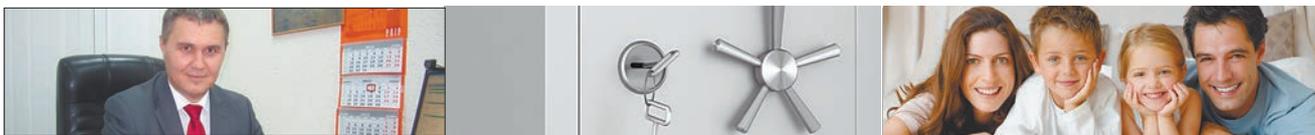


НОВАЯ ВЗАИМОСВЯЗЬ
СТР. 6

БАНКОВСКИЕ СЕЙФОВЫЕ ЯЧЕЙКИ
СТР. 12

ДЕТСКАЯ НАКОПИТЕЛЬНАЯ
СТРАХОВКА СТР. 16



деловой
вестник

ваши личные финансы



№ 11 (28)
ноябрь 2012
Томск



Анкеты
«Финансового
престижа»
на 24 стр.

Денежки любят... учет

Грамотное управление личными финансами невозможно без их учета. И тут возникает вопрос: как вести этот учет? Редакция делового вестника «Ваши личные финансы» решила на себе протестировать некоторые из программ учета личных финансов. Читайте на **СТР. 8**



На «МОСИНТЕРФИНе – 2012» вручили Благодарность проекту «Ваши личные финансы»

17 октября 2012 года в рамках Московской международной финансовой недели «МОСИНТЕРФИН-2012» экспертная группа по финансовому просвещению при ФСФР России совместно с НП «Сообщество профессионалов финансового рынка «САПФИР», Международной организацией «Гильдия Финансистов» и Межрегиональной общественной организацией потребителей «ФинПотребСоюз» провела Первый Всероссийский Конгресс «Финансовое просвещение граждан России: актуальный опыт и новые решения. Перспективы Всероссийского движения финансовых волонтеров». Выступающие отмечали, что задача повышения финансовой грамотности населения страны является одной из ключевых в деле построения эффективного финансового рынка и защиты прав потребителей финансовых услуг Российской Федерации. Финансовым сообществом России за предыдущие годы проделана большая работа — обучающие лекции, консультации, мастер-классы, выставки, круглые столы для разных групп населения — школьников, студентов, преподавателей, трудовых коллективов, экономически активных граждан, представителей средств массовой информации. За это время накоплен огромный опыт, налажены связи с региональными органами исполнительной власти, общественными организациями, финансовыми институтами, вузами, школами, со всеми, кто не равнодушен к данной проблеме и вносит свой безвозмездный вклад в дело повышения финансовой грамотности россиян. Работа Томского проекта «Ваши личные финансы» была также высоко оценена Оргкомитетом мероприятия и отмечена Благодарностью за вклад в повышение финансовой грамотности, а также за сотрудничество в организации и проведении Всероссийской акции «День финансовой грамотности в учебных заведениях», прошедшей 7 сентября 2012.



Первое уголовное дело против МММ-2012

Первое в России уголовное дело, связанное с деятельностью проекта Сергея Мавроди МММ-2012, возбуждено в Новосибирской области. ГУ МВД сообщило, что «в органы внутренних дел Новосибирской области продолжают поступать заявления вкладчиков МММ-2012, потерявших свои сбережения, и по одному из них уже возбуждено уголовное дело, по ряду других проводятся проверки».

Дело заведено по статье «Осуществление предпринимательской деятельности без регистрации, сопряженное с извлечением дохода в крупном размере». Наказанием по этой статье может быть назначен штраф, либо арест на срок до шести месяцев.

Новость о том, что запускается новый проект МММ-2012, была объявлена Сергеем Мавроди в мае 2012 года. Позднее, в июне, он же сообщил, что рассчитаться со всеми участниками МММ-2011 нет финансовой возможности и выплаты будут производиться из средств, заработанных на новом проекте.



Рейтинг финансовых систем стран мира: Россия — 39-я

В рейтинге финансовых систем стран мира Всемирного экономического форума (ВЭФ) Россия осталась на 39-м месте.

Рейтинг 62 стран с наиболее развитыми финансовыми системами и рынками капитала составляет ВЭФ на основе анализа более 120 показателей, характеризующих институциональную среду и бизнес-климат, финансовую стабильность, размер и развитость рынков капитала и другие факторы.

В «Отчете о финансовом развитии за 2012 год», опубликованном органи-

зацией, слабыми сторонами российской финансовой системы названы низкий уровень доступности финансирования для бизнеса (53-е место по этому показателю), неблагоприятная и ухудшающаяся среда регулирования (59-е место). Кроме того, отмечается слабость банковского сектора (58-е место), нестабильность в банковской сфере (59-е место) и общая относительная нестабильность финансовой системы (41-е место).

Однако у финансовой системы России есть и сильные стороны — это

бизнес-климат (32-е место) и финансовые рынки (35-е место). А по некоторым показателям она находится в верхней десятке рейтинга: это небанковские финансовые услуги (8-е место), в том числе секьюритизация (3-е место), слияния и поглощения (7-е место).

Несмотря на «некоторые улучшения» в банковской системе, в отчете ВЭФ отмечается вхождение финансовых систем разных стран по всему миру в фазу стагнации, что затрудняет восстановление глобальной экономики.



Экономист и публицист Михаил Хазин в Томске



31 октября по приглашению проекта «Ваши личные финансы» и Департамента Финансов Томской области Томск посетил Михаил Хазин, известный российский экономист, публицист, теле- и радиоведущий.

В Библиотеке им. Пушкина состоялась встреча экономиста с руководителями ведущих предприятий

Томска, представителями областной и городской администраций и журналистами. В первой части встречи Михаил Хазин осветил историю возникновения и развития экономических кризисов, а также изложил свои мысли по поводу текущей ситуации в российской и мировой экономике. В частности, экономист заострил внимание слушателей на том, что текущий уровень потребления существует во многом только благодаря кредитованию и искусственному стимулированию спроса. По мнению, Михаила Хазина, такая ситуация в мировой экономике не может существовать бесконечно и неизбежно приведет к смене экономической модели.

Вторая часть встречи носила дискуссионный характер: слушатели задавали волнующие их вопросы, на которые отвечал как Михаил Хазин, так и его коллега Денис Ракша, известный экономист, ведущий радиопрограммы «Экономика по-русски».

Подготовлен законопроект об увеличении страховки по вкладам до 1 млн. руб.

Минфин разработал изменения в закон о страховании вкладов физлиц в банках РФ, предусматривающие увеличение предельного размера страхового возмещения по вкладам до 1 миллиона рублей с нынешних 700 тыс. руб. и введение повышенных отчислений в фонд обязательного страхования вкладов для банков, привлекающих депозиты по завышенным ставкам. Законопроект предусматривает замену единой для всех банков ставки страховых взносов на базовую и дополнительную ставки. Базовая ставка одина для всех банков. Основанием для уплаты взносов по дополнительной ставке является привлечение банком хотя бы одного вклада, доходность которого превышает не менее чем на 2 процентных пункта средний уровень доходности вкладов (ежемесячно определяется на основании нормативного акта ЦБ РФ отдельно по вкладам в рублях и валюте). Дополнительная ставка страховых взносов устанавливается в едином для всех банков размере — не более 40% от базовой ставки.

В банкоматах Сибирского банка Сбербанка теперь можно открыть онлайн-вклад

Клиенты Сибирского банка ОАО «Сбербанк России» теперь могут открыть онлайн-вклад при помощи банкоматов и терминалов.

В рамках данного сервиса клиент, имеющий действующую дебетовую международную карту Сбербанка и действующий Универсальный договор банковского обслуживания (заключается в офисах банка), может открыть вклады «Сохраняй ОнЛ@йн», «Пополняй ОнЛ@йн», «Управляй ОнЛ@йн», а так же «Сберсберегательный счет». При этом открывать вклады «Сохраняй ОнЛ@йн», «Пополняй ОнЛ@йн» и «Управляй ОнЛ@йн» так же выгодно, как в системе «Сбербанк ОнЛ@йн» — процентная ставка бу-

дет выше, чем при открытии вклада в офисе банка.

Для того чтобы открыть онлайн-вклад, в устройстве самообслуживания необходимо выбрать раздел «Открытие вкладов» и следовать дальнейшим инструкциям. Сервис доступен 24 часа 7 дней в неделю. Заявки на открытие вклада, поданные с 23:00 до 07:00 следующего дня, будут исполнены после 07:00.

Информацию о действующем Универсальном договоре банковского обслуживания можно получить в ближайшем офисе банка или в службе помощи клиентам по телефону 8 (800) 200-3-747. Полная информация об условиях

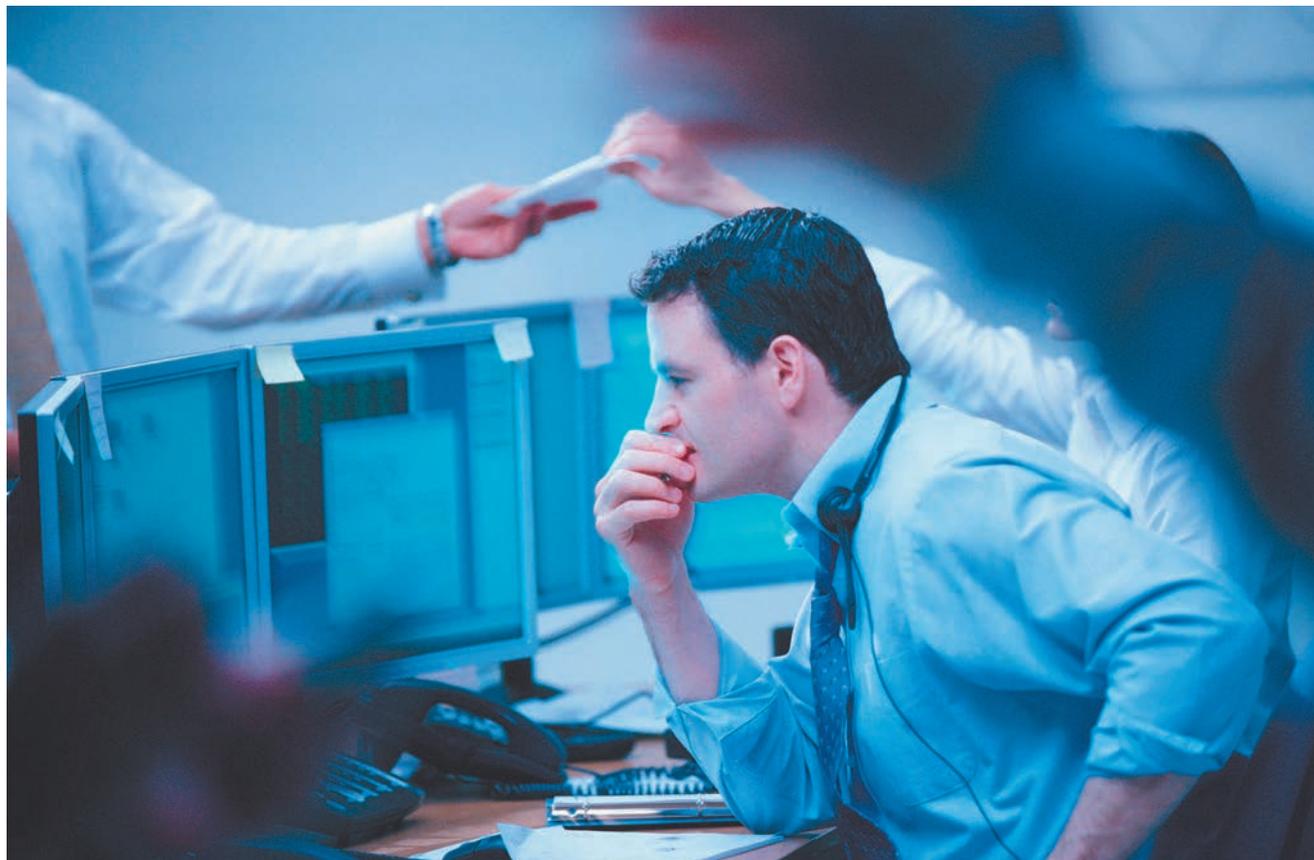


открытия онлайн-вкладов размещена на сайте банка www.sberbank.ru

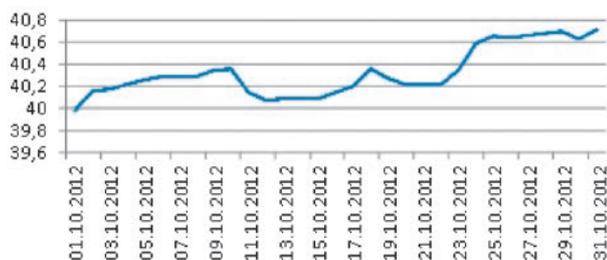
Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481 от 08.08.2012г. Официальный сайт Банка — www.sberbank.ru.



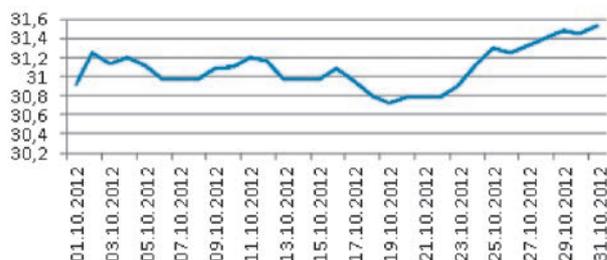
Обзор рынка за октябрь



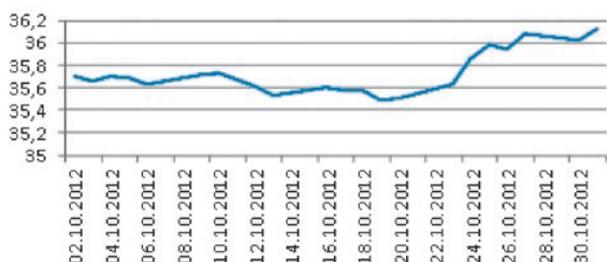
Евро



Доллар США



Бивалютная корзина

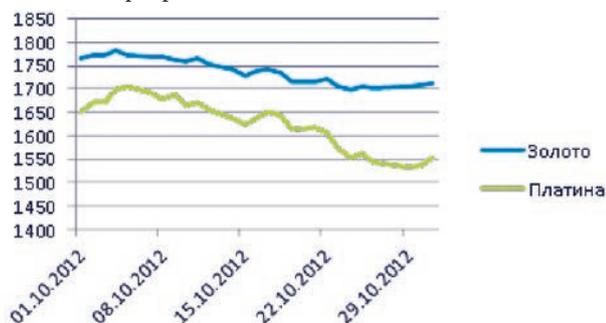


Сильных колебаний евро относительно рубля в октябре не наблюдалось. Почти весь месяц евро демонстрировал рост и ни разу не опускался ниже 40 рублей.

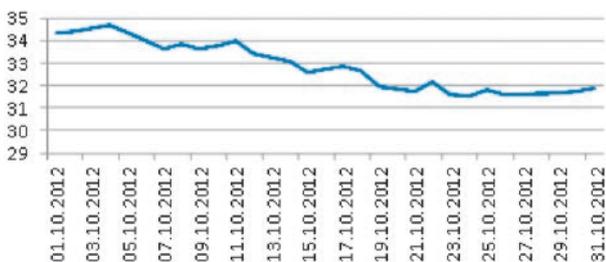
Стоимость доллара колебалась в районе 31 рубля в течение первой и второй декады октября, после чего доллар начал расти относительно рубля. Соответственно вела себя и стоимость бивалютной корзины: относительная стабильность в первых двух декадах октября и рост в третьей декаде.



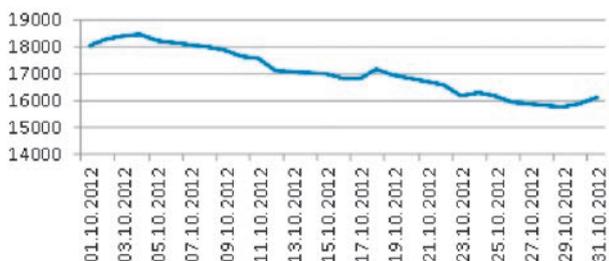
Драгоценные металлы – золото, серебро и платина – в течение всего месяца демонстрировали снижение: цена на золото упала незначительно, несколько сильнее подешевели платина и серебро.



Серебро

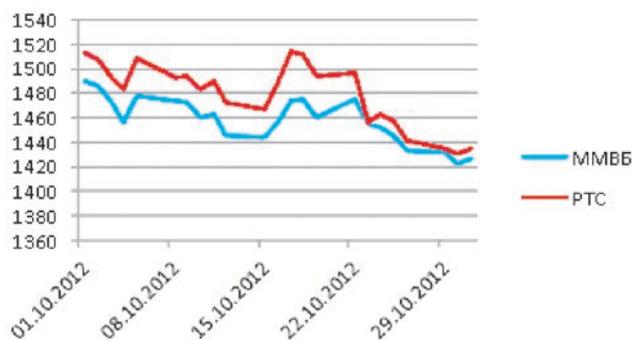
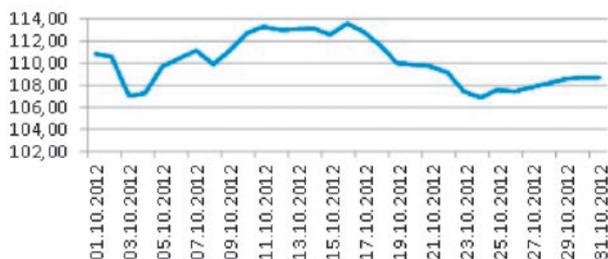


Никель



Сырьевые товары демонстрировали разнонаправленную динамику: цены на нефть марки Brent постоянно росли, пик роста пришелся на середину октября (максимальная стоимость была зафиксирована 16 октября — 113,49 \$ за баррель), после чего началось снижение, сменившееся ростом в конце месяца.

Нефть, Brent



Основные российские индексы ММВБ и РТС начали месяц снижением, которое сменилось коротким ростом в середине месяца. Но уже в третьей декаде октября оба индекса начали сдавать позиции и завершили месяц на спаде: индекс ММВБ снизился на 4,3%, РТС — на 5,2%.

Светлана ВЕРШИННА



Финансовый престиж

742 (73,6%)

266 (26,4%)

ДОВОЛЕН?

НЕ ДОВОЛЕН?

Поставь оценку банкам, страховым и инвестиционным компаниям, негосударственным пенсионным фондам (НПФ)

на сайте **ФинПрестиж.рф**

ОРГАНИЗАТОРЫ:

Департамент финансов Томской области совместно с проектом «Ваши личные финансы»
Телефон для справок: 710-898





Новая взаимосвязь

Его не коснулась мода уезжать из родного города в столицу или другие, более перспективные регионы России, которой так подвержены многие «лучшие умы» Томска. Герой нашего ноябрьского номера — исключение из правил. Коренной томич с двумя высшими образованиями, здоровыми амбициями и успешным опытом работы в банковской сфере, Евгений Голубчиков, с 1 ноября вступил в должность управляющего Томским филиалом ОАО АКБ «Связь-Банк».



ВЛФ: *Смена работы всегда сопряжена со стрессом. Семья поддержала вас в этом решении?*

Е.Г.: Семья уже давно была морально готова, потому что за последний год эта тема неоднократно обсуждалась. Я чувствовал, что цикл моей предыдущей профессиональной жизни подходит к концу. Причем не столько по внутренним ощущениям, сколько по количеству внешних предложений. Были варианты переехать в мегаполисы. Сопоставив данные проекты со своими нереализованными амбициями на томском банковском рынке, я принял предложение возглавить Томский филиал Связь-Банка. На самом деле очень досадно, когда из нашей области

уезжают сильные специалисты и потом редко возвращаются.

ВЛФ: *Вы не первый день в банковской сфере, но впервые в роли управляющего банком. Что порадовало больше всего на новом месте?*

Е.Г.: В банковском бизнесе я с 1998 г., из них последние 12 лет я занимался достаточно интересным направлением банковской деятельности — розничным бизнесом. Основной задачей руководителя является создание команды специалистов, разделяющих его принципы ведения бизнеса. Ум, порядочность, доброжелательность, стремление быстро и качественно выполнять поставленные задачи — вот

основные человеческие качества, которые я в первую очередь учитываю при подборе персонала. Отвечая на ваш вопрос, хочется в первую очередь отметить — в Связь-Банке работают специалисты очень высокого уровня. Причем как в корпоративном, так и в розничном подразделениях банка. Понимая, что у тебя есть коллектив единомышленников, можно строить планы по увеличению клиентской базы и доли рынка. А для этого есть все предпосылки.

Главные плюсы Связь-Банка для юридических лиц — это, во-первых, полноценный филиал с набором сотрудников, решающих на месте любые задачи. Во-вторых — очень гибкие подходы к обслуживанию, при этом гибкость выражается не только в тарифах и условиях кредитования, но и в скорости принятия решений. Большое количество решений об открытии кредитных линий юридическим лицам принимается в рамках собственного лимита кредитования филиала.

ВЛФ: *А как насчет розничного сегмента?*

Е.Г.: Для физических лиц в Связь-Банке есть ряд уникальных предложений. Например, потребительские кредиты на льготных условиях для сотрудников бюджетной сферы и компаний-партнеров. Связь-Банк готов предложить привлекательные условия по зарплатному овердрафту, автокредитованию, ипотеке.

ВЛФ: *В банковской сфере обязательно предполагаются рост и развитие. Где и как вы собираетесь искать новые идеи для работы?*

Е.Г.: Идеи есть. Их много.

В корпоративном сегменте будем продолжать увеличивать свою долю,



как я говорил ранее, все предпосылки для этого есть. В розничном бизнесе задача № 1 — повышать узнаваемость Связь-Банка у населения. Креативные рекламные кампании новых банковских продуктов наряду с открытием новых дополнительных офисов будут способствовать росту спроса на услуги банка в г.Томске.

Отдельно нужно выделить наше стремление максимизировать синергетический эффект от взаимодействия корпоративного и розничного каналов продаж. Нам есть что предложить клиентам. Построение эффективной цепочки продаж корпоративным клиентам является приоритетной задачей на 2013 год.

ВЛФ: Можете охарактеризовать себя как руководителя?

Е.Г.: Руководитель должен совмещать в себе создателя, который на своем примере направляет и учит молодых коллег, занимается наставничеством, администратора, который должен следить за исполнительской дисциплиной и мотиватора, который при постановке амбициозных задач может создать атмосферу здоровой конкуренции внутри коллектива. Опыт, полученный на предыдущем месте работы, поможет мне сформировать рабочую атмосферу в коллективе, создать команду единомышленников, в которой каждый является профессионалом своего направления, но может работать и по принципу взаи-

мозаменяемости. Все эти слагаемые — лучшие предпосылки для решения еще одной приоритетной задачи — создания комфортных условий обслуживания для корпоративных клиентов Связь-Банка.

ВЛФ: Будет ли Связь-Банк развивать новые ипотечные программы, помимо действующих?

Е.Г.: Уже имеющиеся программы ипотечного кредитования достаточно разнообразны, начиная от классических — приобретение квартир в новостройке и на вторичном рынке. Из тех предложений, которые редко встречаются на рынке, — военная ипотека для военнослужащих, участвующих в накопительной ипотечной системе. Это достаточно востребовано, а мы являемся операторами этого проекта в Томске. В октябре Связь-Банк открыл дополнительное рабочее место в офисе продаж ОАО «ТДСК».

ВЛФ: Связь-Банк корректировал кредитные ставки в последнее время? И каков прогноз по денежному рынку на следующий год?

Е.Г.: Общая тенденция на финансовом рынке говорит о том, что стоимость денег будет расти. В 2011–2012 гг. Связь-Банк не поднимал ставки ни по действующим, ни по вновь оформляемым потребительским кредитам.

В целом мой прогноз положительный — и по росту экономики и по росту рынка кредитования. Доходы у населе-

ния стабилизировались, значит спрос на товары и банковские услуги будет иметь положительную динамику.

ВЛФ: Поделитесь планами банка на будущее.

Е.Г.: Один из ключевых проектов, в котором Связь-Банк будет принимать непосредственное участие, — это поиск и продвижение интересных инвестиционных проектов. Большое внимание банк уделяет проектам, связанным с модернизацией, энергоэффективностью и инновациями. Если предприятие имеет какие-то интересные идеи, связанные со снижением своих издержек, например, путем покупки нового или модернизации действующего оборудования или других внеоборотных активов, мы готовы такие идеи поддерживать. Обслуживать такой кредит предприятиям предлагается на весьма комфортных условиях. Мы понимаем, что длительное время тратится на запуск оборудования, вывод его на определенный объем производства, поэтому заранее согласовываем с клиентом щадящий режим обслуживания долга.

ВЛФ: Как вам представляется общая картина работы банка лет через 5?

Е.Г.: Мы можем привлекать бизнес, открывать дополнительные офисы, повышать свою узнаваемость, предлагать новые розничные продукты. Но прежде всего нужны технологии, а в этой области нам есть, к чему стремиться. Технологии сейчас востребованы как никогда, люди все больше склонны минимизировать общение с банковскими служащими и уходить в плоскость интернета. К примеру, еще 5 лет назад мало кто знал, что такое доставка на дом, а сейчас нам доставляют практически все, только плати деньги. В банковском секторе то же самое: кто предложит наиболее лояльное и комфортное обслуживание за сравнительно небольшие деньги, тот получит доступ к рынку, который только-только начинает формироваться.

ОАО АКБ «Связь-Банк» основано в 1991 году. Генеральная лицензия Банка России № 1470 от 17.08.2012. Главным акционером является Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)».

Варвара СОКОЛОВСКАЯ



Денежки любят... учет



ГРАМОТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ НЕВОЗМОЖНО БЕЗ ИХ УЧЕТА. И ТУТ ВОЗНИКАЕТ ВОПРОС: КАК ВЕСТИ ЭТОТ УЧЕТ? ПОЖАЛУЙ, НЕМНОГО НАЙДЕТСЯ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ ЗАВЕДУТ СЕБЕ БЛОКНОТ И НАЧНУТ ЗАПИСЫВАТЬ ОТ РУКИ ВСЕ СВОИ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ. ГОРАЗДО ПРОЩЕ ДОВЕРИТЬ ЭТУ РАБОТУ КОМПЬЮТЕРУ. ТЕМ

БОЛЕЕ, ЧТО СЕГОДНЯ ЕСТЬ БОЛЬШОЙ ВЫБОР ПРОГРАММ ДЛЯ УЧЕТА ФИНАНСОВ. РЕДАКЦИЯ ДЕЛОВОГО ВЕСТНИКА «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» В ЛИЦЕ АЛЕКСАНДРА И ТАТЬЯНЫ РЕШИЛА НА СЕБЕ ПРОТЕСТИРОВАТЬ НЕКОТОРЫЕ ИЗ ТАКИХ ПРОГРАММ И ПОСВЯТИТЬ ИМ СЕРИЮ СТАТЕЙ.



Александр

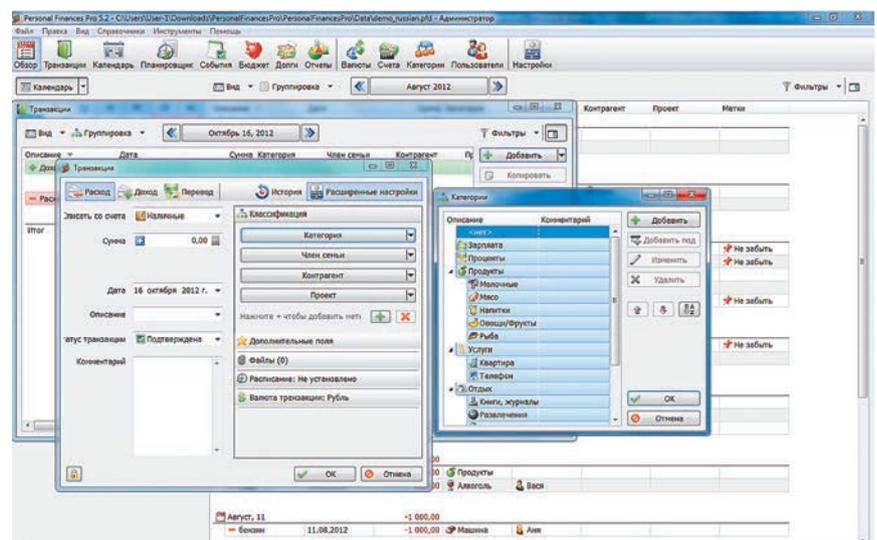
Личный опыт использования программ для ведения семейного бюджета позволяет выделить ряд критериев, важных для оценки программы:

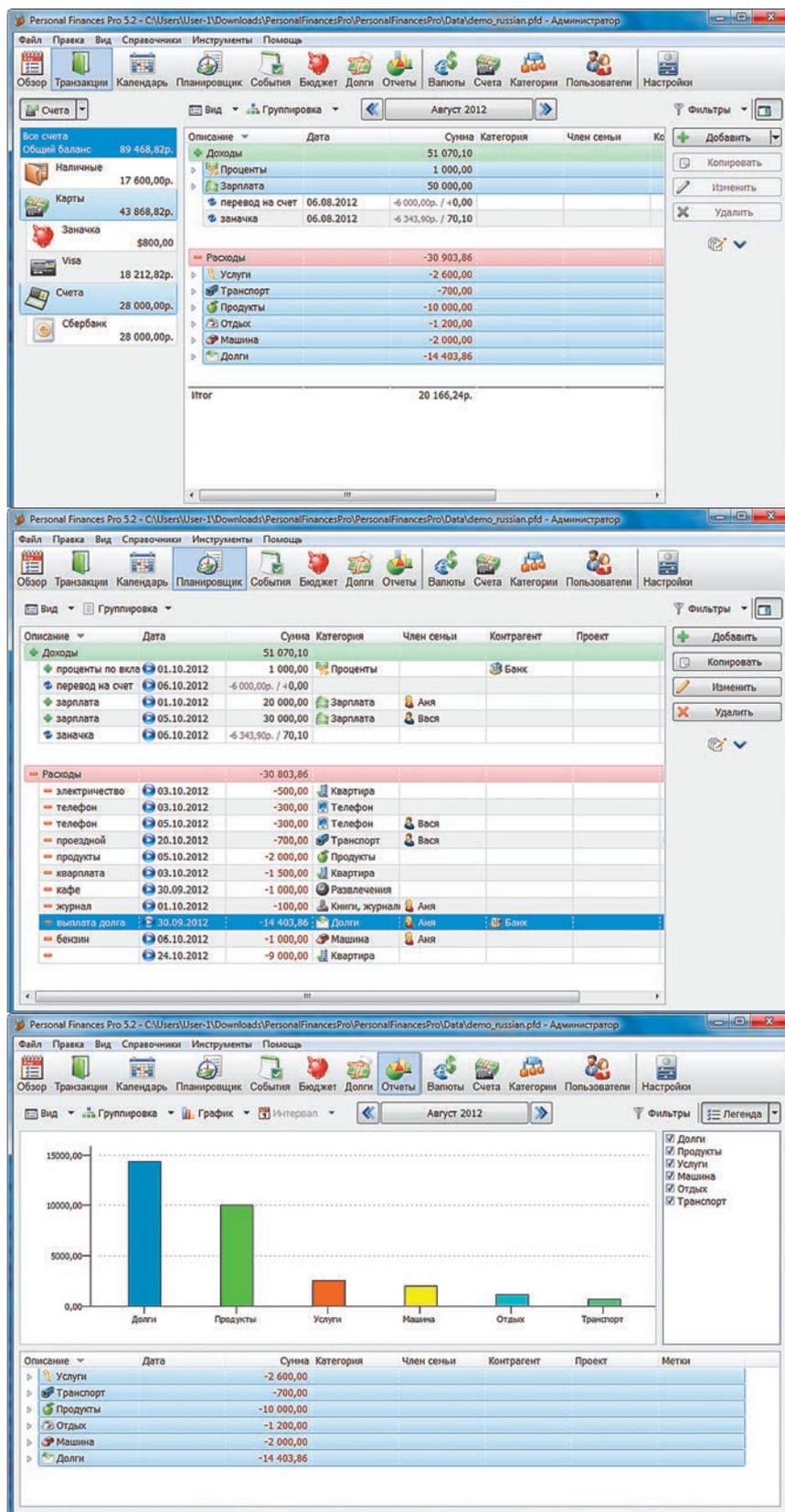
1. Интуитивно понятный интерфейс. Это один из самых важных критериев при оценке программы, поскольку именно с ним придется встречаться каждый раз, как вы будете работать с программой.

2. Характер программы: online или offline. Online-программа — это программа, в которой пользователь работает через интернет, установка программы на компьютер не требуется.

Offline-программа устанавливается на компьютер.

Этот критерий влияет на удобство работы с программой, ведь если это online, то вести семейный бюджет мож-





но не только на домашнем компьютере, но и в любом другом месте, за любым компьютером, где есть интернет.

3. Возможность вывода отчетов на печать — достаточно полезная функция. Гораздо удобнее просматривать отчеты в бумажном виде.

4. Учет расходов по членам семьи — на мой взгляд функция необходима, ведь тогда точно и наглядно видно: кто, сколько и на что тратит деньги.

ПРОГРАММА PERSONAL FINANCES*

Установка проста и легка, программа бесплатная, однако функционал достаточно ограничен. При запуске программа предлагает создать новую базу (вручную создать свои категории, счета и т.д.) или взять уже имеющийся шаблон (категории, счета и т.д. уже созданы). Я с самого начала решил создать свою базу, но в процессе понял, что это достаточно трудоемкий и долгий этап. Поэтому, я все-таки решил использовать шаблон. В шаблоне я просто добавил/удалил нужные мне категории, отредактировал счета/карты, вписал членов семьи и начал использовать.

Что касается интерфейса, то он оставляет желать лучшего, и при всей его понятности хочется внести некоторые изменения. Например, при добавлении операции (расхода, дохода и др.) программа выдает целое окно.

В этом окне нужно выбрать тип операции (расход/доход/перевод) - путем клика на нужной вкладке. На мой взгляд, удобнее было бы выбирать из выпадающего списка или, например, с помощью флажка. Далее необходимо выбрать категорию по которой проводится операция. Тут тоже достаточно неудобно: открывается дополнительное окно, в котором необходимо выбрать категорию. Таким же образом выбирается член семьи и контрагент.

С моей точки зрения, у этой программы есть и большой плюс: необязательно нужно выбирать категорию, контрагента и члена семьи. Программа не требует от пользователя 100%-го использования функционала — можно выбирать то, что нужно именно вам. Например, для меня такой пункт, как контрагент и член семьи, очень часто становится лишней информацией, поскольку существуют общесемейные расходы, и контрагент не всегда нужен (например при покупке товаров).

В программе также имеется возможность ведения нескольких счетов/



карт — это делается вручную. При ведении нескольких счетов можно просматривать учет операций по счету/карте, по члену семьи, по контрагенту и по другим категориям.

Такая возможность позволяет проанализировать свои расходы. Например, в окне «транзакции», выбрав «Все счета», видим суммы всех операций, доходов и расходов по категориям. Раскрыв ту или иную категорию, можно выявить, на что у семьи уходят основные деньги и какие расходы можно сократить. Также можно отфильтровать по определенному счету, например, по карте или по наличным. Кнопку «Группировка» позволяет выбрать желаемую группировку расходов и доходов. Например, группировка по членам семьи показывает, кто и на что тратит деньги. Используя эту опцию программы, можно сделать анализ расходов каждого члена семьи, оценить их целесообразность и найти возможности для экономии.

Есть возможность вывода графиков, учета долгов, что достаточно удобно. Однако сама процедура добавления долга непростая: для того чтобы добавить долг, необходимо зайти в отдельный пункт меню. Было бы проще, добавлять долг в том же окне, где добавляются операции.

Есть возможность непосредственного планирования (пункт «Цели»). В этом пункте можно ставить цели, и при учете операций программа будет считать процент выполнения цели. Хотелось бы отметить, что такие функции, как планирование, учет долгов, вывод графиков и отчетов возможны только в версии Pro.

Такая версия стоит 500 рублей. В целом программа удовлетворяет всем моим нуждам, но хотелось бы более дружелюбного интерфейса. Итак, программа Personal Finances отвечает только двум из названных выше критериев — третьему и четвертому.



Татьяна

Тем, кто собирается серьезно и подробно вести учет своего бюджета, стоит обратить внимание на программу «ДОМАШНЯЯ БУХГАЛТЕРИЯ»*.

Она относится к категории условно бесплатных: в течение 30 дней ею можно пользоваться бесплатно, затем программу необходимо зарегистрировать и приобрести лицензию. Средняя цена лицензии — 500 рублей.

При первом входе в программу появляются различные советы, которые упрощают знакомство с ней. Набор функций довольно внушительный, и с первого взгляда может показаться, что программа сложна. Однако, чтобы все освоить и во всем разобраться, нужно не так уж много времени — около часа. Зато можно получить довольно полную картину своих финансов.

Возможности программы

- Ведение бюджета несколькими людьми под разными именами. Каж-

дый член семьи может завести собственный пользователь и вести индивидуальный бюджет.

- Учет финансов сразу в нескольких валютах. Одна из них устанавливается как основная, все остальные являются вспомогательными. Курсы всех валют относительно основной могут быть получены из интернета или, если валюта не очень распространена, заданы пользователем вручную. По умолчанию заданы две валюты — российский рубль и доллар США.

- Планирование расходов и доходов на месяц вперед. Можно указывать ежемесячные платежи, выбирать дни, в которые необходимо списать деньги со счета. Что касается доходов, то можно указывать планируемое поступление средств. Программа сразу подсчитывает все запланированные доходы и расходы, выведет статистику на день, неделю, месяц.

- Очень хорошо в «Домашней бухгалтерии» реализована возможность управления долгами. Предусмотрены отдельные разделы, в которые вносятся информация о взятых кредитах и выданных долгах, так же отображаются сроки погашения, суммы, проценты, автоматически рассчитывается сумма, подлежащая возврату по кредиту и т.д. Программа поможет не забыть вовремя расплатиться по счетам, в указанное время напомнит о долге, сформирует удобную и понятную таблицу выплат.

Большим плюсом программы является то, что интерфейс можно легко настраивать под себя: добавлять и

Дата	Счет	Категория расхода	Подкатегория расхода	Кол.	Ед. изм.	Рубли Сумма	Доллары Сумма Курс
24.09.2012	Кошелек	Транспорт	Автобус	5	поездка	60,00р	
24.09.2012	Кошелек	Продукты	Молоко	1	шт.	35,00р	
24.09.2012	Домашний банк	Техника	Миксер	1	шт.	2 000,00р	
24.09.2012	Домашний банк	Водительские курсы	Теория	1	шт.	4 000,00р	
4						6 095,00р	0,00\$

Фильтр	Рубли	Доллары
✓ Сегодня	6 095,00	0,00
✓ Неделя	6 095,00	0,00
✓ Месяц	6 095,00	0,00
✓ Всего	6 095,00	0,00



удалять необходимые столбцы в окнах, перемещать столбцы, изменять размер и т.п. Из прочих достоинств можно отметить построение отчетов и диаграмм, экспорт данных в более чем 15 различных форматов, возможность резервного копирования, фильтры и быстрый поиск по базе данных.

Есть у «Домашней бухгалтерии» и недостатки: не предусмотрено отображение доходов и расходов сводным списком, возможен только раздельный просмотр.

Кроме того, при добавлении новой записи необходимо

Карточка долга

Дата: 24.09.2012

Имя должника: Смирнов

Списать со счета: Кошелек

Сумма: 3 000,00р Рубли

Процентная ставка: 7% в год

Период кредитования: 3 месяца

Погашение равными долями

Возврат долга: 200,00р

Статус долга: Не погашен

Напомнить о долге: 25.09.2012

Примечание:

Еще OK Отмена Справка

Таблица выплат по долгу

3 000,00 Сумма кредита

7% в год Процентная ставка

3 месяца Период кредитования

Первая выплата: Октябрь 2012

Рассчитать

N	Дата	Основной долг	Проценты	Сумма выплаты	Остаток задолженности
1	Октябрь 2012	994,19	17,50	1 011,69	2 023,38
2	Ноябрь 2012	999,99	11,70	1 011,69	1 011,69
3	Декабрь 2012	1 005,82	5,87	1 011,69	0,00

3 035,07 Общая сумма выплаты

35,07 Сумма выплаченных процентов

Печать Закрыть

заполнять все поля, недостаточно указать только категорию и потраченную сумму. Например, если вы пришли из магазина и решили потраченную сумму из чека занести в программу, то будет недостаточно указать только категорию «Продукты» - программа потребует выбрать еще и подкатегорию (молоко, хлеб и т.д.) и единицу измерения. Это будет не очень удобно для тех, кому не нужна такая детализация. А если же добавлять запись в «Доходы» (категория «Зарплата»), то становится не совсем понятно, какую же единицу измерения выбрать в этом случае и зачем она вообще нужна.

Кроме того, 30-дневного бесплатного использования, разумеется, недостаточно, а платить за лицензию готовы не все.

В целом эта программа понравится тем, кому необходимо вести очень подробный учет. Кроме того существует портативная версия программы «Portable Домашняя бухгалтерия», которая работает с флешки и не «привязывает» пользователя к домашнему компьютеру.

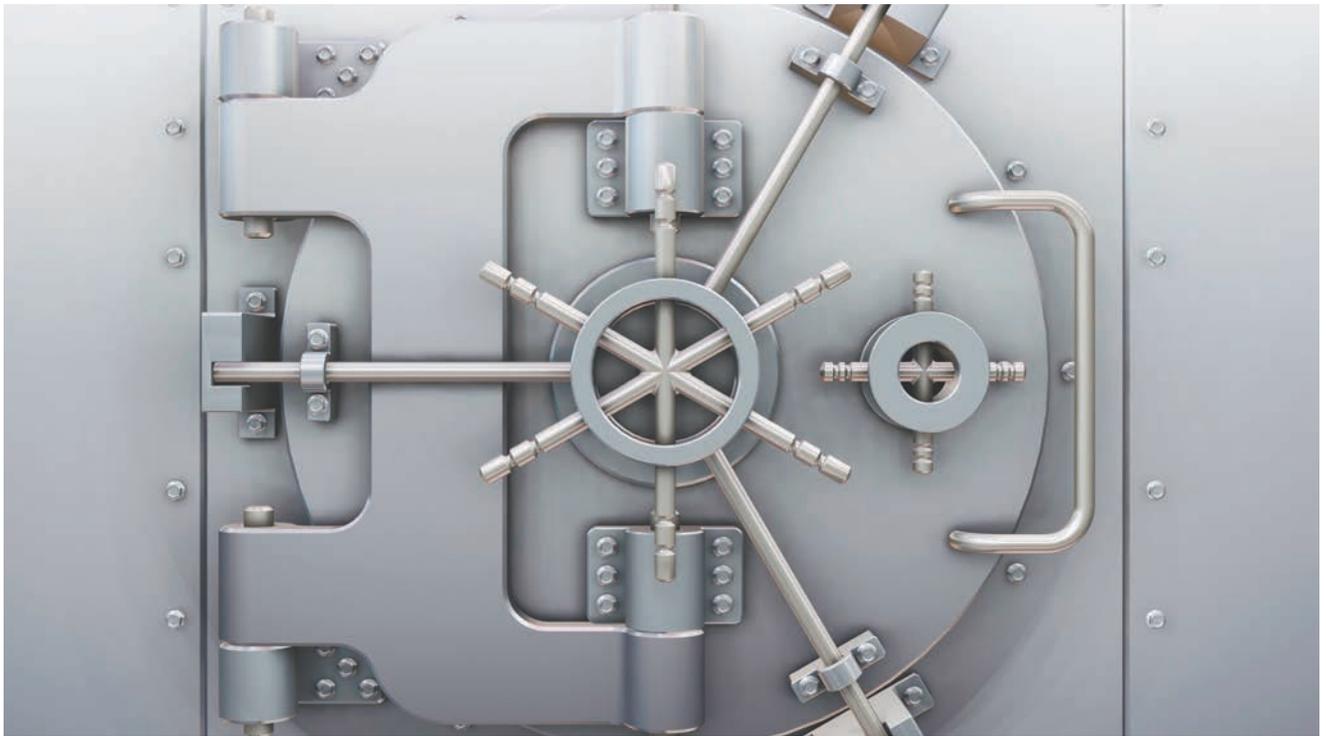
У читателей может возникнуть закономерный вопрос: а не проще ли использовать например Excel, создав там простую таблицу и прописав формулы? На первый взгляд может показаться, что проще. Однако:

- необходимо будет с самого начала определить категории, счета, членов семьи и т.д.;
- нужно прописать формулы, что для обычного пользователя ПК не так уж и просто (их нужно еще правильно составить);
- в Excel не будет таким наглядным анализ расходов и доходов, нельзя будет автоматически вывести графики и составить отчеты;
- все придется делать вручную, на что не у каждого человека хватит терпения и времени.

*характер программы — offline, требуется установка на компьютер



Банковский сейф: спокойствие гарантировано



«ГРАЖДАНЕ, ХРАНИТЕ ВАШИ ДЕНЬГИ В СБЕРЕГАТЕЛЬНОЙ КАССЕ...», — ПРИЗЫВАЛ С ЭКРАНА ПЕРСОНАЖ ГАЙДАЕВСКОЙ КОМЕДИИ ЖОРЖ МИЛОСЛАВСКИЙ. И БЫЛ НА 100% ПРАВ. ЧТО ДО ХРАНЕНИЯ ДЕНЕГ, ТО С ЭТИМ СЕГОДНЯ ВСЕ ПРОСТО — ДОСТАТОЧНО ПОЛОЖИТЬ ИХ НА БАНКОВСКУЮ КАРТОЧКУ И ВСЕГДА ИМЕТЬ ЕЕ ПРИ СЕБЕ. А ВОТ КАК ОБЕСПЕЧИТЬ СОХРАННОСТЬ ЦЕННОСТЕЙ, НАХОДЯЩИХСЯ В КВАРТИРЕ, ЕСЛИ ВЫ УЕЗЖАЕТЕ В ОТПУСК ИЛИ В КОМАНДИРОВКУ, А ПРИСМОТРЕТЬ ЗА ВАШИМ ЖИЛИЩЕМ НЕКОМУ?

В качестве вариантов решения этой проблемы можно рассмотреть постановку жилища на сигнализацию или использование сейфовой ячейки в банке. Однако расходы по первому пункту могут и не вписаться в ваши финансовые возможности в преддверии отдыха, к тому же от воров-домушников этот способ не гарантирует абсолютной защиты. А что касается второго пункта, то получается не такая уж высокая цена за собственное спокойствие на период поездки.



Комментирует **Наталья ГОРИНА** — директор ООО «Томский» Западно-Сибирского филиала Росбанка: «Услуга

пользуется стабильным спросом, но я бы не назвала ее массовой. Скорее, она выступает дополнением к имеющимся продуктам и услугам повседневного спроса».

ВЛФ: Увеличивается ли спрос на сейфовые ячейки у клиентов Росбанка в период массовых отпусков?

Н.Г.: Традиционно в период отпусков мы отмечаем рост спроса на аренду ячеек, что связано с желанием наших клиентов сохранить ценные вещи в безопасности на период отсутствия.

Наталья ГОРИНА также отметила, что «сейфовые ячейки дают воз-



возможность получить максимальный уровень безопасности при хранении ценностей. Деньги можно хранить и на счетах, причем получать за это проценты, а вот другие материальные ценности безопаснее и надежнее держать в банковской ячейке, нежели, к примеру, в офисе на предприятии».

ЧТО ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ БАНКОВСКАЯ ЯЧЕЙКА И НАСКОЛЬКО ОНА НАДЕЖНА?

Банковская ячейка — это металлический сейф, встроенный в стеллаж, расположенный в специальном хранилище банка. Для хранилища банк отводит хорошо укрепленное помещение — как правило, подземное, с бетонированными стенами, закрывающееся на бронированную дверь. Доступ сюда разрешен только заведующему хранилищем и клиентам-арендаторам ячеек. Каждая ячейка закрывается на два замка: ключ от одного хранится в банке, а от второго — у арендатора. То есть открыть сейф можно только имея два ключа, а это значит, что без вашего участия его никто не откроет (за исключением особых случаев, когда банк вынужден взламывать ячейку). Для дополнительной безопасности в хранилище может вестись видеонаблюдение, однако в поле зрения камер не попадает сейф и руки клиента — видно только местоположение человека.

Банковские ячейки бывают разного размера — начиная от формата А4, куда поместится только папка с бумагами, и заканчивая габаритными сейфами.

По словам директора ООО «Томский» Западно-Сибирского филиала Росбанка **Натали Гориной**, «наибольшей популярностью пользуются ячейки среднего и маленького размера. Средний срок аренды составляет 1–2–3 месяца или 1 год».

В банковской ячейке можно хранить многое: ювелирные изделия, документы, слитки драгоценных металлов, семейные реликвии, произведения искусства и прочие ценности. Исключения составляют наркотические, радиоактивные и отравляющие вещества, взрывоопасные вещества и предметы, оружие — все, что может нанести вред здоровью и жизни банковских сотрудников и нарушить целостность самого сейфа. Живые организмы по понятным причинам тоже не подлежат хранению в банковском сейфе.

В основном, пояснили ВЛФ в Росбанке, клиенты используют банковские ячейки для хранения печатей, документов, денег и драгоценностей.



Банковская сейфовая ячейка пригодится не только для хранения каких-то ценных вещей, но и поможет безопасно провести расчет по сделке с недвижимостью. **Начальник отдела розничных продаж Инвестторгбанка в Операционном офисе «Томский» ГЛАДЦУНОВА Олеся Александровна** отметила: «Наряду с хранением документов, денег и других ценностей в нашем офисе популярно использование банковских сейфовых ячеек для расчетов клиентов между собой по ипотечным сделкам. Покупатель помещает в сейфовую ячейку денежные средства по сделке купли-продажи квартиры в присутствии продавцов квартиры. В договоре о пользовании банковской ячейкой прописываются условия доступа продавцов квартиры к ячейке. Обычно это документы, подтверждающие переход права собственности на покупателя и зарегистрированные в установленном законом порядке. Таким образом, наш покупатель получает гарантию, что деньги будут переданы продавцу только после совершения сделки, а в случае отказа в регистрации сделки клиент не потеряет свои средства. Продавец также получает гарантии того, что в слу-

чае регистрации сделки он точно получит деньги при предоставлении прописанных в договоре документов».

АРЕНДУЕМ БАНКОВСКУЮ ЯЧЕЙКУ

Чтобы арендовать сейф в банке, необходимо прийти туда с паспортом (или другим документом, удостоверяющим личность) и заключить договор. В зависимости от пожеланий клиента это может быть договор **ответственного хранения** или договор **аренды ячейки**.

В первом случае составляется описание принимаемых от вас на хранение ценностей, они упаковываются в специальную сумку, запечатываются и помещаются в сейф. С этой минуты банк несет материальную ответственность за их сохранность. Иногда банки устанавливают лимит своей ответственности, что прописывается в договоре, поэтому внимательно читайте договор «от корки до корки», прежде чем его подписать.

Если вы просто арендуете ячейку, то вещи, которые вы туда помещаете, остаются тайной для банка. Банк в этом случае не несет никакой ответственности за содержимое вашей сейфовой ячейки, а гарантирует лишь ее целостность. Вас обязательно предупредят о списке запретных для хранения вещей и не будут проверять, что вы поместили в сейф, — подписывая договор аренды ячейки, вы принимаете на себя обязательства не хранить запрещенные предметы.





Однако при наличии объективных причин банк вправе попросить вас продемонстрировать вещи, помещаемые на хранение, а в случае несогласия — отказать вам в аренде ячейки.

В договоре аренды можно прописать особые условия обслуживания ячейки. Например, оформить аренду на двух человек — тогда они оба будут иметь доступ к ячейке. Можно прописать в договоре возможность доступа к сейфу третьего лица при предъявлении им нотариально заверенной доверенности.

ЦЕНА ВОПРОСА

После того как подписан договор, необходимо внести плату за пользование банковским сейфом. Цена сохранности ваших вещей зависит от размера ячейки и срока ее аренды. Чем больше ячейка, тем дороже обходится ее аренда. Соответственно, чем больше вы собираетесь хранить ценности в банке, тем больше придется заплатить, но при этом стоимость дня аренды снижается.



ет ключ и получает залог обратно. Если же ключ утерян или, например, испорчен замок, то залог не возвращается.

Клиент отвечает не только за сохранность ключа, но и за своевременное изъятие своих ценностей из сейфа. Если срок аренды истек, а вы не освободили ячейку, будьте готовы заплатить штраф, так как банку придется вскрыть сейф, изъять ваши вещи и перевести их на ответственное хранение, а это дополнительные затраты.

ДОСТУП К СЕЙФУ

Итак, договор с банком заключен, плата за пользование сейфом внесена — теперь клиент получает непосредственно доступ к сейфу. Сотрудник банка проводит его в хранилище, открывает сейф своим ключом, после чего удаляется. Клиенту остается только открыть второй замок ячейки, положить в нее то, что он собирается хранить, и закрыть. По вызову клиента придет сотрудник банка и закроет сейф своим ключом. Доступ к ячейке возможен только в часы работы банка. Каждое посещение хранилища фиксируется в специальном журнале, и никто, кроме арендатора, не имеет право открывать его ячейку. Однако существует ряд ситуаций, в которых сейфовая ячейка может быть вскрыта без ведома клиента:

- если клиент не освободил ячейку по истечении договора аренды (в этом случае банк отправляет ему уведомление об окончании срока аренды) и не продлил договор: банк вскрывает сейф, а его содержимое переводит на ответственное хранение;
- если из ячейки исходит посторонний запах или есть другие признаки опасности для жизни и здоровья;
- сотрудниками силовых органов по решению суда;
- при вступлении в права наследования.

Если при вскрытии сейфа в нем обнаружатся предметы, хранение которых запрещено, банк будет вынужден вызвать полицию для составления протокола. Арендатору сейфа придется отвечать за это перед законом.

Стоимость аренды сейфовой ячейки в некоторых банках Томска, руб.*

Банк	Размер ячейки высота*ширина* глубина, см	Срок аренды			
		1–7 дней (в сутки)	8–30 дней (в сутки)	1 месяц	
Росбанк	8,5*27*40	26	24	643	
	14,5*27*40	25	23	626	
	21*27*40	36	33	907	
	30,5*27*40	53	48	1318	
Промсвязьбанк	5,5*25*39	17 (в день)	450		
	ВТБ24	Высота, см	1–30 дней (в день)		1 месяц
		4,1–6,9	120		800
		7–10,9	130		1200
		11–14,9	140		1300
15–19,9	150		1400		
Инвестторгбанк	Размер	1–30 дней (в сутки)		1 месяц	
	29*7,5*42	20		465	
	29*15*42	25		620	
	29*29*42	27		682	
	29*30,5*420	30		775	

Кроме сейфа, клиент при необходимости может использовать и специальное банковское оборудование, например, купюросчетную машину или детектор подлинности купюр — за это взимается дополнительная плата.

В некоторых банках требуется внести залог за сохранность замка и ключа (либо только ключа) — это страховка банка на случай, если вы вдруг потеряете ключ или испортите замок сейфа. После окончания срока действия договора клиент возвращает

*Для примера взяты маленькие и средние ячейки, пользующиеся наибольшим спросом.



Мифы и легенды банковского пластика

СЕГОДНЯ НЕВОЗМОЖНО ПРЕДСТАВИТЬ СЕБЕ БАНК БЕЗ ТАКОГО ИНСТРУМЕНТА, КАК ПЛАСТИКОВАЯ КАРТА. КАРТЫ НАСТОЛЬКО ВПИСАЛИСЬ В НАШУ ПОВСЕДНЕВНУЮ ЖИЗНЬ, ЧТО ПОСТЕПЕННО ОБРАСТАЮТ МИФАМИ И ЛЕГЕНДАМИ. КАКИЕ-ТО ПРОИСХОДЯТ ИЗ ЗАБАВНЫХ СЛУЧАЕВ, ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ИМЕВШИХ МЕСТО, КАКИЕ-ТО — ОТ НЕДОСТАТОЧНОЙ ТЕХНИЧЕСКОЙ ОСВЕДОМЛЕННОСТИ РАССКАЗЧИКОВ.



О НАИБОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫХ И РАСПРОСТРАНЕННЫХ ЗАБЛУЖДЕНИЯХ РАССКАЗЫВАЕТ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОПЕРАЦИОННОГО ОФИСА «ТОМСКИЙ» СИБИРСКОГО ФИЛИАЛА ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК» АНДРЕЙ САЛЬНИКОВ:

МИФ №1: КРЕДИТНУЮ КАРТУ ПРИДУМАЛИ В БАНКЕ

Правда: карточку, используемую для расчетов при нехватке наличных, изобрели вовсе не банкиры.

Далекими предшественниками современных кредиток были карточки, которые в начале XX века выпускали крупные американские отели, нефтяные компании и магазины. До сих пор использовалась только оплата в рассрочку, теперь же клиенты при нехватке денег на счету могли показать карточку заведения и выдать расписку, которую можно было обналчить в банке. Карты выдавались только постоянным и крупным клиентам.

Родоначальником пластиковых карт считается нефтяная компания Mobil Oil, выпустившая в 1914 году кредитки с фиксированной суммой займа. Они, впрочем, были вовсе не из пластика, а изготавливались из картона, на кото-

ром были написаны инициалы и почтовый адрес клиента. Эти карты не получили широкого распространения и использовались в основном для расчета в операциях по торговле нефтепродуктами.

Из-за недолговечности картона карточки вскоре стали изготавливать из металла. В начале 20-х годов нефтяные компании стали выпускать «карты учтивости» (courtesy cards), с помощью которых водители могли закупать топливо на любой бензоколонке. В 1928 начался выпуск так называемых charge-plates, которые стали первыми в истории эмбоссированными картами (то есть именными). На алюминиевых пластинках были выбиты имя и адрес владельца, а на обратной стороне приклеена бумажная полоса, на которой располагалась его подпись. Charge-plates просуществовали вплоть до начала 1960-х годов. В течение этого времени выпускавшие карты крупные торговые и нефтяные компании пытались превратить их в источник дохода. Они ввели ежемесячную плату за обслуживание карты, проценты за совершение финансовых операций, 30-дневный период отсрочки по платежам (так называемый grace period).

Эпоха современной кредитки началась в 1949 году, когда директор компании Hamilton Credit Corporation Фрэнк Макнамара не сумел расплатиться за ужин в нью-йоркском ресторане, оставив кошелек в другом пиджаке. Чтобы больше никогда не попадать в неловкую ситуацию, он решил создать Diners Club — компанию, которая позволила бы расплачиваться в кредит по всей стране. Имея стартовый капитал всего \$75 тыс., Фрэнк Макнамара и двое его друзей — Альфред Блумингдейл и



ВТОРАЯ ЖИЗНЬ КРЕДИТКИ

Цветной кусочек пластика — вещь, совершенно незаменимая в быту. Автовладельцы чистят им стекла автомобиля, сборщики компьютеров равномерно наносят пасту для усиления теплопроводности деталей, хозяйки используют как элемент декора, вырезая из них листья или цветочные лепестки. Музыкантам пластиковые карты служат материалом для медиатора, а художники наносят с их помощью краски на холст, что делает мазки широкими и ровными.

Ральф Снайдер создали первую в мире универсальную платежную систему, которой уже к концу 1950-го года пользовалось около 20 тыс. человек.

Удивительно, но первая пластиковая карта, выпущенная непосредственно банком, появилась лишь в 1951 году в Нью-Йорке. Ее эмитировал Franklin National Bank, а спустя пять лет за выпуск кредитного пластика взялся настоящий гигант — Bank of America. С тех пор классическая кредитка начала свое триумфальное шествие по странам и континентам, и внешний вид ее практически не менялся.

Продолжение читайте в декабрьском номере.



Детская накопительная страховка: имеет ли смысл ее покупать?

Дети — цветы жизни, и мало кто с этим поспорит. Однако это весьма дорогие цветы с точки зрения содержания, особенно касательно поступления в ВУЗ. И если ребенок родился, то родителям неизбежно придется думать о том, как накопить ему на высшее образование, т.к. вероятность абсолютно бесплатного образования ничтожно мала.



Наталья СМЕРНОВА,
независимый финансовый советник,
генеральный директор консалтинговой
компании «Персональный советник»,
г. Москва

Есть специально созданный для этих целей продукт детского накопительного страхования жизни. В разных страховых компаниях он может называться по-разному, также содержание продукта может меняться. Давайте рассмотрим, какие же бывают детские

программы. Они различаются по некоторым параметрам.

Страхователь. Во всех программах страхователем является взрослый, чаще всего — родитель или опекун ребенка, которому копят на образование.

Застрахованный. Существуют 2 варианта: в некоторых программах застрахованным является сам страхователь (родитель), а в некоторых — ребенок, которому копят на образование. В чем разница? Дело в том, что в детских накопительных программах имеется условие о том, что по окончании срока действия программы, если застрахованный доживает до этого времени, то выгодоприобретатель получает выплату от страховой компании. То есть здоровье и жизнь застрахованного ставится как условие выплаты. Весь вопрос в том, какое условие выбрать: привязать ли выплату к дожитию ребенка до поступления в ВУЗ или к дожитию родителя.

Выгодоприобретатель. Существует 2 основных варианта: либо выгодоприобретателем является родитель, либо — сам ребенок. Именно выгодоприобретатель получает вы-

плату по окончании срока действия программы.

Риски. Основной риск, который чаще всего включается в детские накопительные программы, — это риск освобождения (защиты) страхователя от уплаты взносов. Когда в случае инвалидности (иногда и смерти) страхователя страховая компания продолжает выплачивать взносы по программе и нужная сумма к окончанию срока все равно выплачивается. Это действительно нужный риск, который гарантирует накопление необходимой суммы к определенному сроку. Также часть страховых компаний предлагает возможность включить в программу дополнительные риски: смерть страхователя по любой причине (или только от несчастного случая), инвалидность, диагностирование критических заболеваний, травмы, а также инвалидность и травмы ребенка. С включением данных рисков происходит удорожание программы, это нужно понимать.

Итак, в общем и целом детские программы можно поделить на 2 большие группы, которые мы сейчас и рассмотрим подробнее.



Вариант 1. Застрахованный — родитель, выгодоприобретатель — ребенок. Чаще всего предлагается следующая программа. Вы, как родитель, страхуете свою жизнь на определенную сумму в пользу ребенка до достижения ребенком определенного возраста (чаще всего такие программы оформляются к 17 или 18-летию ребенка, к моменту поступления в ВУЗ, но вы можете оформить программу и на более длительный срок). Если вы доживаете до окончания срока программы, ребенок получает установленную сумму.

А вот если не доживаете — возможны варианты: в каких-то программах детского страхования ребенок все равно получает установленную сумму по окончании программы, а в каких-то программах страховая компания просто возвращает сумму уплаченных взносов, сделанных до момента смерти. Второй вариант, конечно, менее интересен, т.к. не решает проблемы гарантированного накопления нужной суммы к поступлению ребенка в ВУЗ, поэтому мы его не рассматриваем.

Рассмотрим вариант, когда ребенок в любом случае получает по окончании программы гарантированную сумму. Например, женщина 32 лет, имеющая 2-летнего ребенка, хочет за 15 лет гарантированно накопить ему на высшее образование 500 тыс. руб. из расчета 100 тыс. за каждый год обучения. Такая программа обойдется женщине примерно в 34 тыс. руб. в год. Тогда через 15 лет ее 17-летний ребенок получит как минимум 500 тыс. руб. (а при благоприятной ситуации на финансовых рынках — даже больше — около 600 тыс. руб. за счет дополнительного дохода, начисленного страховой компанией). Если же она покинет этот мир до окончания срока детской страховки, ее ребенок все равно к 17-летию получит 500 тыс. руб.

В программу детского накопительного страхования можно включать дополнительные риски — такие, как:

- смерть страхователя (т.е. родителя) по любой причине. При этом выплата будет увеличена, но сумма, которую ребенок получит, если родитель доживет до окончания программы, не возрастет;
- смерть родителя в результате несчастного случая (НС): если родитель до окончания программы погибает от НС, выплата увеличивается, но если он умирает по иной причине, либо дожи-

вает до конца программы, — выплата не увеличивается;

- инвалидность в результате несчастного случая — выплата происходит при инвалидности родителя;
- травма родителя в результате несчастного случая;
- первичное диагностирование одного из критических заболеваний родителя (например, инфаркт миокарда);
- освобождение родителя от уплаты взносов по программе (в случае установления родителю инвалидности 1 или 2 гр. страховая компания начинает выплачивать взносы по программе вместо родителя, пока ему не снимут инвалидность). В некоторые детские программы этот риск включен по умолчанию;

которые детские программы этот риск включен по умолчанию;

- инвалидность ребенка в результате несчастного случая;
- травма ребенка в результате несчастного случая.

У меня лично подобная программа, когда родитель является застрахованным, а ребенок — выгодоприобретателем, вызывает массу вопросов:

- какой смысл ребенку получать выплату при смерти родителя по окончании программы, а не сразу? Представим себе ситуацию. Обычно страхователем выступает тот родитель, который зарабатывает больше. И вот, семья лишается этого родителя, когда ребенку, скажем, 5 лет. А выплату от страховой компании семья получит лишь к 17-летию ребенка, через 12 лет. Что семья будет делать до этого времени?
- представляю себе 17-летнего ребенка, сразу получившего крупную сумму денег. Не факт, что он сможет ими правильно распорядиться. Наверняка, будут помогать родители, а тогда в чем же смысл делать ребенка, а не родителя выгодоприобретателем?
- представим неприятную ситуацию — ребенок погиб до окончания срока программы. Ради чего тогда ее продолжать? Родители, скорее всего, ее досрочно закроют (и за ненадобностью, и с эмоциональной точки зрения) и потеряют часть сделанных взносов.

Посчитаем. Ежегодно платить 34 тыс. для того, чтобы гарантированно через 15 лет получить 500 тыс.? А если 34 тыс. ежегодно откладывать в тум-



бочку, то через 15 лет там будет 510 тыс. руб. При этом из тумбочки деньги, если что, всегда можно взять, а из страховой программы их досрочно без потерь забрать невозможно. То есть с точки зрения накопления и сохранения капитала такая программа не годится — инфляция убьет все ваши накопления.

Если говорить о защите семьи. Допустим, если ежегодно откладывать на банковский депозит под 7% годовых по 30 тыс. руб. и еще отдельно купить обычную рисковую страховку жизни на случай смерти и потери трудоспособности по любой причине на 15 лет на сумму 500 тыс. руб. с ежегодным взносом около 3 тыс. руб. (для 32-летней женщины), то через 15 лет мы получим на депозите сумму около 800 тыс. руб. При этом за 15 лет потратим на рисковое страхование 45 тыс. руб. (по 3 тыс. в год). Итого, ежегодно откладывая по 33 тыс. руб. (30 тыс. — на депозит и 3 тыс. — на страховку), мы через 15 лет получим 800 тыс. руб. Защита на случай смерти та же, что и при детской страховке, но только выплаты не придется ждать до 17-летия ребенка. В худшем случае оставшийся в живых родитель положит эту сумму на тот же депозит и оставит до 17-летия ребенка. Вот вам и защита взносов.

Именно поэтому детские накопительные программы, когда застрахован родитель, а выгодоприобретатель — ребенок, я мало кому рекомендую.

Вариант 2. Застрахованный — ребенок, выгодоприобретатель — родитель. Есть также программа, при



которой застрахован не родитель, а непосредственно сам ребенок. При таком раскладе выплата произойдет, если ребенок доживает до окончания программы. Тогда ему выплачивается накопленная сумма с возможным небольшим начисленным доходом (обычно до 5–6%). Некоторые страховые компании предлагают следующую дополнительную возможность: когда программа заканчивается, страхователь (родитель) может оформить дополнительное соглашение и распорядиться о рассроченных платежах в течение 5 лет, т.е. как раз на период обучения в ВУЗе ребенка.

По этой программе выгодоприобретателем является не ребенок, а родитель или опекун (даже если страхователем выступает не родитель, а третье лицо), поэтому, если ребенок дожил до окончания программы, именно родитель получит выплату от страховой компании, и именно он будет распоряжаться полученными средствами.

В данную программу также можно включать дополнительный риск по освобождению страхователя от уплаты взносов. И тогда, если страхователь получает инвалидность 1 или 2 группы, либо умирает до окончания программы, страховая компания продолжает делать взносы по программе вместо него, и нужная сумма все равно будет накоплена.

Рассмотрим пример. Женщина (33 года) приобрела программу для своего 3-летнего ребенка. К 17 годам она планирует накопить около 25 тыс. евро для оплаты обучения ребенка в ВУЗе. Женщине удобнее платить раз в 3 месяца, а не в год. Тогда ежеквартально она будет платить около 400 евро, чтобы через 14 лет гарантированно получить около 25,5 тыс. евро (в благоприятной ситуации на финансовых рынках эта сумма может повыситься и до 31 тыс. евро). Когда ребенку исполнится 17 лет, она хочет, чтобы выплаты осуществлялись в течение 5 лет, т.е. каждый год по 5–6 тыс. евро (в зависимости от того, какая сумма будет накоплена к концу срока программы).

Подобная программа несколько интереснее, чем предыдущая, хотя и она не без изъянов:

- здесь полностью отсутствует страхование на случай смерти и инвалидности, по которому родитель смог бы получить выплату от страховой компании. Та же ситуация: в семье умирает родитель, который приносил наибольший доход и являлся страхователем по детской про-

грамме накопительного страхования. Ребенок получит ожидаемую сумму, например, в 17 лет, но что семья будет делать до этого времени? Им понадобятся деньги на восстановление финансовой ситуации, а для этого нужна уже другая, дополнительная страховка жизни основного кормильца семьи;

- тот факт, что выгодоприобретателем является родитель (или опекун), а не ребенок, решает проблему целевого расходования накопленных средств. Не возникает проблемы, что ребенок не сможет правильно распорядиться полученными средствами;

- если ребенок погибнет до окончания срока программы, родителям не нужно будет ее досрочно закрывать — они получат назад сумму уплаченных взносов в полном объеме;

- если говорить о доходности, то эта программа интереснее. Если раз в год откладывать на евро-депозит в банк из ТОП 20 даже под 4% 1200 евро, через 14 лет там образуется около 24 тыс. евро (что уже меньше, чем гарантированная сумма в 25,5 тыс. евро), и при этом депозит не сможет обеспечить гарантированного накопления упомянутой суммы в случае смерти или инвалидности страхователя. Так что данная детская программа является интересной альтернативой депозиту.

- если сравнивать депозит и данную детскую программу, то депозит, конечно, ликвиднее: вы можете изъять с него сумму максимум с потерей процентов, но без потери той суммы, которую вы на него положили. В случае же досрочного расторжения страхового договора вы, скорее всего, сможете вернуть лишь часть тех взносов, которые уплатили. Но это и плюс: вы будете мотивированы довести программу до конца и накопить ребенку нужную для образования сумму.

Таким образом, говоря про детские программы страхования, лучше выбирать те из них, по которым застрахо-

ванным является ребенок, а выгодоприобретателем — родитель (опекун).

При этом программа должна обязательно включать защиту взносов (освобождение от уплаты взносов в случае смерти или инвалидности родителя). Рекомендуемая сумма подобной программы — минимально необходимая стоимость обучения ребенка в хорошем ВУЗе в течение 5 лет. Однако не стоит оформлять подобную детскую страховку на максимальную сумму, т.к. доходность по ней невысока и едва сопоставима с инфляцией. Лучше всего оформить программу на сумму, которой хватит на обучение в хорошем ВУЗе, а дополнительно накапливать средства в других, потенциально более доходных инвестиционных инструментах (инвестиционных фондах), особенно если до поступления в ВУЗ еще 10 и более лет. Даже если фонды покажут отрицательную доходность, благодаря детской накопительной страховке вы всегда будете уверены, что на хороший ВУЗ вам денег хватит. Если же ситуация на финансовых рынках будет благоприятной, то вы сможете отправить ребенка учиться в более престижный ВУЗ, используя как выплаты по страховке, так и накопления в фондах.

И еще момент. Оформление детской накопительной страховки не решает вопрос финансовой безопасности семьи в случае потери кормильца. Да, если родитель, который имеет наибольший доход в семье, умирает, либо теряет трудоспособность, вы можете быть уверены в том, что на образование ребенка деньги будут благодаря детской накопительной страховке. Однако помимо этой программы рекомендуется также оформить обычную рисковую (срочную) страховку жизни основному кормильцу семьи, чтобы получить выплату в случае его ухода из жизни, потери трудоспособности и иных неприятностей, чтобы у семьи были средства на восстановление финансовой ситуации.





5 т.б. 10 т.б. 300 т.б. 1 млн **ВКЛАД** 200 т.б. «**НОВОГОДНИЙ**» 30 т.б. 5 500 т.б. 3 м.б. **12%*** ГОДОВЫХ В РУБЛЯХ до 20 т.б. 300 т.б. 10 т.б. +  **ТЕЛЕФОН** 200 т.б.

Подробности у консультантов!

Сумма первоначального взноса – 5000 руб. Срок вклада – 1 год, разделенный на 4 периода по 3 месяца. Проценты начисляются по ставкам: в первый период – 7 % годовых, во второй период – 8 % годовых, в третий период – 10 % годовых, в четвертый период – 12 % годовых. Проценты выплачиваются в конце каждого периода (в дату, соответствующую дате заключения договора) и по выбору Вкладчика причисляются к сумме вклада либо перечисляются на счет, открытый Вкладчику в Банке и указанный в договоре. При досрочном расторжении договора ранее начисленные и уплаченные проценты пересчитываются: проценты за фактическое количество дней нахождения средств во вкладе выплачиваются по ставке вклада «До востребования», действующей на день досрочного расторжения. Пополнение, продление срока или востребование части вклада не предусмотрены. По окончании срока сумма вклада с процентами зачисляется на счет по вкладу «До востребования», открытый Вкладчику в Банке. За проведение операций по счету взимается комиссионное вознаграждение в соответствии с действующими тарифами. Действие договора прекращается с выплатой Вкладчику всей суммы вклада вместе с процентами согласно условиям договора. Вкладчику, открывшему вклад «Новогодний» на сумму не менее 300 000 руб., в рамках акции вручается приз. Один участник акции имеет право на получение одного приза за один открытый им вклад «Новогодний». Участник акции имеет право на получение только одного приза в рамках данной акции независимо от количества открытых им вкладов. Количество подарков и срок действия акции ограничены. С условиями акции можно ознакомиться на сайте Банка: www.sviaz-bank.ru.

* Ставка установлена для 4-го периода.

Контакт-центр:
8 (800) 200-23-03
(круглосуточно, звонок по России бесплатный)
www.sviaz-bank.ru





Валютные системы. Золотой стандарт



Одной из самых сложных сфер экономики являются международные валютные отношения, возникшие в результате развития международной торговли, которая, в свою очередь, породила необходимость в обмене национальными валютами. В закономерностях развития международных валютных отношений подчас нелегко разобраться даже специалисту.

Самые ранние денежные системы основывались на бронзе, а позднее — на серебре. Чистый серебряный стандарт существовал в Центральной Европе в VIII—XIV веках. Но с увеличением объема торговых операций в качестве средства платежа все чаще стали применять золото. С начала XV века установился биметаллизм с фиксированным обменом серебра на золото. Из-за постепенного изменения стоимости металлов обменный курс приходилось пересматривать. Однако вовсе отказаться от биметаллизма мешала

потребность в серебряной мелкой разменной монете. Это препятствие удалось устранить лишь в XIX веке с переходом на бумажные деньги и монеты из недрагоценных металлов.

Каковы основные причины выбора золота в качестве стандартной денежной единицы? Прежде всего — его относительно высокая стоимость, долговечность, неизменность при хранении, возможность идентификации по цвету, весу, степени ковкости, акустическим свойствам.

Однако невозможность быстрой дополнительной эмиссии в соответ-

ствии с потребностями денежного обращения, трудности при транспортировке и другие объективные причины привели к тому, что от непосредственного использования золота стали отказываться. А что взамен? На разных этапах развития человечества стали формироваться различные международные системы — Парижская, Генуэзская, Бреттон-Вудская, Ямайская, каждая из которых имела в основе определенный тип резервного актива. (Резервные активы — международные высоколиквидные активы страны, которые находятся под контролем ее де-



нежных властей или правительства и в любой момент времени могут быть использованы ими для финансирования дефицита платежного баланса и регулирования курса валюты.) Такими активами в разные периоды истории были золото, доллар, обратимый в золото по фиксированному курсу, любые валюты, принимаемые к международным платежам, но прежде всего — свободно используемые валюты.

Система золотого стандарта возникла в середине XIX столетия после промышленной революции в капиталистических странах на базе золотого монометаллизма и была вызвана необходимостью обеспечить торговые расчеты между большими промышленно развитыми странами Европы и Северной Америки того времени. Ее юридическим оформлением стало межгосударственное соглашение на Парижской конференции в 1867 г., вследствие чего и закрепилось ее название — Парижская валютная система. В соответствии с этим документом золото признавалось единой формой мировых денег, а валюты, «привязанные» к золоту, соотносились по твердому курсу.

Основные черты системы:

- 1) свободное обращение валют отдельных стран в золото внутри страны;
- 2) регулирование валютных курсов притоком и оттоком золота (жесткое соотношение между запасами золота в стране и количеством обращаемых денег) при свободном экспорте и импорте золота;
- 3) установление твердого золотого содержания национальной валюты, как следствие — устойчивость национальных валют.

Золотомонетный стандарт — это уже более совершенная, классическая форма золотого стандарта, при которой денежная единица страны имеет определенное, установленное законом и неизменное золотое содержание — золотой паритет, а «цена» золота в денежных знаках соответствует этому паритету. Золотые монеты находились в обращении, имея неограниченную силу законного платежного средства. Центральные эмиссионные банки были обязаны обменивать банкноты и другие денежные знаки (бумажные деньги, монеты из непомноценных металлов) на золото по номиналу. Была допустима свободная чеканка монет из золота, принадлежащего частным ли-

цам, за небольшую плату или безвозмездно, а также переплавка золотых монет в слитки. Разрешался свободный вывоз и ввоз золота в любом виде без всяких валютных ограничений.

Золотомонетный стандарт существовал ровно до тех пор, пока государство могло гарантировать любому владельцу бумажных денег их свободный обмен — до начала Первой мировой войны. Отныне все воюющие страны приостановили свободную конвертацию банкнот в золото. Исключение составили Соединенные штаты Америки, где золотомонетный стандарт продержался до 1933 года, но также был отменен, хотя не по причине войны, а в связи с экономическим кризисом.

Для справки:
Присоединение России к системе золотого стандарта произошло в 90-х гг. XIX в. После финансовой реформы 1892–1894 гг. в стране ввели в обращение золотые монеты, рубль же официально приравняли к определенному золотому содержанию. С 1896 г. Россия вступила в систему золотого стандарта, и рубль стал конвертируемой валютой. Свободный обмен рубля на золото просуществовал до начала 1914 г., затем в несколько измененной форме вернулся во времена НЭПа. С 1922 г. по 1925 г. параллельно с обычными деньгами в обращении находился «золотой червонец». Его содержание на 50% гарантировалось золотым запасом страны, и в определенной степени он являлся конвертируемой валютой.

В конце XIX — начале XX в. система золотого стандарта начала испытывать первые проблемы. Причина — в добыче золота, не поспевающей за быстрорастущей международной торговлей и, следовательно, тормозившей ее развитие. Все более расширяющийся вывоз капитала рушил привычный механизм системы. В связи с этим установился обмен бумажных денег на золото, но только в слитках, а система получила название **золотослиткового стандарта**. Минимальный вес слитков составлял 12,5 кг, что соответствовало сумме в 1700 фунтов стерлингов (стоимость роскошного Роллс-Ройса), а значит, миллионы мелких потенци-

альных предъявителей прав на золото из запасов были отсечены. Держателям же небольшого количества банкнот не было необходимости обменивать их на золото, так как бумажные деньги были обеспечены достаточным количеством товаров. Однако бумажные деньги продолжали быть обеспеченными золотом.

Золотослитковый стандарт характеризовался:

- прекращением чеканки золотых монет;
- прекращением использования золотых монет в качестве средства обращения;
- затруднением обмена бумажных денег на золото (после Первой мировой войны (с 1914 по 1920 гг.) постепенно прекращается свободный обмен золота на бумажные деньги);
- обменом не на золотые монеты, а на золотые слитки исключительно в больших объемах и только при договорных отношениях с другими государствами.

В новых международных экономических условиях, возникших в результате Первой мировой войны, появился золотовалютный стандарт, именуемый также **золотодевизным**, о котором будет рассказано в одном из следующих номеров.

Заключение

У системы золотого стандарта была важная роль в процессе развития международных торговых отношений и интернационализации производства — обеспечении всеобщности мировых денег, их полной конвертируемости, стойкости покупательной способности валюты и валютных курсов, а также автоматического (вследствие миграции золота) уравновешения платежных балансов отдельных государств, стабильности мировых цен.

Среди недостатков можно назвать серьезную зависимость от золотого запаса страны, так как сумма денег в обращении определялась запасами золота. А также серьезную зависимость от спроса и предложения на иностранную валюту внутри страны: если спрос на иностранную валюту превышал объем ее предложения, то через определенное время возникал дефицит платежного баланса и в долгосрочной перспективе приводил к истощению золотых запасов.

Татьяна ПРАВДИНА



РИАТО в вопросах и ответах



1. Воспитываю двоих детей одна (не в разводе). Смогу ли получить ипотечный кредит и на какие льготы от государства могу рассчитывать?

вопрос

Для получения ипотечного кредита необходимо подтверждение дохода справками по форме 2-НДФЛ. Максимальная сумма кредита зависит от размера заработной платы за последние 6 месяцев. Т.к. вы воспитываете двоих детей, вам положен материнский капитал. Его можно направить на досрочное погашение после оформления кредита — он пойдет в счет погашения основной суммы долга. После перечисления материнского капитала предоставляется возможность выбрать сокращение срока кредита, либо сокращение ежемесячных платежей. Если же вам не положен материнский капитал, то при покупке квартиры в новостройке предоставляется вычет с процентной ставки в размере 0,5%.

ответ РИАТО

2. В прошлом году мы приобрели 1-комнатную квартиру (вторичка) по ипотеке на длительный срок. В этом году появилась необходимость расширяться минимум до 2-комнатной квартиры, скорее всего, тоже на вторичном рынке. Это возможно сделать? Слышали, что с разрешения банка квартиру в залоге продать можно, это действительно так? Просто не хотелось бы менять банк, в котором взят ипотечный кредит, так как денежных средств на дополнительные различные комиссии, взносы и прочее просто не найдем... Наши мечты о расширении жилплощади реальны?

вопрос

Допускается подать заявку на получение нового ипотечного кредита, не учитывая действующий. После получения одобрения выставляете залоговую квартиру на продажу, находите покупателя, заключаете с ним предварительный договор купли-продажи и получаете задаток за квартиру в размере остатка суммы кредита. Кредит закрывается и соответственно снимается обременение с квартиры. Одновременно начинаете оформление ипотечного кредита на покупку новой квартиры. Расходов избежать не удастся, т.к. оформление ипотеки всегда связано с возникновением залога, их можно только минимизировать. Хочется отметить, что кредитный эксперт ОАО «РИАТО» не просто принимает заявку на кредит и выдает его, а полностью сопровождает оформление сделки. К каждому заемщику — индивидуальный подход.

ответ РИАТО

3. Подскажите, пожалуйста, если я уже воспользовалась ипотечной программой как молодой специалист, сможет ли мой муж взять ипотеку по программе «Молодая семья»?

вопрос

Программы кредитования ОАО «РИАТО» для всех категорий граждан едины. Государственными программами «Молодой специалист» и «Молодая семья» занимается «Управление по делам молодежи, физической культуре и спорту Администрации Томской области». Если вы прошли критерии отбора и получили сертификат участника, то можете его использовать при получении ипотечного кредита.

ответ РИАТО

4. Мне 27 лет, у меня двое детей. Хочу узнать, смогу ли я взять ипотеку как молодой специалист. Работаю в детском саду уже 2 года. Общий с мужем доход — 50 000 руб., проживаем в поселке, в городе имеем комнату в 16 кв.м., но продать не можем, так как ребенок — участник приватизации. Какую сумму и под какой процент нам могут дать?

вопрос

При подтверждении суммарного дохода в 50 000 рублей и рассмотрении кредита на 15 лет максимальная сумма кредита может составить 1 550 000 рублей. Для более детального расчета необходимо знать предполагаемый первоначальный взнос. Процентная ставка зависит от типа приобретаемой квартиры — новостройка или вторичное жилье — а также от срока и суммы кредита, первоначального взноса. Продать квартиру, в которой ребенок является собственником, возможно при условии одновременной покупки другой квартиры и оформлении в ней доли на ребенка. Для этого необходимо обратиться в органы опеки и попечительства и получить согласие на продажу и залог приобретаемой квартиры, в которой должны будете выделить ребенку долю в собственности.

ответ РИАТО

Все интересующие вас вопросы по ипотеке вы можете присылать на почту info@VLFin.ru, задавать на сайте VLFin.ru в специальном разделе «Все об ипотеке» или по телефону 710-898.



Каждый, кто любит читать, среди множества прочитанных книг всегда может выделить наиболее интересную. Такие книги обычно рекомендуют друзьям и знакомым, обсуждают в семье или просто перечитывают по нескольку раз. А что читают люди финансовой сферы? Отличаются ли их литературные пристрастия от чьих-то других? Узнайте в нашей премьерной рубрике...



Региональный директор Операционного офиса «Томский» Сибирского филиала ОАО «Промсвязьбанк» Андрей САЛЬНИКОВ:



Заместитель начальника отдела корпоративного кредитования Операционного офиса «Томский» Сибирского филиала ОАО «Промсвязьбанк» Марина ЛАРИОНОВА:



Признаюсь, что художественную литературу читаю редко: с чем-то новым знакомлюсь в бесконечных перелетах Томск–Москва–Томск, а дома, как правило, перечитываю любимые произведения. Хотя в целом читаю, конечно, много, но в основном профессиональную литературу — положение обязывает.

Последней прочитанной новинкой для меня стала книга Гастона Леру «Призрак оперы». Как все детективы, читается на одном дыхании, и если кто-то не смотрел экранизацию, то очень рекомендую. Одно «НО»: сюжет книги очень созвучен роману «Весь мир театр» Бориса Акунина. Поскольку я произведения Акунина люблю и перечитывал не раз, то и «Призрак оперы» пришелся по душе.



Последней книгой, которая держала в напряжении и заставила много размышлять, стала новелла Эрнста Т.А. Гофмана «Песочный человек» (из авторского сборника «Ночные истории»). Меня, как и большинство людей, волнуют вопросы бытия, поэтому я часто обращаюсь к философским произведениям. Иррациональная сторона нашей жизни и, в первую очередь, иррациональные страхи — основа сюжета о песочном человеке. Главный герой постоянно испытывает страх, источник которого ему непостижим. На мой взгляд, эта новелла об интерпретации реальности, когда человеку что-то кажется, и он постоянно выдает это за действительность. Мне она показала родни известной притче о «Зеркальной комнате». Рекомендую читать тем, кто любит сказки со скрытым смыслом.

В данный момент я перечитываю «Легенды Невского проспекта» Михаила Веллера. На мой взгляд, эти «Легенды» и «Легенды Арбата» являются на сегодня самыми смешными, ироничными, а порой анекдотичными произведениями современной сатиры. Рекомендую читать всем, вне зависимости от возраста, пола, образования и социального статуса. И если эти вещи не оставляют вас равнодушными, то почитайте произведения Сергея Довлатова. Хоть Михаил Веллер и не очень высоко ценит его творчество, но все-таки автобиографический роман он назвал «Ножик Сережи Довлатова».

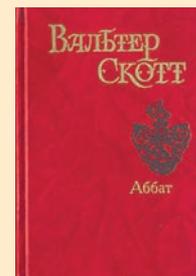


Для любимого занятия — чтения книг — сегодня остается катастрофически мало времени, поскольку работа в банке обязывает изучать очень большие массивы текстов профессионального характера. Несмотря на обилие информации стараюсь ежедневно читать перед сном. Как пишет Брайн Трейси, канадский писатель, бизнес-тренер, если читать перед сном каждый день 15 минут, то за год можно прочитать около 10 произведений. Думаю, что 10 книг — это очень даже неплохо для современного человека.

В этом году решила чередовать классику и историко-приключенческий жанр. Из серии русской классики выбор пал на роман Николая Чернышевского «Что делать?», который, кстати, не потерял своей актуальности и сегодня. Главные герои романа пытаются найти свое место в жизни, реализуют нетипичные бизнес-идеи, строят семейные отношения нового типа... На первый взгляд, основной сюжет романа — любовная история, но внимательный читатель найдет в нем экономические, философские и социальные идеи того времени, которые находят свое отражение и сегодня. Рекомендую к прочтению тем, кто размышляет на тему «что делать?», и может быть, вы найдете ответ на этот вечный вопрос.



Сейчас читаю роман Вальтера Скотта «Аббат». Панорама жизни Англии, Шотландии и Франции конца XVI века завораживает своеобразием, религиозной страстностью и жестокостью. Красной нитью проходит нелегкая судьба Марии Стюарт: ее борьба за власть и попытка остаться королевой Шотландии. Правление Марии Стюарт совпало с реформацией церкви, а это был один из самых трагичных периодов в истории Европы. Произведение держит в напряжении, искренне переживаешь за героев. Талант автора переносит читателя на место происходящих событий. Рекомендую прочитать, не всегда в жизни испытываешь такие яркие эмоции.



Заполняйте анкеты премии «Финансовый престиж», участвуйте в народном голосовании и получайте призы от портала финансовой грамотности «Ваши личные финансы»! Все анкеты участвуют в розыгрыше призов: термосов, футболок, уютных пледов и других полезных вещей, поэтому не забудьте указать свои контактные данные.

Деловой вестник
«Ваши личные финансы» № 11 (28), ноябрь 2012
Премия «Финансовый престиж» ФинПрестиж.рф
Финансовый престиж **БАНКИ**

ФИО: _____

Контактный тел: _____

Банк, о котором я хочу оставить свой отзыв:

Моя оценка банку (по 5-балльной шкале):

1. Простота и доступность интернет-обслуживания
1 2 3 4 5

2. Выгодность предлагаемых условий по тому или иному финансовому продукту
1 2 3 4 5

3. Оперативность, доступность, грамотность консультаций специалистов
1 2 3 4 5

4. Шаговая доступность офисов/банкоматов
1 2 3 4 5

5. Удобство работы с пластиковой картой банка
1 2 3 4 5

Деловой вестник
«Ваши личные финансы» № 11 (28), ноябрь 2012
Премия «Финансовый престиж» ФинПрестиж.рф
Финансовый престиж **НПФ**

ФИО: _____

Контактный тел: _____

Негосударственный пенсионный фонд, о котором я хочу оставить свой отзыв:

Моя оценка НПФ (по 5-балльной шкале):

1. Прозрачность, понятность работы
1 2 3 4 5

2. Финансовый результат.
Насколько устраивает доходность?
1 2 3 4 5

3. Удобство работы с данным НПФ
1 2 3 4 5

Деловой вестник
«Ваши личные финансы» № 11 (28), ноябрь 2012
Премия «Финансовый престиж» ФинПрестиж.рф
Финансовый престиж **СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ**

ФИО: _____

Контактный тел: _____

Страховая компания, о которой я хочу оставить свой отзыв:

Моя оценка страховой компании (по 5-балльной шкале):

1. Легкость получения страховых выплат
1 2 3 4 5

2. Доступность, честность, качество работы агентов
1 2 3 4 5

3. Сколько лет пользуетесь услугами этой страховой компании?
 до года 1-2 года 2-3 года 3-4 года более 5 лет

Деловой вестник
«Ваши личные финансы» № 11 (28), ноябрь 2012
Премия «Финансовый престиж» ФинПрестиж.рф
Финансовый престиж **ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОМПАНИИ**

ФИО: _____

Контактный тел: _____

Инвестиционная компания, о которой я хочу оставить свой отзыв:

Моя оценка инвестиционной компании (по 5-балльной шкале):

1. Удобство, комфортность работы с компанией
1 2 3 4 5

2. Насколько устраивает стоимость услуг, комиссионные?
1 2 3 4 5

3. Оцените уровень и качество информации, предоставляемой компанией
1 2 3 4 5

Заполненные анкеты вы можете отправить по почте или принести нам в редакцию по адресу: 634050, г. Томск, пл. Батенькова, 2, офис 401, ТЦ «Статус», главный вход, 4 этаж. Каждый, кто принесет анкету нам в редакцию, получит памятный приз. Розыгрыш состоится в декабре 2012 г. Подробности по телефону 710-898.

ФИНПРЕСТИЖ.РФ

Деловой вестник «Ваши личные финансы»
Учредитель ЗАО «Р-консалт»,
634050, г. Томск, пл. Батенькова, 2.
Руководитель проекта Михаил Сергейчик

Редактор **Наталья Волкова**
Интернет-сайт газеты <http://VLFin.ru>
e-mail: info@VLFin.ru
Адрес редакции: 634050, г. Томск,
пл. Батенькова, 2, тел.: (3822) 710-898, 710-990
По вопросам размещения рекламы: тел. 710-898
Розничная цена – 25 руб. Адресная и
персональная доставка – бесплатно.

Дата выхода в свет: 6.11.2012
Время подписания в печать:
по графику – 23.00, 2.11.2012
фактически – 23.00, 2.11.2012
Тираж 20 000 экз.
Отпечатано в типографии ОАО «Советская
Сибирь», 630048, г. Новосибирск,
ул. Немировича-Данченко, 104.

Зарегистрировано Федеральной
службой по надзору в сфере связи,
информационных технологий и
массовых коммуникаций.
Свидетельство о регистрации
ПИ № ТУ 70-00154.
Подписной индекс 54215
в каталоге Межрегионального
агентства подписки

