается договор. Прием «чехарда с названиями» в свое время использовала «Социальная инициатива». В эту груп-



ФОТО: ВАСИЛИЙ ЛЕОНТЬЕВ

пу компаний входил десяток различных фирм с одним наименованием, но разными организационно-правовыми формами: ЗАО, ООО и т. д. Подписывая контракты, клиенты не обращали на это внимание. Когда же пирамида рухнула, оказалось, что люди давали деньги одной компании, а потом перезаключали договоры с другой.

— **Что должно настораживать клиента при взаимодействии с сомнительными финансовыми компаниями?**

Во-первых, обещание высокой доходности, в несколько раз превышающей рыночный уровень. Насторожить человека должно и гарантирование доходности, что запрещено на рынке ценных бумаг, предложения поучаствовать в каких-либо экзотических проектах в далеких странах, а также необходимость привести в компанию других вкладчиков. Кроме того, у мошенников отсутствуют лицензии ФКЦБ/ФСФР России или Центрального банка России на осуществление деятельности по привлечению денежных средств. Поинтересуйтесь лицензией и разузнайте, имеются

ли у фирмы собственные основные средства и другие дорогостоящие активы. Узнайте, есть ли у компании офис, где он находится, как выглядит... Не будьте доверчивы — речь идет о ваших деньгах. Кстати, многие вкладчики прекрасно осознают, что имеют дело с пирамидой, но надеются на то, что успеют вывести средства до ее крушения и получить хороший доход.

НУЖНЫ ЗНАНИЯ

— **Есть еще одно место, где обещают высокий доход — это электронная биржа «Форекс».**

— Эта сфера законодательно не урегулирована, и компания почти не несет ответственности перед клиентами. Получить высокий заработок на электронной бирже в реальности очень трудно, так как для этого необходимо обладать специальными глубокими знаниями, получить которые за одну-две недели обучающих семинаров нельзя. А вот потратить свои деньги здесь довольно легко. Высокие риски такой биржевой игры вызывают у нас беспокойство.

— **Есть ли способы уменьшить число финансовых мошенников?**

— Они были и будут, но государство должно сделать все, чтобы по возможности их было меньше. ФСФР России и ФАС уже подготовили пакет поправок в закон «О рекламе». Предлагается запретить финансовым компаниям, не имеющим специальных лицензий, публично рекламировать финансовые услуги. Эта мера позволит защитить права инвесторов.

Конечно, мошенники всегда найдут в законодательстве лазейки, но здесь против них должны работать правосознание и юридическая подготовка граждан. К сожалению, здесь много проблем, а комплексной, единой государственной программы, по повышению финансовой грамотности населения пока нет. В меру своих возможностей мы пытаемся восполнить этот пробел, проводя просветительские мероприятия для студентов, частных инвесторов и профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Финансовые пирамиды могут процветать, лишь благодаря недостаточной финансовой и юридической грамотности населения.



Спекуляции и банкротства

Какими могут быть последствия необдуманных действий и излишней самоуверенности на рынке финансов можно узнать, изучив историю финансовых крахов. Сегодня наш экскурс в прошлое — о трех на шумевших историях, произошедших в разное время.

ПИРАМИДА ЮЖНОГО МОРЯ

История британской Компании Южного моря (South Sea Company или SSC) является одним из самых ранних примеров кризиса, произошедшего после спекулятивного бума.

SSC была создана в 1711 году лордом-казначеем герцогом Робертом Харли. Компании были обещаны исключительные права торговли с испанскими владениями Южной Америки. В обмен на привилегии SSC обещала выкупить часть государственного долга Британии, который в ходе войн существенно увеличился. Но фактически предоставленные права были не такими полными, как предполагал основатель компании. SSC так и не смогла начать работать до 1717 года, а в 1718-м дипломатические отношения между Великобританией и Испанией серьезно ухудшились.

Несмотря на отсутствие коммерческих достижений, в 1720 году курс акций SSC начал быстро расти — со 128 фунтов стерлингов в январе до 175 в феврале, 330 фунтов в марте и 550 фунтов в мае. Акции бесплатно получали многие титулованные особы, включая членов парламента и правительства. Используя имена этих высокопоставленных акционеров, компании удалось привлекать и других покупателей, фактически строя финансовую пирамиду.

Руководство SSC распускало ложные слухи о том, что Испания предоставила свои южноамериканские порты в ее полное распоряжение. На самом деле существовало ограничение - не более трех судов в год. Крах Миссисипской компании (еще одной финансовой пирамиды того времени) во Франции привлек в SSC капиталы с континента. В результате цена акции увеличилась до 890 фунтов.

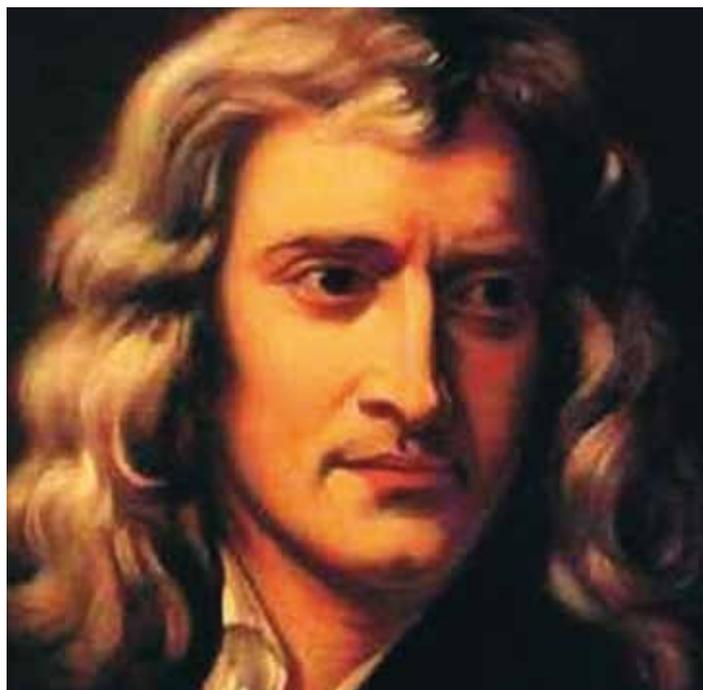
Спекулятивная лихорадка охватила всю Англию. Все слои населения, от горожан до знати, бросились покупать акции компании, цена которых в начале августа достигла уже 1000 фунтов. Физик Исаак Ньютон один из немногих предвидел грядущий крах пирамиды и даже продал свои акции с прибылью в 7 тыс. фунтов (гигантские по тем временам деньги). Но затем, понадеявшись на





ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ

ФЬЮЧЕРС (от англ. futures) — производный финансовый инструмент, стандартный срочный биржевой контракт купли-продажи базового актива, при заключении которого стороны (продавец и покупатель) договариваются только об уровне цены и сроке поставки.



Исаак Ньютон:

«Могу вычислять движение небесных тел, но не степень безумия толпы»

ной прибыли братьям показалось мало, и они заняли еще миллиард, решив взять рынок серебра под полный контроль. Банкер и Герберт одновременно покупали серебро в слитках и фьючерсные контракты. Когда участники рынка поняли, что серебро по проданным контрактам можно взять только у Хант, рынок пошел вертикально вверх — драгметалл вырос до \$49. Братья зажали мировой рынок серебра в угол. Финал наступил после повышения биржей гарантийного обеспечения или залога за фьючерсный контракт. Братьям Хант прислали требование о дополнительном внесении наличными \$136 млн. — и это при том, что они уже вложили миллиарды. Но денег у братьев больше не было. Для выполнения обязательств пришлось продавать серебро и фьючерсные контракты. День 27 марта 1980 года остался в истории как «серебряный четверг». В этот день пирамида рассыпалась. На сырьевых рынках началась паника. К середине 1982 года серебро опустилось до \$5.

Никто даже представить не мог, что серебро с \$2,5 вырастет до \$49, а с \$49 упадет до \$5. В 1988 году братья Хант были признаны банкротами. На суд они приехали уже на метро.

МАГНАТ МЕДНОЙ ГОРЫ

Медный трейдер из японской фирмы Sumitomo Ясуо Хаманака поставил свою корпорацию на грань банкротства.



В течение нескольких лет Хаманака был самым влиятельным человеком на рынке меди, но летом 1996 года выяснилось, что он вел рискованную игру на повышение. А чтобы скрыть полученные убытки от руководства и втайне отыграть себя, Хаманака занимал все больше и больше средств. Масштаб медных операций Sumitomo под его руководством достигал фантастических масштабов — временами японский трейдер контролировал до 80% всей запасов меди на складах LME, расположенных в разных концах земного шара. В итоге Sumitomo понесла потери примерно в 4 млрд. долларов, а цены на медь уже к осени 1996 года упали на треть.

продолжение спекулятивной лихорадки, приобрел новый пакет.

В сентябре 1720 года началось резкое падение курса акций SSC. К концу месяца цена акции упала до 150 фунтов. Тысячи инвесторов были разорены, в том числе многие представители аристократии, которые затем были вынуждены отправиться в эмиграцию.

24 сентября компания объявила о банкротстве. Исаак Ньютон потерял более 20 тыс. фунтов стерлингов, после чего заявил, что может вычислять движение небесных тел, но не степень безумия толпы. В ходе расследования банкротства были выявлены случаи мошенничества среди директоров компании. Некоторые из обвиняемых, в том числе герцог Роберт Харли, бежали за границу. По результатам расследования к ту-

ремному заключению были приговорены председатель правления компании и некоторые члены правительства.

АФЕРА НА РЫНКЕ СЕРЕБРА

В конце 70-х — начале 80-х годов прошлого века состояние братьев Банкера и Герберта Хант, сыновей техасского нефтяного миллиардера, оценивалось в \$6 млрд. Еще до кончины отца, в середине 70-х, они начали свою рискованную игру на рынке серебра при цене \$2,5 за тройскую унцию. Первое предупреждение они получили от мексиканского правительства, решившего зафиксировать прибыль на \$7, что привело к падению серебра до \$4. Однако это братьев Хант не насторожило. Они продолжили скупку серебра. К 1979 году Банкер и Герберт играли по-крупному и контролировали вместе с королевской семьей Саудовской Аравии и рядом брокерских домов треть мирового рынка серебра. Цены на этот металл к тому моменту взлетели до \$19. Огром-



Спекулятивная атака братьев Хант на рынке серебра захлебнулась



Как поменять автомобиль?

Отдай в утиль старый автомобиль и купи новый со скидкой в 50 тыс. рублей. Эксперимент по утилизации автомобилей работает на всей территории РФ. Задачи, для решения которых разработана программа — это сокращение доли представляющих потенциальную опасность на дорогах и неэкологичных автомобилей, возраст которых превышает 10 лет, и стимулирование потребительского спроса на новые автомобили отечественного производства. Срок действия программы — с 8 марта по 1 ноября 2010 года.



Если у вас есть старый автомобиль, который произведен в 1999 году или раньше, имеет массу не более 3,5 тонн, находится в собственности более 1 года, с полным комплектом документов, подтверждающих право собственности, и вы намерены с ним расстаться, вам необходимо:

приехать к официальному дилеру на автомобиле, сдаваемом на утилизацию (привезти за свой счет на эвакуаторе);

распечатать с сайта Минпромторга бланк свидетельства об утилизации;

оформить в дилерском центре доверенность на выполнение операций по снятию с учета, передаче на пункт утилизации, получению свидетельства об утилизации;

подписать договор, на основании которого дилер будет выполнять выше-названные операции от имени гражданина;

оплатить сумму до 3000 руб. по договору за утилизацию;

выбрать и зарезервировать у дилера новый автомобиль, соответствующий параметрам, утвержденным постановлением правительства РФ;

при получении полностью оформленного и заполненного свидетельства об утилизации завершить оформление нового автомобиля.

Отечественная программа утилизации старых автомобилей была разрабо-

тана, исходя из положительного опыта аналогичных программ в других странах. Например, в Германии, где за утилизацию старых авто с начала 2009 года выдают 2,5 тыс. евро. При обмене старого автомобиля на новый в США можно получить до 4,5 тыс. долларов.

ОЧЕРЕДЬ ЗА МОДЕЛЯМИ ВАЗ

Жители Томской области с начала марта подали около 1,6 тыс. заявок на участие в госпрограмме утилизации старых автомобилей.

— Порядка 350 новых автомобилей томичи по этой программе уже получили, — сообщил начальник департамента потребительского рынка Томской области Александр Таловский. — Проблемы возникли только с моделями ВАЗ. Эти автомобили стоят дешево, до 200 тысяч рублей, и являются самыми востребованными — для 80% участников программы. Поставки автомобилей этой марки идут очень сдержанно. Но нам удалось добиться договоренности о поставке еще 200 машин дополнительно, и есть надежда, что летом проблему снимем. С другими автомобилями российского производства никаких проблем и очередей нет. Хочу отметить, что с автовладельцами мы заключили негласное соглашение, по которому они могут подать заявку на утилизацию старого автомобиля, но при этом пользоваться им до тех пор, пока им не предоставят новую машину.

СПИСОК АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И АВТОМОБИЛЕЙ, КОТОРЫЕ УТВЕРЖДЕНЫ ДЛЯ УЧАСТИЯ В ПРОГРАММЕ УТИЛИЗАЦИИ СТАРЫХ АВТОМОБИЛЕЙ:

АВТОВАЗ// автомобиль «Лада» модели 1117, 1118, 1119, 2104, 2105, 2107, 2111, 2112, 2113, 2114, 2115, 2121, 2131, 2170, 2171, 2172, 2329



УАЗ// автомобили UAZ Hunter, UAZ Patriot, UAZ Pickup, УАЗ модели 2206, 2360, 3303, 3741, 3909, 3962
ГАЗ: Volga Siber, ГАЗ модели 2217, 2310, 2705, 2752, 3221, 3302

ИЖАВТО// ИЖ-2717, Kia Spectra, Kia Sorento

ТАГАЗ// Hyundai Sonata, Hyundai Accent, Hyundai Santa Fe, Taraz Road Partner, Taraz Tager, Taraz LC100, SsangYong Actyon

СОЛЛЕРС-ДАЛЬНИЙ ВОСТОК// SsangYong Kyron, Rexton, Actyon Sports

СОЛЛЕРС-НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ// Fiat Doblo Panorama, Albea

СЕВЕРСТАЛЬАВТО-КАМА// Fiat Linea

НИССАН// Nissan Teana, X-Trail

ТОЙОТА// Toyota Camry



ФОЛЬКСВАГЕН// Volkswagen Tiguan

ИСУЗУ// Isuzu NLR85

ДЖИ ЭМ-АВТОВАЗ// Chevrolet NIVA

ДЖЕНЕРАЛ МОТОРЗ АВТО// Chevrolet Captiva, Cruze, Antara, Astra

СОЛЛЕРС-ЕЛАБУГА// Fiat Ducato

ФОРД МОТОР КОМПАНИ// Ford Focus, Ford Mondeo

АВТОФРАМОС// Renault Logan, Sandero

ФОЛЬКСВАГЕН ГРУП РУС// Skoda Fabia, Octavia



СПРАВКА «ВЛФ»

Томская область является одним из регионов РФ, где действует программа утилизации старых автомобилей. В области работают пункт утилизации старых автомобилей и 13 дилерских центров, оказывающих услуги по замене старых автомобилей на новые. Рейтинг предпочтений томичей, уже получивших новые автомобили, таков: 45% - продукция «ВАЗа», «Шевроле» - 17%, «Шкода» - 12, «УАЗ» - 10, «Рено» - 9, «ГАЗ» - 4, «Форд» - 3% от общего количества приобретенных машин.



УЗНАЕМ СЕБЯ ЛУЧШЕ

К какому типу инвестора вы относитесь?

ВЫБЕРИТЕ ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА НА КАЖДЫЙ ВОПРОС И ПОСЧИТАЙТЕ БАЛЛЫ.

1. Ваш возраст:

- a) До 22 лет — 1 балл
- b) 22-30 лет — 2 балла
- c) 31-45 — 3 балла
- d) 46-60 — 4 балла
- e) Старше 60 — 5 баллов

2. Укажите основную цель ваших инвестиций:

- a) Сохранение вложенных средств в первоначальном объеме — 4 балла
- b) Защита вложенных средств от инфляции (доход на уровне инфляции) — 3 балла
- c) Прирост вложенных средств, значительно превышающий уровень инфляции в периоде 3—5 лет — 2 балла
- d) Максимальная доходность в долгосрочном периоде (от 5 лет) — 1 балл

3. Ваш инвестиционный опыт:

- a) Нет никакого — 5 баллов
- b) Незначительный: имею банковский счет — 4 балла
- c) Ограниченный: есть некоторый опыт самостоятельных инвестиций, но нуждаюсь в консультациях специалистов — 3 балла
- d) Средний: самостоятельно выбираю инвестиционные инструменты, но в сложных ситуациях требуется поддержка — 2 балла
- e) Значительный: инвестировал самостоятельно в различные инструменты, включая акции, не раз прошел через падение котировок — 1 балл

4. На какой период вы готовы вложить деньги:

- a) Менее года — 4 балла

b) 1—3 года — 3 балла

c) 3—5 лет — 2 балла

d) 5—10 лет — 1 балл

5. Что для вас предпочтительнее:

a) Вкладывать регулярно значительные суммы — 1 балл

b) Регулярно вкладывать и время от времени изымать незначительные суммы — 2 балла

c) Регулярно изымать незначительные суммы на текущие расходы — 3 балла

d) Регулярно изымать значительные суммы — 5 баллов

6. Как вы поступите в том случае, если ваш инвестиционный портфель разом потеряет 30% стоимости?

a) Воспользуюсь ситуацией и увеличу свой инвестиционный портфель по сниженным ценам — 1 балл

b) Подожду, не стану вносить изменения в свой инвестиционный портфель — 2 балла

c) Стану продавать, чтобы не потерять еще больше — 5 баллов

7. Какое временное снижение стоимости инвестиционного портфеля по итогам одного года для вас некатастрофично?

a) 1—5% — 4 балла

b) 6—10% — 3 балла

c) 11—15% — 2 балла

d) Более 15% — 1 балл

РЕЗУЛЬТАТЫ:

7—14 баллов — консервативный инвестор. Не готов существенно рисковать вложенными средствами, максимум, на что он способен, — это принять незначительные и краткосрочные колебания вложенных средств для получения немного

большого дохода, чем по банковским депозитам.

15—21 балл — умеренный инвестор. Готов рискнуть частью вложенных средств и смириться со снижением их стоимости в среднесрочном периоде (3—5 лет) для получения значительно большего дохода по сравнению со срочными банковскими депозитами.

22—32 балла — агрессивный инвестор. Стремится максимально увеличить свой капитал. При этом не боится потерять значительную часть своих инвестиций и готов занять выжидательную позицию в течение 5—10 лет, то есть не реагировать на колебания рынка.



НЕМНОГО ВЕСЕЛЬЯ

- Купил доллары.
- А почему не евро?
- Доллары дешевле.

Ищу зарплату, с приемлемой работой.

Договорились супруги, что жена будет записывать все расходы. Через неделю она показывает мужу свою те-

традь с записями: «Корм для канареек — 5 долларов. Кости для собаки — 7 долларов. Разное — 1234 доллара».

Аналитик — это специалист, который завтра будет знать, почему то, что он предсказывал вчера, не случилось сегодня.

Когда много денег, как-то легче переносится, что не в них счастье...

Экономия — это искусство тратить деньги, не получая от этого удовольствия.

Заработать первый миллион в миллион раз труднее, чем второй миллиард.

Чтобы узнать, сколько человек зарабатывает, не надо спрашивать, где он работает. Надо спросить, где он отдыхает...



НОВОСТИ АВТОРЫНКА



Для бездорожья

АВТОМОБИЛЬ SKODA YETI появился в продаже в Томске. Модель Skoda Yeti отличается уникальный дизайн, безопасность, функциональность и комфорт. Эта модель оснащена новыми двигателями и разработана с применением новых технических решений, таких, как режим off-road. Это интеллектуальная система, которая адап-

тирует характеристики двигателя и системы экстренного торможения для движения по дорогам с мягким покрытием и упрощает езду по крутым склонам. При этом снижается вероятность опрокидывания автомобиля, улучшается трогание с места на мягкой или скользкой поверхности, на склоне. Кроме того, у Skoda Yeti панорамная

крыша, состоящая из двух частей, люк с электроприводом и система крепления грузов с горизонтальными рейками и передвижными крюками в багажном отсеке Skoda Yeti комплектуется двигателями 1,2 TSI (мощностью 105 л.с.) и 1,8 TSI (мощностью 152 л.с.). Цена на автомобиль начинается с 699 тысяч рублей.

ДЕНЕЖНЫЙ ВОПРОС

Вам гарантируют высокий доход — будьте осторожны

➔ Меня пригласили стать инвестором в «Актив-Инвест». Срок инвестирования 5 лет, доход выше существующих предложений на рынке, но при этом, если снять часть суммы, доход уменьшается сразу на 20%. Возможность как-то зафиксировать заработанную прибыль отсутствует. Я не имею большого опыта в сфере финансов, поэтому не хотелось бы разочароваться. Подскажите, насколько данное предложение выгодно?

Вопрос читателя «ВЛФ» мы адресовали руководителю Регионального отделения Федеральной службы по



ФИНАНСОВЫМ РЫНКАМ (ФСФР) в СФО Евгению Снегиреву:

— Организация под названием «Актив-Инвест» имеет несколько признаков финансовой пирамиды. Первое — организационно — правовая форма неизвестна. Второе — лицензий ЦБ РФ, ФКЦБ/ФСФР России не имеет. Третье — гарантирует доходность свыше 30 % годовых. Четвертое — отсутствует какая-либо информация о финансовом положении организации, отчеты и т.д. Пятое — настояра-

живает сложность механизма инвестирования: на сайте есть ссылка на Акционерный коммерческий Удмуртский инвестиционно-строительный банк, который предлагает физическим и юридическим лицам присоединиться к Общему фонду банковского управления «Базовый», однако все действия по присоединению к Фонду и переводу денежных средств в этот банк почему-то должны проходить через ООО «Стандарт».

Читателю посоветую не быть доверчивым: финансовая пирамида в любой момент может прекратить свое существование.



ваши личные
финансы
— прочный фундамент
благополучия вашей семьи

*Информационные партнеры круглого стола
проекта «Ваши личные финансы» — газета
«Томские новости», «Радио Сибирь» и «Радио
России—Томск».*