

деловой вестник



Ваши личные финансы

№ 7-8 (72-73) июль-август 2016 Томск

**тема
номера**

Дружить с финансами научат в школе
С сентября 2016 года школьники Томской области
начнут изучать финансовую грамотность

Читайте на стр. 6



Страховая защита:

Нововведения на рынке
ОСАГО.

стр. 12

Люди и деньги:

Инструкция: как об-
щаться с коллекторами.

стр. 20

Инвестсовет:

Можно ли заработать
на акциях внебиржево-
го рынка?

стр. 26



Читайте в номере:



ДЕТИ И ФИНАНСЫ
СКОЛЬКО СТОИТ СОБРАТЬ РЕБЕНКА В ШКОЛУ В 2016 ГОДУ?

СТР. 10



ФИНАНСЫ И АВТО
КАК КОМПЕНСИРОВАТЬ УЩЕРБ ПО ПОЛИСУ КАСКО, ЕСЛИ МАШИНУ ПОЦАРАПАЛИ?

СТР. 16



БАНКОВСКИЙ СЕКТОР
ОБЯЗАН ЛИ БАНК ВОЗМЕЩАТЬ ДЕНЬГИ, НЕПРАВОМЕРНО СПИСАННЫЕ С ВАШЕЙ БАНКОВСКОЙ КАРТЫ?

СТР. 18



ИНФОГРАФИКА
КАК КУПИТЬ ОБЛИГАЦИИ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ?

СТР. 25

ваши личные финансы



Деловой вестник «Ваши личные финансы» — ежемесячный журнал о финансовой грамотности. Издаётся с 2010 года.

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

Руководитель проекта — главный редактор Михаил С. СЕРГЕЙЧИК
Редактор Наталия ВОЛКОВА
Корректор Юлия АЛЕЙНИКОВА
Дизайнер-верстальщик Софья ШАПОВАЛОВА

Редакция Татьяна БОРОВСКАЯ, Юлия СОЛОВЕЙ, Юрий ГОЛИЦЫН, Андрей ОСТРОВ, Илья АВДЕЕВ, Светлана ВЕРШИНИНА, Павел ПАХОМОВ, Анна ЯРОСЛАВЦЕВА, Татьяна ИСАКОВА, Варвара СОКОЛОВСКАЯ, Константин КУТЕЙНИКОВ, Павел СОЛОВЬЕВ, Анна ВЕРЕТЕННИКОВА, Валентина МАЛИНИНА
Интернет-сайт <http://VLFin.ru>
e-mail: info@VLFin.ru

Адрес редакции:
634029, г. Томск, ул. Гоголя, 15, оф. 401
тел.: (3822) 716-797, 716-787
По вопросам размещения рекламы:
тел. 716-797

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

Дата выхода в свет: 16.08.2016
Время подписания в печать:
по графику — 23.00, 11.08.2016
фактически — 23.00, 11.08.2016

Подписной индекс 54215 в каталоге
Межрегионального агентства подписки



Коллекторы ищут должников на сайтах по поиску работы

В поисках недобросовестных заемщиков профессиональные взыскатели стали активно использовать сайты агентств по трудоустройству. Коллекторы отмечают, что использование информации, размещенной на таких площадках, позволяет увеличить эффективность взыскания на 10 %.

Около 70 % должников-соискателей указывают всю необходимую информацию о себе, позволяющую с точностью установить личность (фамилия, имя, отчество, дата рождения, город проживания, образование, место работы). А на связь после отправки первого сообщения выходят до 20 % должников.

Упомянутые сайты по поиску работы являются открытыми ресурсами и закон не запрещает коллекторам использовать информацию о соискателях, размещенную на них.



Сами же рекрутеры считают, что нецелевое использование данных клиентов является нарушением договора.

Центробанк обязал страховщиков бесперебойно продавать электронные полисы ОСАГО

ЦБ разработал специальные требования к сайтам страховых компаний и сайту Российского союза автостраховщиков (РСА).

С 1 января 2017 года они будут обязаны обеспечить бесперебойную и непрерывную продажу электронных полисов ОСАГО. Это значит, что технологические и операционные средства, которые используются для заключения договоров ОСАГО онлайн, должны будут безотказно работать в круглосуточном режиме. Требования мегарегулятора предписывают страховщикам иметь резервные системы, а также предпринимать меры для недопущения возникновения условий, при которых возможен сбой в работе сайта и нарушение бес-

перебойности продажи е-полисов.

Суммарная длительность перерывов в работе сайта не должна превышать четырех часов в месяц. Если на сайте планируются технические работы, которые закроют доступ для пользователей, то не менее чем за сутки до начала работ на главной странице сайта должно появиться уведомление с указанием даты и времени их начала и окончания.

Если сайт по каким-то причинам не функционирует и сбой не устраняется в течение 2 часов, то это считается критическим нарушением бесперебойного функционирования сайта со стороны страховщика.

Стоимость золотой олимпийской медали упала на 12 %

Номинальная стоимость золотой медали на Олимпиаде в Рио упала на 12 % по сравнению с лондонской олимпийской золотой наградой. Вес золотой медали, напротив, вырос до рекордных в истории 500 граммов.

Обесценивание медали произошло из-за снижения цен на золото на 17 % и серебра на 28 % за последние четыре года.

Золотые медали, вручаемые победителям Олимпиады в Рио, состоят из 494 граммов серебра

(92,5 %) и 6 граммов золота (99,9 %). Если брать в расчет котировки драгметаллов на 5 августа, день открытия Олимпийских игр (19,82 долл. за унцию серебра и 1 344,4 долл. за унцию золота), то номинальная стоимость медали составляет 601 доллар.

Высшая награда Олимпиады-2012 состояла из 381 грамма серебра и 5,5 грамма золота. Четыре года назад унция серебра стоила 27,5 долл., золота — 1 618 долл., медаль весила 412 граммов и стоила 677 долл.



300 томских школьников посетили финансовый лагерь

В конце июня завершилась смена летнего детского финансового лагеря, где 4-й год подряд для учеников начальных классов в игровой форме проводятся занятия по основам финансовой грамотности.

Основной темой занятий летнего финансового лагеря сезона 2016 г. было выбрано составление семейного бюджета. Чтобы научиться считать доходы и контролировать расходы, ребята прошли интенсивный курс по основам финансовой грамотности. Весь июнь их учили обращению с деньгами, рассказывали о том, как появились деньги и что было до них, как сегодня можно помогать своей семье экономить и как накопить на свою мечту.

Детский финансовый лагерь — одно из направлений работы Регионального центра финансовой грамотности Томской области, которое уже 4 года успешно реализуется на базе областной детско-юношеской библиотеки.

В 2016 году детский финансовый лагерь посетили более 300 школьников из 6 учебных заведений Томска: школ № 2, № 4, № 40, № 41, № 50, гимназии № 18.

Как показывает практика, детям очень интересны финансовые темы. В детском финансовом лагере школьники с увлечением обсуждают свою будущую взрослую жизнь, семейный бюджет и финансовые цели. Такие разговоры крайне полезны для детей. Чем раньше начать обсуждать с ними финансовые темы, тем легче будет им во взрослой жизни преодолевать финансовые трудности.

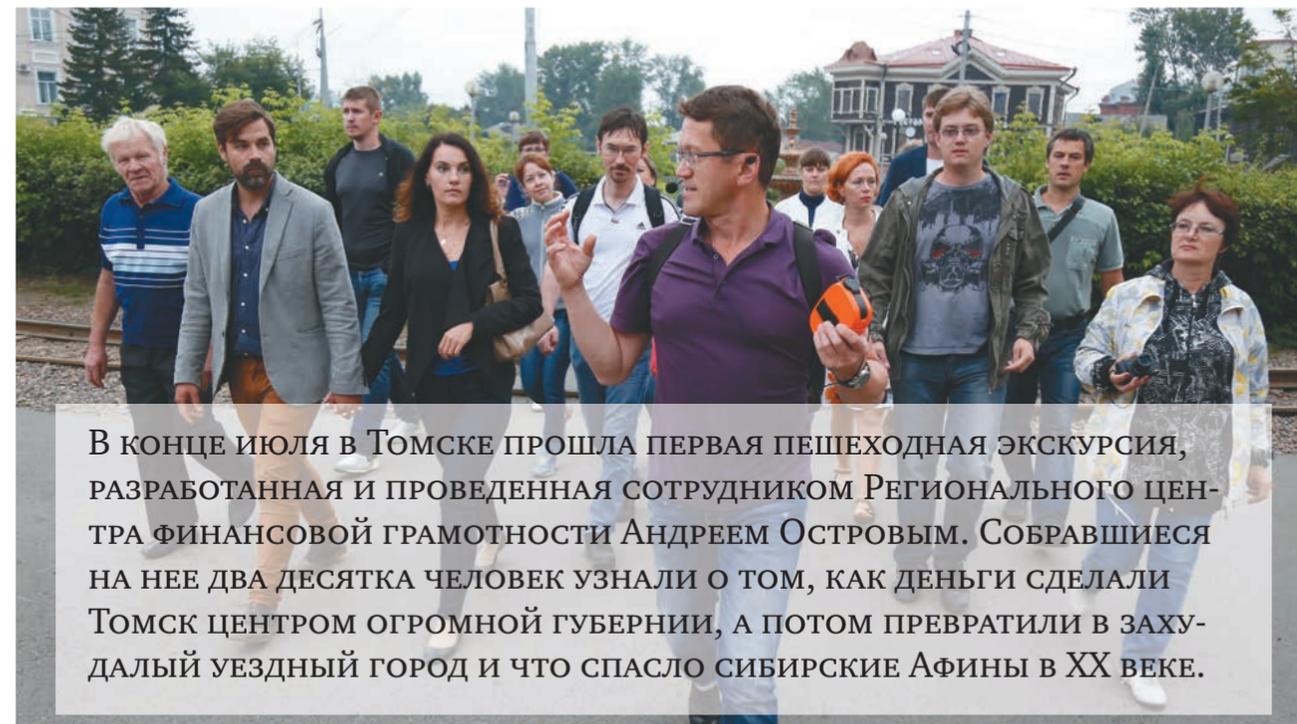
Напоминаем, что с 1 сентября 2016 года в 47 шко-



лах Томской области в расписании появятся уроки финансовой грамотности. В рамках школьного предмета «Обществознание» школьникам расскажут о том, что такое кредит, ипотека, как образуется пенсия и какие налоги существуют в России. Внедрение курса финансовой грамотности в школьную программу реализуется в рамках национального проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».

Детский финансовый лагерь будет снова ждать своих друзей следующим летом, а «Клуб юных финансистов» готов распахнуть свои двери для новых участников уже в сентябре 2016 года.

Запишите своего ребенка в «Клуб юных финансистов» на сайте VLFin.ru.



В конце июля в Томске прошла первая пешеходная экскурсия, разработанная и проведенная сотрудником Регионального центра финансовой грамотности Андреем Островым. Собравшиеся на нее два десятка человек узнали о том, как деньги сделали Томск центром огромной губернии, а потом превратили в захудалый уездный город и что спасло сибирские Афины в XX веке.

Первая экскурсия о роли денег в истории Томска

Экскурсионный маршрут проходил по «непрестижному» району Болото, где любознательные экскурсанты рассмотрели уникальные деревянные наличники, которые иногда стоили больше, чем сам двухэтажный сруб. В районе «неприличной» улицы Бочановской (Лермонтова) познакомились с преysкурантом злчных мест и размером арендной платы в разных районах исторического города. На престижной Дворянской (Гагарина) узнали о самом прибыльном бизнесе в Томске и познакомились со сложной финансовой историей томского водопровода и университета.

Для участников экскурсии были подготовлены и подарки — экземпляры журнала «Ваши личные финансы» и дневник учета расходов и доходов.

— В Региональном центре финансовой грамотности мы разрабатываем различные инструменты, которые способствуют формированию разумного финансового поведения, — сказал в завершение экскурсии Андрей Остров. — Однажды мы подумали, что история Томска — живой пример того, как деньги могут все испортить или наоборот — способствовать процветанию человека и места. От удалых

купеческих кутежей в трактирах времен «золотой лихорадки» не осталось ничего, а результаты разумного инвестирования, сбережения, благотворительности стоят и служат томичам до сих пор: будь то Университет, Михайловская роща, ироничные шедевры архитектора Константина Лыгина или деревянные кружева старых томских фасадов, сделанные безымянными мастерами. Не все из нас, как, например, Менделеев, могут оставить на земле ценные нематериальные активы вроде периодической системы. Но все мы можем достойно прожить жизнь, не будучи никому обузой, оставляя после себя не долги и непогашенные ипотеки, а весомый материальный вклад в благосостояние детей и внуков. Если наш дневник учета расходов и доходов и примеры из истории помогут реализовать личную разумную финансовую стратегию, значит мы не зря сегодня гуляли по Томску.

Экскурсия пока бесплатная.

По вопросам ее проведения обращайтесь в Региональный центр финансовой грамотности Томской области по телефону 71-67-97.

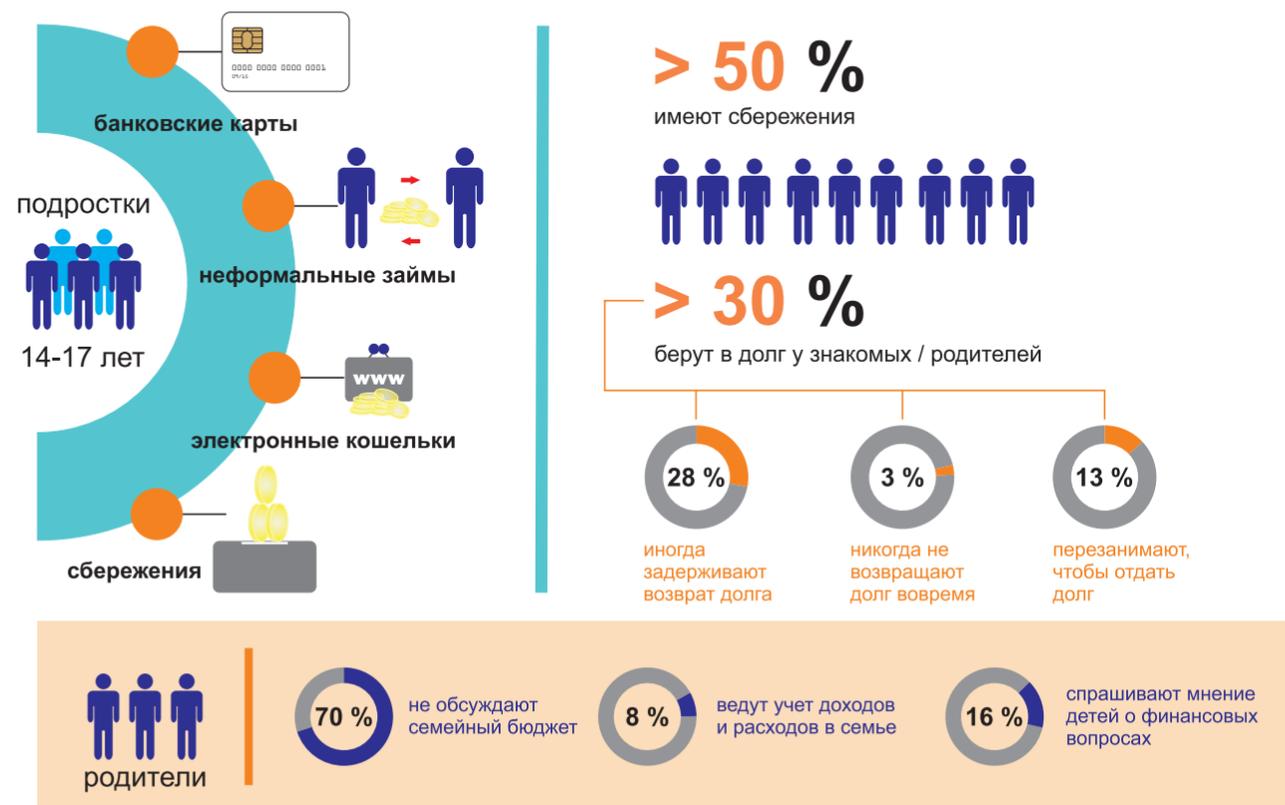


Дружить с финансами научат в школе

Согласно всероссийскому опросу, проведенному Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ), подрастающее поколение в возрасте 14-17 лет довольно активно вовлечено в сферу финансовых услуг. Более половины опрошенных российских подростков имеют сбережения, а треть респондентов берет деньги в долг у знакомых или родителей. Причем 28 % юных заемщиков признались, что иногда задерживают возврат долга, а 3 % никогда не возвращают одолженные средства вовремя. 13 % подростков, занимающих деньги, берут новый «кредит», чтобы вернуть уже существующий долг.

Кроме неформальных займов, юные россияне активно используют электронные кошельки и банковские карты. Но вот парадокс: в большинстве российских семей (более 70 %) вопросы денег, семейного бюджета и его планирования вообще не

обсуждаются. Лишь 8 % опрошенных НАФИ родителей ведут учет доходов и расходов, немногие (16 %) интересуются мнением детей о каких-либо финансовых вопросах. То есть большинство детей не привлекается к вопросам планирования семейного бюджета и не получает в семье элементарных основ



разумного финансового поведения. Так откуда же ему взяться в будущем, во взрослой жизни? А между тем современная жизнь такова, что финансовая грамотность необходима человеку не меньше, чем знание родного языка и компьютера. А она в России пока, к сожалению, низкая.

Поэтому в рамках проекта Министерства финансов РФ «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового об-

разования в Российской Федерации», участником которого является и Томская область, с сентября 2016 года во внеурочную деятельность школьников будет включено изучение финансовой грамотности.

Мы решили выяснить, как относятся к этому событию эксперты в области финансовой грамотности, представители органов управления образованием в Томской области, финансисты.

«**Александр Феденев, заместитель Губернатора Томской области — начальник Департамента финансов:**

— Социологические исследования показывают, что финансовая грамотность в Российской Федерации находится на низком уровне, что влечет за собой проблемы финансовой безопасности граждан и отрицательно сказывается на росте благосостояния населения России в целом.

Решение ключевых проблем повышения финансовой грамотности населения требует консолидации усилий государства, бизнеса, общественных организаций и других заинтересованных сторон. В настоящее время разработан проект Национальной стратегии повышения финансовой грамотности на 2017-2021 гг., которая представляет собой скоординированный в масштабах страны комплекс мероприятий по повышению финансовой грамотности населения.

Главной целевой аудиторией федерального проекта и региональной программы повышения финансовой грамотности являются школьники и студенты. Сегодняшние дети — это будущие участники финансового рынка, налогоплательщики, вкладчики и заемщики. Эксперты едины во мнении, что начинать обучение финансовой грамотности необходимо в ран-



нем возрасте, на начальных ступенях образовательной системы.

Мы не ждем быстрых результатов, финансовая грамотность прививается в течение продолжительного периода времени на основе принципа «От простого к сложному», в процессе многократного повторения и закрепления, направленного на практическое применение знаний и умений. Хотя социальный и экономический эффект от повышения финансовой грамотности молодого поколения проявляется не сразу, мировой опыт доказывает беспорную необходимость осуществления этой работы и недопустимость промедления в решении указанной проблемы.



**Елена Кузьмина,
руководитель
Регионального
центра финансовой
грамотности:**

— Повышение финансовой грамотности детей и подростков — актуальная задача для большинства развитых стран. В настоящее время финансовые услуги находятся даже не в шаговой доступности, а буквально с мобильного телефона. Подростки сталкиваются с активной рекламой, массовыми «супервыгодными» предложениями заработать в интернете, разбогатеть на рынке Форекс за 2 часа и принимают важные финансовые решения в юном возрасте. Эти проблемы характерны не только для России. Так, в Великобритании 52 % подростков имеют долг (кредит) к моменту достижения ими 17 лет, в США только 27 % молодых людей знают об инфляции и диверсификации и могут сделать элементарные расчеты процентов.

В 2015 г. в рамках проекта Минфина России началась работа по подготовке к внедрению курса финансовой грамотности в общеобразовательную систему Томской области в рамках внеурочной деятельности. В настоящее время 47 школ являются базовыми площадками для апробации дан-

ного курса. Для оценки степени заинтересованности школ и самих учеников можно привести такой пример: весной этого года в мероприятиях Всероссийской недели финансовой грамотности для детей и молодежи в Томской области участвовало более 12 тыс. школьников, было проведено более 700 мероприятий, задействованы все районы Томской области.

Внедрение курса финансовой грамотности — еще один серьезный этап развития программ повышения финансовой грамотности федерального и регионального уровней в системе общего образования Томской области.

Чем раньше молодежь узнает о роли денег в частной, семейной и общественной жизни, тем быстрее сформируются полезные финансовые привычки, которые помогут избежать многих ошибок по мере взросления и приобретения финансовой самостоятельности, а также заложить основу финансовой безопасности и благополучия на протяжении жизни.

Самые активные муниципальные образования Томской области были отмечены наградой за активное участие во Всероссийской неделе финансовой грамотности для детей и молодежи.

**Друзья
с финансами**

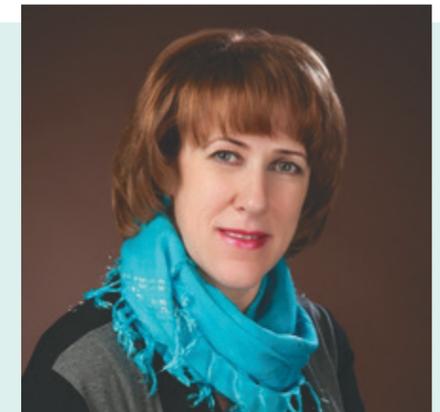
НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН



**Ирина Грабцевич, начальник
Департамента общего
образования Томской области:**

— С сентября 2016 года в школах Томской области начинает внедряться программа повышения финансовой грамотности в рамках внеурочной деятельности и дополнительного образования.

Для того чтобы осуществить данный процесс качественно и профессионально, создается инфраструктура, обеспечивающая взаимодействие Регионального центра финансовой грамотности, муниципальных координаторов и базовых образовательных площадок. Включение в программу повышения финансовой грамотности происходит по заявительному принципу. Благодаря ресурсам федерального проекта и региональной программы повышения финансовой грамотности Томская область будет обеспечена учебными пособиями, также будет организовано повышение квалификации 500 педагогов. Уже в предстоящем учебном году в Томской области будет организовано обучение учителей, преподавателей, методистов, администраторов общеобразовательных организаций и профессиональных образовательных организаций Томской области. Обучение будет проводиться по дополнительной профессиональной программе (повышения квалификации) «Финансовая грамотность» в объеме 72 часа. По результатам обучения слушателям, успешно прошед-



шим итоговую аттестацию, будет выдаваться удостоверение установленного образца. Важно отметить, что обучение, проезд и проживание обучающихся финансируются за счет средств, выделяемых на реализацию программы, т. е. для школ и учителей это будет бесплатно.

В настоящее время идет подготовительная работа к запуску курса финансовой грамотности. Определены методисты, которые пройдут обучение в Москве, будут формироваться группы обучающихся в соответствии с учебным графиком, подготовлено распоряжение Департамента общего образования по утверждению списка пилотных школ и учителей, которые будут участвовать в реализации проекта. Об этом мы будем говорить на втором установочном семинаре, который состоится в рамках августовской конференции работников образования Томской области, которая пройдет 22-24 августа.

ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ



Володинская средняя школа

Нина КАЛИНИНА, учитель: «Новый курс «Финансовая грамотность», который появился в школьной программе во внеурочной деятельности, необычайно интересен как детям, так и педагогам. Мы — одна из немногих сельских школ, которые участвовали и побеждали во всероссийских олимпиадах по экономике, поэтому мы одними из пер-

вых включились в апробацию курса.

На уроках мы создавали виртуальные семьи, детям это было страшно интересно — поставить себя на место взрослых, на место распорядителей семейного бюджета. Кроме того, финансовая грамотность идеально на приближенном к жизни материале позволяет развить межпредметные связи: обществоведение, математика, биология... В нашем селе, например, 5 магазинов, и во всех разные цены на одинаковые товары. Мы учили детей делать осознанный, разумный выбор в пользу того или иного товара. Особый разговор был о финансовой подушке безопасности, которая спасает при любом изменении личной, жизненной или макроэкономической ситуации в стране.

Светлана ВЕРШИННИНА

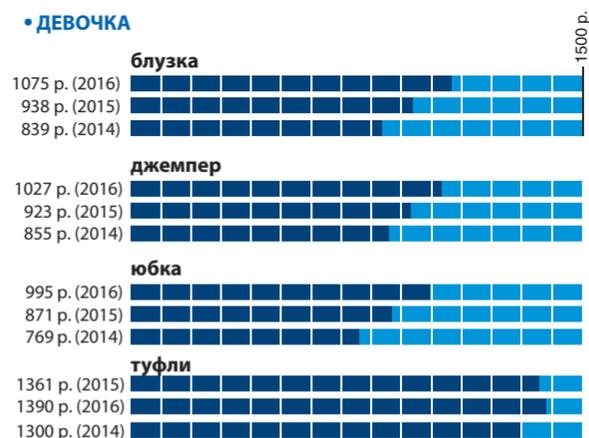


Сколько стоишь, ученик?

До начала нового учебного года осталось меньше месяца, родители начинают активно готовить детей к школе. В 2016 году обеспечить ребенка всем необходимым к 1 сентября в среднем обойдется в сумму порядка 9 тысяч рублей. В 2015 году сумма составила около 8 тысяч рублей, а в 2014-м — более 7 тысяч руб. По сравнению с прошлым годом собрать в школу девочку обойдется на 12 % дороже, а мальчика — на 13 %.

Согласно данным Росстата в июле на товары для школьников был зафиксирован заметный рост цен. На 1,6 % подорожали ранцы, рюкзаки, на 1,0-1,3 % — школьно-письменные принадлежности и канцелярские товары, учебники, учебные пособия, дидактические материалы для общеобразовательной школы, тетради, альбомы для рисования, отдельные виды детской верхней одежды и обуви.

• ДЕВОЧКА



Стоимость комплекта одежды и обуви в среднем

2016 г.
4 447 р.

2015 г.
4 093 р.

2014 г.
3 700 р.



• МАЛЬЧИК



Стоимость комплекта одежды и обуви в среднем

2016 г.
4 112 р.

2015 г.
3 704 р.

2014 г.
3 400 р.



Ранец (портфель)

2016 г.
1 627 р.
2015 г.
1 387 р.
2014 г.
1 100 р.



Форма для урока физкультуры

(кроссовки, спортивный костюм)
2016 г.
2 305 р.
2015 г.
2 102 р.
2014 г.
2 000 р.

Набор канцелярских принадлежностей

(ножницы, точилка, набор цветных карандашей, альбом, фломастеры, пенал, 5 ручек, 10 тетрадей)
2016 г.
686 р.
2015 г.
500 р.
2014 г.
418 р.



Ответы на вопросы читателей



Есть желание открыть брокерский счет на сумму 100 000 руб. Рассматриваю это как альтернативу банковскому депозиту. Какие инструменты лучше использовать с точки зрения доходности: фьючерсы и опционы, либо акции?

Антон



Павел ПАХОМОВ
Руководитель
Аналитического центра
Санкт-Петербургской биржи

Хорошо, что вы задумались об альтернативах банковскому депозиту. Однако подход ваш не совсем верен. Банковский депозит — это получение гарантированного дохода. Поэтому классической альтернативой ему будут не акции или фьючерсы с опционами, а облигации, которые являются долговыми бумагами и гарантируют возврат вложенных денежных средств и процентов на них. Весь риск в том, кто выпускает такие облигации. Есть эмитенты более надежные, а есть... мягко говоря, менее надежные. И в этом надо разбираться. И все же сейчас у физических лиц есть действительно очень хорошая возможность купить облигации очень надежных эмитентов — правительства РФ в лице Минфина или же облигации ведущих российских компаний (Газпром, РЖД, ВТБ и др.) с доходностью выше банковского депозита. Кроме того, можно просто купить паи ПИФов облигаций, где уже специалисты будут разбираться, какие облигации надежные и доходные, а какие нет.

Что же касается инвестиций в акции, то это именно инвестиции в свое будущее, причем на 3-5 лет и более. При

этом никаких доходов вам никто не гарантирует. И здесь вы должны сами попытаться разобраться, какие акции покупать, а какие не стоит. Или же обратиться к брокеру, который может вам помочь с выбором.

Еще более сложно обстоят дела с фьючерсами и опционами. Это спекулятивные (а не инвестиционные!!!) инструменты с высоким риском, работа с которыми требует специальной подготовки. Спекуляциям на финансовых рынках надо учиться, и далеко не у всех, а точнее — у большинства, это не получается.

На какую доходность можно рассчитывать?

На рынке облигаций — 8-10 % годовых.

На рынке акций — в среднем 20-30 % годовых.

На рынке фьючерсов и опционов все зависит от вашего умения. Для примера, хороший скальпер* на фьючерсах на индекс РТС зарабатывает в среднем 10 % в день от вложенной суммы. Но! При этом помним, что 93-95 % всех людей, торгующих фьючерсами и опционами, а также другими спекулятивными инструментами, включая рынок FOREX и рынок бинарных опционов, попросту теряют все свои деньги!

* Скальпинг — спекулятивная стратегия на фондовом, валютном или товарном рынке, при которой сделку закрывают при достижении небольшой прибыли в несколько пунктов.



ОСАГО: полис новый, цены старые

СРАЗУ НЕСКОЛЬКО СОБЫТИЙ С НАЧАЛА ЛЕТА ПРОИЗОШЛИ НА РЫНКЕ ОСАГО: С 1 ИЮЛЯ НАЧАЛАСЬ ЗАМЕНА БЛАНКОВ ПОЛИСОВ НА НОВЫЕ, РЕШЕНА ДАВНЯЯ ПРОБЛЕМА С НАВЯЗЫВАНИЕМ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ, СТАНЕТ ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ ПРОДАЖА ЭЛЕКТРОННЫХ ПОЛИСОВ. О НОВОВВЕДЕНИЯХ И О ТОМ, СТОИТ ЛИ СПЕШИТЬ ЗА НОВЫМ ПОЛИСОМ, ПОВЫСЯТСЯ ЛИ ТАРИФЫ И КАКОВА СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ В ЦЕЛОМ, КОРРЕСПОНДЕНТ ВЛФ ПОБЕСЕДОВАЛ СО СТРАХОВЩИКАМИ И ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ ГИБДД УМВД ПО ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ.

Относительно стабильности регионального рынка ОСАГО высказался **Владимир Эсаулов, директор филиала страховой компании «Росгосстрах» в Томской области**, отметив, что ситуация в Томской области достаточно комфортная как для страхователей, так и для компаний. Дефицита полисов, как в некоторых регионах России, нет: «Те проблемы, которые точечно есть на территории страны, нас не касаются, купить полис можно без очереди, нет проблем с выплатами».

ОТ НАВЯЗАННЫХ УСЛУГ МОЖНО ОТКАЗАТЬСЯ В «ПЕРИОД ОХЛАЖДЕНИЯ»

О проблеме навязывания дополнительных услуг к полису ОСАГО автоводители знают не понаслышке. В июне Народный фронт озвучил итоги мониторинга в Томской области, посвященного этому вопросу: «по результатам опроса десяти страховых компаний в

Томской области, у четырех из них при продаже полисов ОСАГО были выявлены признаки нарушений. По телефону все компании заверяют, что дополнительное страхование проводится исключительно по желанию автоводителя, однако активисты Народного фронта зафиксировали случаи навязывания дополнительных услуг при непосредственном визите в страховую компанию».

С 1 июня 2016 года автоводители с полным законным правом могут отказаться от таких «добровольно-принудительных» услуг: вступило в силу особое указание Банка России, которое позволяет клиенту страховой компании расторгнуть договор навязанного добровольного страхования в течение пяти рабочих дней с момента его заключения (если, конечно, за этот период не произошел страховой случай). А компания обязана вернуть деньги в полном объеме. Если же договор уже начал действовать, но гражданин об-



ратился за его расторжением в пятидневный срок, страховщик будет вправе удержать часть страховой премии пропорционально количеству дней, прошедших с начала действия договора.

ПОЛИСЫ В ПРОДАЖЕ ЗАМЕНЯТ ДО 1 ОКТЯБРЯ

Еще весной Российский союз автостраховщиков (РСА) принял решение о введении с 1 июля 2016 года новых бланков полисов ОСАГО в связи с многочисленными подделками ныне действующих. Представители томских страховых компаний отметили, что эта замена плановая и что у населения не должно возникнуть проблем с переходом на новые бланки полисов ОСАГО. Идти менять имеющийся полис на новый в страховую компанию не нужно. «Этот процесс растянется на три месяца, — рассказал руководитель «Военно-страховой компании» Виталий Пешков. — С июля по сентябрь включительно страховщики должны будут переходить на новые бланки по мере того, как у них закончатся старые. Все ранее выданные полисы будут действовать до окончания указанного в них срока страхования». Причем, как пояснил президент РСА Игорь Юргенс, пока одновременно будут продаваться полисы как на новых бланках, так и на бланках старого образца.

«До 30.09.2016 г. в продаже одновременно будут находиться два образца полисов, а окончательно «зеленые» бланки выйдут из оборота только 1 октября.»

ЧТО НАДО ЗНАТЬ О НОВОМ БЛАНКЕ ПОЛИСА ОСАГО?

① **Цвет нового полиса ОСАГО** — розовый. Фон бланка сложный — на нем изображены графические фигуры и введен цветовой градиент: желтый плавно переходит в розовый, а розовый — в сиреневый цвет.

② **Шрифты** — на новом бланке их полностью заменили. Они стали крупнее и лучше читаются.

③ **Защитные элементы** — в полис встроена металлизированная нить, на ней видна надпись «ОСАГО», а на просвет — «полис». По центру на просвет видны изображения автомобиля, а вертикально по бокам — логотипа РСА.

④ **Новое поле** — QR-код в правом верхнем углу (в нем будет зашифрована информация о страховой компании, оформившей полис), с помощью которого можно будет проверить действительность полиса по базе



АИС РСА (это можно сделать и просто по номеру).

⑤ **При внесении изменений в старый договор страхования** (например, нужно вписать родственника или изменить номер водительского удостоверения), будет выдаваться уже полис нового образца, без доплат.

По словам **Владимира Эсаулова**, «основная защита бланка — это запись в федеральной базе договоров, где каждый человек может по номеру полиса посмотреть информацию». В настоящее время сведения о купленных полисах передаются в базу за сутки. Также следует приобретать полисы не у случайных людей, а в специализированных местах, агентствах, у тех участников страхового рынка, кто себя хорошо зарекомендовал.

Дополняя эту информацию, **Вячеслав Скворец, заместитель начальника Управления ГИБДД УМВД по Томской области** пояснил, что одной из причин замены бланков стало большое количество фальшивых полисов, которые поступают в Россию из Молдавии и Китая. В минувшем году заведено 4 уголовных дела по факту использования поддельных полисов. В этом году пока таких случаев нет, но за различные нарушения при использовании полисов к административной ответственности привлечено свыше 1 500 человек. Также показательно, что в 2 раза выросло число нарушений незастрахованными водителями. По поводу нового бланка полиса в Госнаке считают, что мошенникам понадобится не менее двух лет только на то, чтобы подделать новую металлизированную нить.

ЭЛЕКТРОННЫЕ ПОЛИСЫ НАБИРАЮТ ПОПУЛЯРНОСТЬ

С 1 января 2017 года страховые компании обязаны будут заключать договоры ОСАГО в электронном виде на всей территории России. Онлайн-продажи полисов должны решить проблему доступности ОСАГО. Отметим, что возможность приобрести электронный



полис (е-полис) появилась еще 1 июля 2015 года, но оформление договора в электронном виде не было обязательным для страховщиков, и в ряде компаний такое предложение отсутствовало.

В Томской области за различные нарушения при использовании полисов к административной ответственности привлечено свыше 1 500 человек.

Томские страховщики отметили плюсы и минусы нововведения: «Электронные полисы — хорошая штука. Все ведь покупают уже электронные билеты в театр и кино. Это удобно. Однако при введении электронного полиса ОСАГО появляется противоречие между разными существующими законами. Страховая компания имеет право осмотреть транспортное средство перед продажей полиса. Иногда бывает так, что полис покупается уже на разбитую машину. Если полис будет покупаться электронно, никакого осмотра транспорта происходить не будет. Проблема!», — рассказал Вадим Чмух, председатель совета директоров страховой компании «Коместра-Томь».

«Что касается проверки электронного полиса ОСАГО сотрудниками ДПС, это занимает не более трех-пяти минут, — рассказал замначальника регионального УГИБДД Вячеслав Скворец. — Если полис оформлен в электронном виде, то инспектор со своего смартфона сможет зайти на сайт РСА и «пробить» полис по госномеру автомобиля. Если инспектор остановил автомобиль на проселочной дороге или в местности, где интернет не ловится, он может по радиации запросить данные в дежурной части, и в этом случае проверка тоже проходит достаточно быстро».

«За год продажи электронных полисов российские автовладельцы оформили свыше 200 тысяч таких документов», — сообщил президент РСА Игорь Юргенс. Он отметил, что «популярность е-полиса продолжает активно расти, она обусловлена как удобством приобретения, когда автовладельцу не нужно ехать в офис компании, так и укрепляющимся доверием граждан к системе покупки полиса через интернет. Кроме того, оформляя полис непосредственно на сайте страховой компании, покупатель обезопасит себя от приобретения фальшивого полиса ОСАГО».

Сам е-полис не предполагает типографского бланка — достаточно распечатать электронную версию документа, направленного страховой компанией по электронной почте, и возить его с собой.

проверено на себе

Личный опыт оформления е-полиса

Решила попробовать, получится ли на сайте страховой компании, в которой застрахован мой автомобиль, оформить е-полис ОСАГО. Для этого потребовалось создать личный кабинет. Когда все этапы регистрации были пройдены, я оказалась на странице личного кабинета. Здесь попросили ввести мой пароль и еще дополнительно — одноразовый пароль, который мне прислали на телефон. Ввела, нажала «Войти».

Вуаля! В моем личном кабинете отражаются все данные моего ныне действующего полиса: дата оформления, номер бланка, период действия и статус «Оплачено».

Посмотреть, сколько будет стоить моя страховка в декабре при пролонгации, мне не удалось: «Пролонгация договора ОСАГО осуществляется не ранее чем за 60 дней до окончания срока страхования, но не позднее даты его окончания. Нельзя продлить договор на новый срок, если срок действия полиса закончился. По общему правилу соглашение о продлении срока действия договора может быть заключено до окончания его срока действия, поскольку затем договор утрачивает силу и не может быть продлен», — сообщало информационное окошко.

Нет проблем, зайду в личный кабинет теперь в конце ноября, чтобы продлить свой полис ОСАГО.

Наталья ВОЛКОВА

ПОВЫШЕНИЯ ЦЕНЫ НЕ БУДЕТ

Резюмируя, отметим: несмотря на отмечаемую страховщиками убыточность полиса ОСАГО, Банк России не видит оснований для повышения его стоимости. «Мы сейчас не рассматриваем вопрос о повышении тарифов. На наш взгляд, нынешний уровень позволяет безубыточно функционировать компаниям при правильной постановке дела», — заявила председатель Центробанка Эльвира Набиуллина. По ее словам, актуальная задача регулятора заключается в том, чтобы «сделать рынок более сбалансированным в региональном разрезе», а также решить проблему «доступности полисов». Кроме того, как сообщили в Гознаке, цена новых бланков, изготовленных с более совершенными мерами защиты, будет выше обычных полисов примерно на 10-15%. Однако эти расходы должны лечь на плечи страховых компаний, а не покупателей полисов.

Анна ЯРОСЛАВЦЕВА, Наталья ВОЛКОВА



Что нужно знать о совместных финансах перед свадьбой?

— Ты выйдешь за меня замуж? — Да, я согласна! — на такой позитивной ноте начинается история семьи каждой пары, решившей связать себя узами брака. И в такой момент мало кто задумывается о том, что семья соединяет не только влюбленные сердца, но и сбережения, имущество, долги... О каких нюансах будущей совместной финансовой жизни стоит знать в самом начале общего пути, расскажет эксперт Регионального центра финансовой грамотности Татьяна Исакова.

Российским законодательством четко регулируются финансовые взаимоотношения будущих супругов: согласно статье 256 Гражданского кодекса имущество, принадлежавшее каждому из супругов до вступления в брак, является их личной собственностью. Имущество, нажитое супругами во время брака, является их совместной собственностью, если договором между ними не установлен иной режим этого имущества.

То есть имущество, а также обязательства, приобретенные до брака, принадлежат супругу, который их приобрел.

На практике же существует множество нюансов, о которых стоит знать.

Если вы имели сбережения до вступления в брак, а имущество приобрели на эти средства во время брака, оно будет являться общим имуществом супругов. Это правило действует, если супруг не докажет, что имущество куплено за счет его собственных средств — например, что деньги переведены со счета, на котором они находились до брака.

Кроме того, даже личное имущество супруга может быть признано общим совместным имуществом, если будет установлено, что в течение брака за счет общего имущества супругов или личного имущества другого супруга были произведены вложения (например, капитальный ремонт, реконструкция жилья), значительно увеличивающие стоимость этого имущества.

Если у одного из супругов имеются кредитные обязательства, в том числе ипотека, второй супруг не становится обязанным по этим договорам. А вот после заключения брака те деньги, которые идут на погашение кредитных платежей, будут являться общими. Таким образом, супруг заемщика впоследствии приобретает права на квартиру, машину и прочее имущество, взятое в кредит, и сможет



претендовать на половину платежей, которые были произведены в период брака.

Пример

Семья платила 50 тыс. руб. в месяц в течение трех лет. В случае развода жена может потребовать у мужа-заемщика половину выплаченной суммы. Кроме этого, у нее будет возможность перевести эту сумму в стоимость доли в квартире.

Часто погашение кредитов идет за счет средств одного супруга, иногда — из средств родителей одного из супругов. В таком случае, чтобы одному из супругов себя обезопасить, рекомендуется создать отдельный счет, на который будут перечисляться деньги от источника, к которому второй супруг не имеет отношения. Но при этом нужно иметь документ, подтверждающий, что деньги или имущество были подарены, — это договор дарения. Дополнительным доказательством могут быть документы, подтверждающие перевод денег по счетам, — например, со счета родителей на счет супруга.



Машину поцарапали во дворе. Как получить компенсацию по полису КАСКО?

У полиса КАСКО достаточно высокая стоимость, но эта страховка все равно пользуется популярностью у автолюбителей, причем не обязательно дорогих машин. Согласно статистике ЦБ по Томской области, количество заключенных договоров страхования средств наземного транспорта (кроме железнодорожного) с января по март 2016 года составило 8 824.



Если вы — обладатель полиса КАСКО и с вашим автомобилем случилась неприятность — например, вы обнаружили на своем авто, припаркованном во дворе, различные повреждения, но при этом ни самого водителя, поцарапавшего вашу машину, ни записки от него нет, от вас требуется лишь спокойное выполнение ваших обязанностей, описанных в правилах страхования КАСКО. Мы же подготовили для этого случая краткую инструкцию.

Прежде всего надо понимать, что принятие страховой компанией положительного решения в вашу пользу при отсутствии виновника ДТП будет зависеть от двух главных факторов:

- **во-первых**, от самого страховщика: если страховая компания работает прежде всего на понимание и удовлетворение потребностей своих клиентов, то не откажет клиенту в компенсации по

формальной причине;

- **во-вторых**, от клиента, а если точнее, то от правильности его действий в данной ситуации.

Итак, начинаем действовать. Первым делом необходимо вызвать участкового и зафиксировать нанесенные автомобилю повреждения. Почему не сотрудника ГИБДД, думаете вы? Все просто. При незначительных повреждениях сотрудники ГИБДД могут и не усмотреть факта ДТП и просто отказать в оформлении документов. Поэтому при обнаружении повреждений на авто и отсутствии рядом виновника лучше все-таки обратиться к участковому, который их зафиксирует.

После получения документального подтверждения вашей ситуации необходимо очень оперативно подготовить пакет документов, в который войдут постановление участкового и заявление, и направить их своему страховщику. Оперативность под-



разумеет, что нужно уложиться в установленные договором сроки уведомления страховой компании об аварии. Как правило срок составляет 3-7 дней с момента наступления страхового случая (все же прочитайте конкретно свой договор, срок зависит от его условий).

После этих двух несложных действий вам останется только съездить на осмотр транспортного средства и ждать ответа.

Ожидаемый результат: страховая компания в короткие сроки примет положительное решение и направит вашу машину на ремонт.

ЧТО ДЕЛАТЬ КЛИЕНТУ, КОТОРОМУ ОТКАЗАЛИ В ВОЗМЕЩЕНИИ УЩЕРБА?

Согласно правилам страховщик вправе отказать в выплате, если клиент не сообщил о страховом случае в срок или, к примеру, не предоставил документы, подтверждающие факт причинения вреда его имуществу третьим лицом (это может быть справка из ГИБДД о ДТП, постановление об отказе в возбуждении уголовного дела/возбуждении уголовного дела и т. д.).

Если будет нарушен описанный выше алгоритм действий, то с большой долей вероятности клиенту с полисом КАСКО откажут в возмещении. Однако

столкнуться с отказом вы рискуете и по формальным причинам. Если такое произошло, у вас как клиента есть единственный способ защитить свои права — это судебное разбирательство в рамках закона «О защите прав потребителей».

Для этого потребуется:

- составить исковое заявление;
- приложить к нему заявление о страховом случае и письменный ответ страховщика с отказом в выплате;
- сделать оценку рыночной стоимости восстановительного ремонта, чтобы указать сумму взыскания.

Подготовленное исковое заявление вы можете подать как по месту вашего проживания, так и в суд по юридическому адресу страховщика. Если цена иска не превышает 1 миллиона рублей, государственную пошлину за подачу иска оплачивать не требуется.

Если же цена иска больше 1 миллиона рублей, то госпошлину требуется оплатить только с суммы превышения. Например, стоимость ущерба составляет 1 300 000 рублей, значит, клиенту потребуется оплатить пошлину только с 300 000 рублей.

Варвара СОКОЛОВСКАЯ

МДМ > БИНБАНК
СИЛЬНЕЕ ВМЕСТЕ

КРЕДИТНАЯ
СЕНСАЦИЯ

mdm.ru / 8 800 200 3700
binbank.ru / 8 800 555 5575

Ставка 16,5% — для зарплатных клиентов и сотрудников бюджетной сферы при сумме кредита от 300 000 до 1 000 000 руб. Срок — 24, 36, 48, 60, 72, 84 мес. Заемщик может выбрать комфортный размер платежа по кредиту исходя из срока и суммы кредита. Реклама. ПАО «МДМ Банк», ПАО «БИНБАНК».





Обязан ли банк возмещать деньги, неправомерно списанные с вашей банковской карты?

Томичи все охотнее оплачивают товары и услуги, налоги, штрафы, погашают кредиты и переводят денежные средства, не выходя из дома, при помощи банковских карт. К сожалению, растет к этой сфере и внимание мошенников, желающих поживиться за чужой счет. Как минимизировать риск и как поступить в случае утери банковской карты или списания денежных средств с нее без вашего ведома?

КАК ИСКЛЮЧИТЬ ХИЩЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ С БАНКОВСКОЙ КАРТЫ?

Прежде всего — соблюдать порядок ее безопасного использования. С ним вы можете ознакомиться в банке при оформлении карты или изучить на сайте вашего банка. Федеральный закон «О национальной платежной системе» обязывает банк информировать клиента о каждой операции по карте в порядке, установленном договором. На практике это работает так: клиенту приходят уведомления об операциях либо на электронную почту, либо в виде СМС-сообщений на его мобильный телефон.

справка

Объем выпуска банковских карт в Томской области растет с каждым годом: по состоянию на 01.01.2014 г. было выпущено 1 559 тыс. единиц, на 01.01.2015 г. — 1 665 тыс. единиц, на 01.01.2016 — 1 820 тыс. единиц. Таким образом, в среднем у каждого экономически активного жителя региона на руках не менее двух банковских карт.

ЕСЛИ ВАШУ БАНКОВСКУЮ КАРТУ УКРАЛИ ИЛИ ВЫ СТАЛИ ЖЕРТВОЙ МОШЕННИКОВ

Необходимо незамедлительно направить соответствующее уведомление в банк по форме, предусмотренной договором. И сделать это нужно сразу после обнаружения факта кражи карты или мошенничества, по крайней мере, не позднее дня, следующего за днем получения от банка уведомления о совершенной неправомерной операции.

Чаще всего используется звонок в кол-центр банка (центр поддержки клиентов), контактный номер которого указан на банковской карте. После

звонка в банк нужно предоставить уведомление в письменной форме.

совет

Выпишите номер телефона центра поддержки клиентов банка в телефонную книжку, чтобы в случае утери карты он был у вас под рукой.

имейте в виду!

День получения от банка уведомления об операциях — это день, когда уведомление было направлено банком в соответствии с условиями договора, а не день, когда вы прочитали уведомление!

Если вы не проверяли электронную почту или мобильный телефон и не прочитали уведомление об операциях, совершенных без вашего согласия, ответственность будет возложена только на вас. Банк не будет нести ответственность и в том случае, если вы не получили его уведомление в связи с вирусным заражением вашего мобильного телефона или компьютера.

рекомендуем

Установите на свой компьютер и мобильный телефон антивирусное программное обеспечение и регулярно обновляйте его и другие используемые вами программные продукты (операционную систему и прикладные программы). Это поможет защитить вас от проникновения вредоносного программного обеспечения.



Условия, при которых банк обязан или не обязан возмещать денежные средства, неправомерно списанные с вашей банковской карты



Перед тем как направлять уведомление о несогласии с совершенной операцией, убедитесь, что вы ее действительно не совершали!

Например, при оплате покупки в интернете и в торговых точках денежные средства иногда сразу не списываются, а только блокируются на счете. Фактическое списание происходит в течение нескольких дней, и не всегда сразу можно вспомнить, что деньги списаны по ранее совершенной покупке. Возможно, вы упустили из вида ранее написанное вами заявление на периодическое перечисление денежных средств с вашего счета.

Также бывают случаи технических сбоев в банкоматах и терминалах. Например, получен чек об ошибке/отмене операции, но денежные средства все-таки списались. В данном случае к заявлению о несогласии с операцией необходимо приложить копии имеющихся у вас чеков. Поэтому по возможности сохраняйте чеки хотя бы в течение месяца.

надо знать!

Законодательно установленный срок рассмотрения банком претензии — не более 30 дней со дня ее получения, а при осуществлении трансграничных операций (операции, осуществленные за границей, или покупки, совершенные в иностранных интернет-магазинах) — не более 60 дней со дня получения претензии.

О результатах рассмотрения претензии или о необходимости продления срока рассмотрения банк должен вас уведомить по контактам, указанным в вашей претензии.

При использовании карты помните об основных мерах безопасности:

- не сообщайте ПИН-код третьим лицам, в том числе родственникам и сотрудникам кредитных организаций;
- не используйте ПИН-код при заказе товаров и услуг через интернет, а также по телефону/факсу;
- не отвечайте на электронные письма и телефонные звонки, в которых от имени кредитной организации просят сообщить персональные данные или реквизиты карты;
- проведение операций по вашей банковской карте должно совершаться в вашем присутствии;
- не переходите по ссылкам, указанным в письмах (включая ссылки на сайт кредитной организации), так как они могут вести на сайты-двойники.

Помните, что никто лучше вас не позаботится о ваших финансах. Разумеется, угроза мошенничества — не повод отказываться от удобства использования банковских карт. Главное — не разглашать конфиденциальные сведения о своей карте и соблюдать простые меры предосторожности.



Коллектор в законе

По данным Банка России, за период с начала января по начало июня 2016 года объем просроченной задолженности граждан РФ вырос более чем на 5 % (жителей Томской области — более чем на 6 %). Невозможность выплаты долгов гражданами и желание кредиторов восполнить потери зачастую инициировали новый этап — общение должников с коллекторами. За десятилетие существования коллекторских услуг в России наконец-то на законодательном уровне сделана попытка выработать требования к профессиональным участникам рынка взыскания. Попытка вылилась в закон. Что же он меняет?

О методах, некоторые из которых далеки от правовых, но к которым прибегают сотрудники коллекторских агентств, рассказывалось немало. В Томске прошедшей весной также на слуху были два случая. В апреле коллекторы угрожали заведующей детским садом в Октябрьском районе Томска в случае неоплаты долга за сотрудницу садика в размере 27 тысяч рублей. Грозилось испортить имущество детского сада и расправиться с семьей женщи-

ны. И примерно в это же время коллекторы, тоже без угроз, по телефону и через соцсети требовали у томского блогера Александра Лунева более миллиона рублей.

В томском отделении Роспотребнадзора нам прокомментировали, что по сравнению с 2013-2014 гг. последние полтора года выдались относительно спокойными, если говорить о количестве обращений граждан с просьбами разобраться и помочь. Их стало меньше. Ситуация с произволом коллекторов



изменилась в лучшую сторону уже после вступления в силу в 2014 г. закона «О потребительском кредите (займе)».

В отделении по Томской области Сибирского главного управления ЦБ РФ также отметили снижение количества обращений от граждан с жалобами на противоправные действия коллекторов. За 2015 г. и первое полугодие 2016 г. поступило 6 таких жалоб. Как правило жалуются на то, что коллекторы изводят телефонными звонками родственников и коллег. Только в одном из этих 6 заявлений просили защитить от реально поступающих угроз в адрес членов семьи должника.

НОВЫЙ «КОЛЛЕКТОРСКИЙ» ЗАКОН

Итак, 3 июля 2016 г. президент России подписал закон, защищающий физических лиц, имеющих просроченную задолженность по потребительским кредитам. А так как основные проблемы с коллекторами случаются у граждан, занимающих деньги в микрофинансовых организациях (МФО), новый закон внес соответствующие изменения и в уже действующий с 2010 г. закон об МФО. Отныне действия коллекторов законодательно ограничены.

ЧТО ПРИНЦИПИАЛЬНО ИЗМЕНИЛОСЬ В ОТНОШЕНИЯХ КОЛЛЕКТОР-ДОЛЖНИК?

① С 1 января 2017 г. заниматься коллекторской деятельностью смогут только сами кредиторы, либо организации, указавшие эту деятельность в госреестре в качестве основной. Они должны оплатить госпошлину в размере 100 000 рублей и оформить страхование профессиональной ответственности на сумму 10 млн рублей. Еще одно требование — размер чистых активов должен составлять не менее 10 млн рублей.

Павел Михмель, первый заместитель генерального директора Объединенной компании «НСВ-ПКБ» уверен, что крупные коллекторские агентства, входящие в профессиональную ассоциацию НАПКА, на текущем этапе соответствуют всем требованиям закона и реестра, в который коллекторы обязаны будут войти для продолжения работы. Это относится к страхованию профессиональной ответственности, размеру чистых активов, ИТ-инфраструктуре, нахождению в реестре операторов, осуществляющих обработку персональных данных. «Маловероятно, — считает он, — что крупные игроки будут уходить с рынка. Ограничения закона коснутся прежде всего мелких региональных операторов».

② В законе категорически определено и прописано: запрещается применять физическую силу или



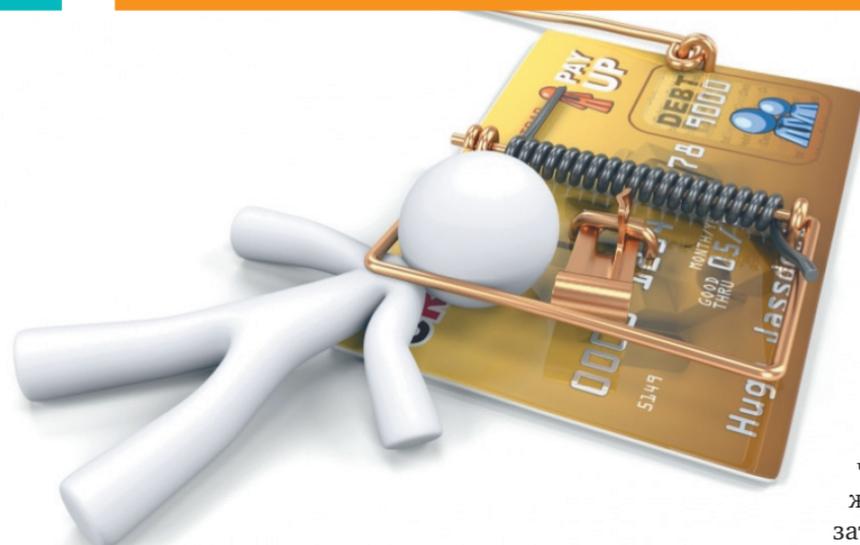
угрозу ее применения, угрозу убийством, причинять вред здоровью гражданина и его имуществу, уничтожать имущество, оказывать на должника и иных лиц психологическое давление и вводить в заблуждение о размере просроченной задолженности (полный перечень указан в ст. 6 закона).

③ Коллекторам запрещаются встречи с должниками чаще 1 раза в неделю и переговоры по телефону чаще 2 раз в неделю: в будни — с 22:00 до 8:00, в выходные — с 20:00 до 9:00. При этом должник имеет право отказаться от общения с профессиональными взыскателями. Ограничения коснулись и максимального количества звонков и смс-сообщений должнику в течение дня, недели, месяца.

«Основные нормы, затрагивающие взаимодействия кредиторов и взыскателей долгов с должниками, вступят в силу с 1 января 2017 г.»

④ Гражданин может написать отказ от взаимодействия с коллектором и тогда кредитор может обратиться в суд для решения вопроса о взыскании задолженности. После вступления в силу решения суда заемщику будет предоставлено еще 2 месяца на принятие решения либо о взаимодействии с коллектором, либо о взыскании задолженности через судебных исполнителей.

Скорее всего, этим правом пожелают воспользоваться так называемые недобросовестные заемщики, которые часто изначально и не планируют возвращать кредит и не делают ни одного платежа, используя различные хитрости для уклонения от



разрешается начислять только пени, неустойки, то есть штрафы. Например, если человек взял в МФО 7 000 рублей, то проценты по этому займу не могут превышать 21 000 рублей. Остальное будет добираться штрафами, размер которых в суде как правило снижается.

2. Закон дополнен статьей 12.1 под названием «Особенности начисления процентов и иных платежей при просрочке исполнения обязательств по займу».

Первая часть говорит о том, что после возникновения просрочки по договору займа, заключенного на срок до 1 года, МФО имеет право продолжить начисление процентов только на не погашенную заемщиком часть суммы основного долга. Проценты же на эту сумму продолжают начисляться до тех пор, пока общая сумма подлежащих уплате процентов не достигнет двойного размера непогашенной части займа. Проще говоря, если гражданин Б. взял заем размером 7 000 рублей и по какой-то причине не выплатил ни одного рубля в счет основного долга, размер начисленных процентов не должен превысить 14 000 рублей. Если же гражданин Б. погасил долг хотя бы частично, оставшуюся сумму долга следует умножить на 2.

Кроме того, если гражданин Б. решит погасить просроченный заем, то это можно сделать как всей суммой сразу, так и несколькими платежами, но в



максимально короткий срок! В противном случае микрофинансовая организация вновь будет догонять размер процентов до 2-кратной величины основного долга.

Во второй части статьи 12.1 говорится, что начислять неустойку на проценты нельзя. То есть, если у

общения с кредитором.

Павел Михмель оценивает количество должников с явными признаками мошенничества, которых передают в работу банки, не более чем в 6%. «Новый закон предоставит этой категории заемщиков возможность отказаться от общения с коллекторами, также закон ограничивает количество контактов коллекторов с подобными должниками. Все же, так как количество мошенников не столь значительно и основная часть заемщиков стремится погашать взятые на себя обязательства, мы не прогнозируем значительного снижения эффективности работы коллекторов», — отметил он.

5. Взыскатели теперь обязаны в начале разговора называть свои фамилию и должность, в том числе и в смс-сообщениях должнику. Скрывать информацию о номере телефона или адресе электронной почты, с которых выполняются звонки или направляются сообщения должнику, а также скрывать информацию об отправителе сообщения запрещается.

6. Сроки начала общения коллектора с должником строго ограничены: по новому закону взыскатель имеет право начинать общение с должником не ранее чем через 4 месяца с даты начала просроченной задолженности.

Запрещено общение с близкими родственниками должника, если от него не получено на это письменное разрешение.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ В ЗАКОНЕ ОБ МФО?*

1. Самое главное событие здесь — ограничение роста процентов по микрозаймам.

То есть теперь МФО могут начислять проценты только лишь до момента, когда их размер в 3 раза превысит размер основного долга. После этого



заемщика возникла просрочка, то МФО имеет право начислить неустойку, но не на весь основной долг, а только на его непогашенную часть.

Третья часть обязывает кредитора все условия, перечисленные в частях 1 и 2 статьи 12.1, указывать на первой странице договора потребительского займа перед таблицей с индивидуальными условиями договора (это касается займов сроком до 1 года).



ИНСТРУКЦИЯ: КАК СЕБЯ ВЕСТИ, ЕСЛИ ВАМ ПОЗВОНИЛИ КОЛЛЕКТОРЫ ИЛИ ПРИШЛИ К ВАМ?

1. При личном контакте с коллекторами попросите их предоставить документы, подтверждающие право требовать возврат долга.

При общении по телефону попросите коллектора сообщить следующую информацию:

- ФИО и должность человека, который звонит;
- полное название компании, которую он представляет;
- почтовый и юридический адрес этой компании, контактные телефоны;
- попросите направить вам по почте соответствующие документы, подтверждающие долговое обязательство.

Отказ сообщить указанные данные является нарушением, и вы вправе написать жалобу в Роспотребнадзор или прокуратуру. Также желательно записать телефонный разговор, о чем необходимо сообщить собеседнику.

2. Уточните, какое отношение звонящий имеет к банку-кредитору, какой договор заключен между банком и коллектором. Если между банком и коллекторским агентством заключен агентский договор, то вашим кредитором по-прежнему является банк, если договор об уступке права требования — вести переговоры необходимо с коллектором, но при условии наличия вашего согласия на данную уступку.

3. Если у вас нет возможности оплатить всю сумму долга, а также если вы не согласны с суммой штрафных санкций, предложите разрешить сложившуюся ситуацию в судебном порядке (именно в судебном порядке!).

4. Если телефонные звонки не прекратились, то вам необходимо подготовить жалобу в правоохранительные органы с подробным описанием обстоятельств.

5. Если представители коллекторского агентства пришли к вам домой, не стоит их впускать. Если они попытаются выбить дверь или как-то иначе угрожают вам, необходимо все записать на диктофон и вызвать полицию.

6. Помните, что и банк и коллекторское агентство вправе действовать только в рамках закона. Они не вправе изымать имущество, входить без согласия собственника в квартиру (дом) или совершать иные действия, направленные на ограничение прав заемщика. Инструменты разрешения споров и конфликтных ситуаций для коллекторов такие же, как и для других граждан и организаций: суды, правоохранительные органы, претензионная работа и переговоры.

* Нормы вступают в силу с 1 января 2017 года.



Займешь до получки?

Каждый третий россиянин «стреляет» деньги до зарплаты. Такова оценка Национального агентства финансовых исследований (НАФИ). Однако в провинции ситуация несколько отличается.

Экспертами томского Регионального центра финансовой грамотности проведено экспресс-исследование, в ходе которого выяснилось, что практически каждый житель области вовлечен в неформальные заимствования. 90 % томичей готовы дать в долг друзьям и близким небольшие суммы при первой возможности. 60 % занимают сами в случае необходимости. При этом как правило те, кто занимает у друзей, имеют еще и кредиты в банке, а те, у кого есть вклады в банках, обычно не «стреляют до получки». Никогда не занимают денег у своих близких 40 % томичей. Средняя сумма заимствований в ближнем круге варьируется от 500 до 20 000 рублей.

При этом неформальные заимствования остаются зоной риска. Легко потерять не только деньги, но и доверительные отношения. Деньги можно вернуть через суд, если предоставить долговую расписку, но не каждый близкий человек готов ее потребовать, давая займы. Кстати, по Гражданскому кодексу договор займа между гражданами должен быть заключен в письменной форме, если его сумма не менее чем в десять раз превышает минимальный размер оплаты труда (МРОТ). С 1 июля 2016 года МРОТ составляет 7 500 рублей.

О ЧЕМ РАССКАЗАЛА ВЫБОРКА НАФИ ПО ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ, ПОСВЯЩЕННАЯ НЕФОРМАЛЬНЫМ ЗАЙМАМ РОССИЯН ДРУГ У ДРУГА?

Количество опрошенных здесь не раскрывается, но судя по стандартам федеральных выборок, это 1 % от числа опрошенных. Если по всей стране опрошено 5 000 человек, значит, в Томской области опросили не более 50 человек.

ИТОГИ

68 % опрошенных имеют непогашенные кредиты. У 52 % опрошенных при этом есть непогашенный кредит и нет вклада в банке. То есть больше чем у половины томичей нет никакой финансовой подушки безопасности, и к тому же они в долгах у банка.

27 % опрошенных имеют вклады в банках (их размеры не уточняются), при этом имеющие вклады в банках как правило не имеют кредитов — 20 % от числа опрошенных.

Вывод напрашивается сам: если умеете копить и

Мини-инструкция: как правильно одалживать деньги

Когда ваш должник перестает платить и вам, очевидно, придется идти в суд, чтобы доказывать там наличие перед вами долга, это можно сделать и без договора. Документальное подтверждение потребуются в двух основных моментах.

1. Понадобится документ, который докажет, что деньги передавались именно в долг с возвратом, а не дарились этому человеку, не предоставлялись ему в качестве безвозмездной финансовой помощи или не являлись вкладом в общую с ним деятельность. Подтверждением этих фактов может послужить указание в назначении платежа номера и даты договора, а также данные о том, что деньги предоставлялись в качестве заемных средств.

2. Если документ, удостоверяющий передачу денег, исходил не от самого заемщика (к примеру, у вас на руках лишь выписка с банковского счета заимодавца или третьего лица, на чей счет заемщик просил перечислить занимаемую сумму), то подготовьте документальное подтверждение его просьбы или согласия на получение займа таким способом. Подходящим вариантом может стать письмо заемщика.

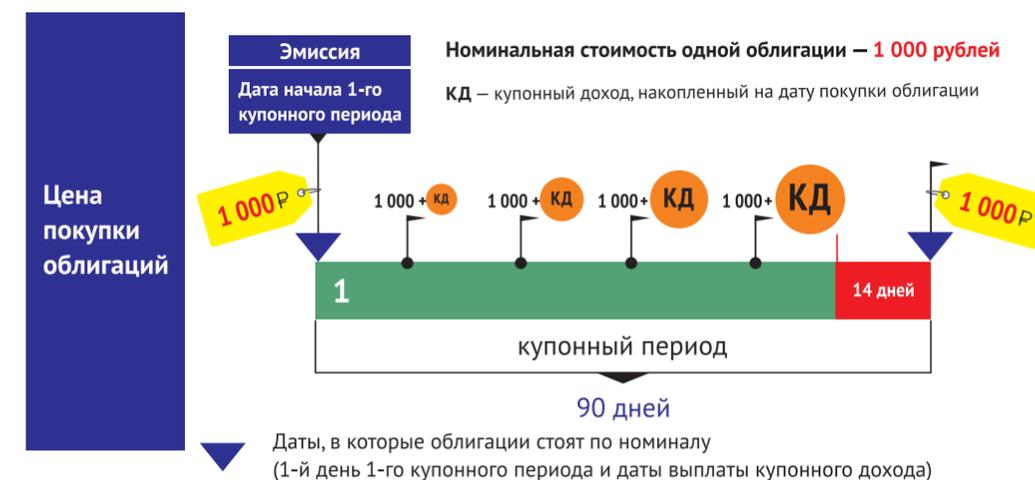
сбергать, ваши шансы попасть в долговую яму сильно минимизируются.

88 % опрошенных готовы дать в долг друзьям и знакомым. При этом не факт, что они имеют такую возможность. 57 % опрошенных регулярно занимают деньги друзьям и знакомым, правда, суммы эти небольшие — от 500 до 3 тысяч рублей. Очень редко встречаются неформальные займы в 10, 15, 20 тысяч рублей. 43 % опрошенных никогда не дают деньги в долг. 38 % опрошенных дают деньги в долг, но сами принципиально не занимают у друзей и знакомых. 29 % опрошенных томичей признались, что у них нет ни вклада, ни кредита.

Андрей ОСТРОВ



Как купить облигации Томской области?



* Если у покупателя облигаций уже есть счет в выбранном банке-агенте, то новый открывать не потребуется.

Юлия СОЛОВЕЙ

Подробную информацию об облигациях Томской области вы можете найти на официальном сайте облигаций

bonds.tomsk.ru



Перспективные инвестиции в акции внебиржевого рынка на ИИС

Хорошая новость для тех, кто инвестирует в ценные бумаги или намеревается сделать это в ближайшем будущем. С 1 января 2015 г. частные лица-резиденты РФ могут открывать в брокерских организациях или управляющих компаниях специальные индивидуальные инвестиционные счета (ИИС), которые позволят освободить инвестиционный доход от налоговой нагрузки. Данная услуга может быть оказана банковской организацией или инвестиционной компанией, имеющей лицензию профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности или деятельности по управлению ценными бумагами, выданную Банком России.



Константин КУТЕЙНИКОВ

Руководитель направления продвижения

Департамента развития внебиржевого рынка Ассоциации «НП РТС»



Павел СОЛОВЬЕВ

Исполнительный директор по развитию внебиржевого рынка Ассоциации «НП РТС», доцент Финансового университета, к.э.н.

ОСНОВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С ИИС

Инвестор может воспользоваться одним из двух типов налогового вычета:

- **тип «А»** — вычет в зависимости от размера взноса на ИИС;

- **тип «Б»** — вычет в размере дохода от операций по ИИС.

При этом установлены определенные ограничения:

- ① ИИС может быть открыт только в одной организации;
- ② Взнос на ИИС осуществляется только денежными средствами;
- ③ Совмещение обоих типов налогового вычета не допускается;
- ④ Минимальный срок размещения средств — 3 года, то есть налоговые льготы вступают в силу по истечении этого срока, максимальный срок не ограничен;
- ⑤ Максимальный взнос не должен превышать 400 000 рублей в отчетном году, минимальный размер взноса не ограничен.

Активы, которые разрешено приобретать на ИИС, формально не ограничены. Здесь могут быть как ценные бумаги, обращающиеся на организованном рынке ценных бумаг, так и не допущенные к биржевым торгам, а также иные инструменты.

Налоговый вычет типа «А» можно получать ежегодно в зависимости от размера денежных средств, внесенных на ИИС в налоговый период (не более 400 000 руб.). Сам налоговый вычет осуществляется из налога на доходы физических лиц, уплаченно-



го налогоплательщиком в отчетном периоде. Иными словами, достаточно зачислить определенную сумму на ИИС и по истечении отчетного года получить доход в размере 13 % годовых в форме возврата НДФЛ. Положительный доход от операций с активами на ИИС при этом подлежит налогообложению в обычном порядке.

Налоговый вычет по типу «Б» предполагает возврат НДФЛ в сумме доходов, полученных от операций по ИИС. Инвестор ежегодно может зачислять на счет сумму не более 400 000 руб., а по истечении 3 лет весь положительный доход от операций с активами на ИИС освобождается от уплаты налогов при условии, что в течение этого периода средства, ранее зачисленные на ИИС, не выводились частично или полностью.

Резюмируя, можно сделать вывод:

- ИИС типа «А» более подходит пассивным инвесторам, у которых нет времени отслеживать котировки и которым не хватает опыта торговли финансовыми инструментами. Прекрасная альтернатива банковскому депозиту, процент по которой (13 % годовых) гарантирован государством;
- ИИС типа «Б» больше устроит активных инвесторов, имеющих опыт работы на рынке ценных бумаг, стремящихся увеличить доходность своих вложений.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ НА ИИС

Сегодня российские организаторы торговли в лице Московской и Санкт-Петербургской бирж предлагают весь доступный в рамках ИИС перечень инструментов, включающий бумаги российских и иностранных эмитентов, и прилагают серьезные усилия для продвижения преимуществ использования ИИС с инструментами биржевого рынка.

Однако инструменты биржевого рынка не являются единственной из возможностей эффективных инвестиций с использованием преимуществ ИИС. Есть широкий перечень инструментов, не обращающихся на организованном рынке, менее прозрачных с точки зрения раскрытия информации, но в то же время инвестиционно привлекательных с точки зрения потенциала роста курсовой стоимости, а также текущей (дивидендной) доходности.

Для того чтобы быть включенным в листинг фондовой биржи, публичное акционерное общество должно соответствовать определенным критериям надежности и качества корпоративного управле-

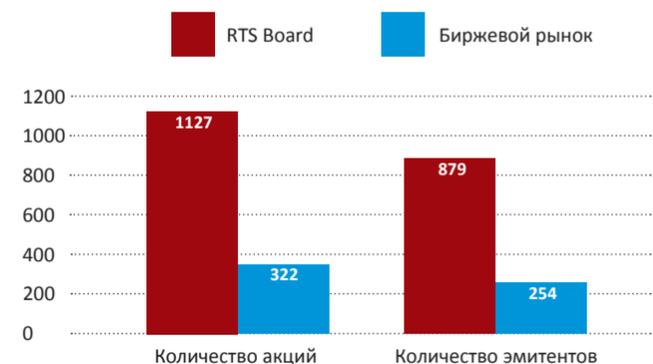
ния. В итоге как правило в листинг включены крупные компании с большой рыночной капитализацией, так называемые «голубые фишки» (Газпром, Сбербанк, Норильский никель, Сургутнефтегаз, Лукойл и др.) с многолетней «ценовой историей» акций, по которой можно отследить взлеты и падения и спрогнозировать точки «входа» и «выхода» (покупки и продажи) для каждой бумаги.

Количественный состав подобных финансовых инструментов сегодня, к сожалению, оставляет желать лучшего. По итогам 2015 г. 74,2 % оборота акций на Московской бирже и 62,0 % капитализации биржевого рынка приходилось всего на 10 эмитентов при том, что всего эмитентов на бирже на тот момент было зарегистрировано 251 шт. Этот факт, несомненно, ограничивает возможности трейдеров в выборе состава портфеля ценных бумаг и формировании инвестиционных стратегий.

С другой стороны, общее число акционерных обществ, акции которых не обращаются на организованном рынке, почти в 500 раз превышает число публичных акционерных обществ, акции которых торгуются на бирже: по состоянию на середину 2015 года общее число акционерных обществ в РФ превышало 130 000.

Крупнейшей в России электронной платформой внебиржевого рынка, которая предоставляет своим участникам функционал для поиска информации об индикативных котировках акций, не обращающихся на биржевом рынке, и активно развивает и продвигает торговлю такими акциями, является информационная система RTS Board. Ее оператором выступает Ассоциация участников финансового рынка «Некоммерческое партнерство развития финансового рынка РТС». Платформа существует с 2001 года, и за прошедшее время на основе ценовой информации в данной системе было заключено свыше 100 000 сделок с указанными акциями.

Рисунок 1. Количество акций и эмитентов на биржевом рынке и в RTS Board





Перечень акций, представленных в системе RTS Board, в разы превышает количество акций, обращающихся на биржевом рынке (Рис. 1). Акционерные общества, представленные в системе RTS Board, в гораздо большей степени диверсифицированы в отраслевом и региональном плане, что формирует больше возможностей для составления инвестиционного портфеля.

Такой результат объясняется тем, что требования по включению в список котируемых акций в системе RTS Board, как внебиржевой информационной системе, либеральны и предусматривают минимальный объем раскрытия информации об эмитенте в рамках действующего законодательства. Инициировать включение бумаг в список RTS Board могут как эмитенты, так и участники системы и даже их клиенты. Затраты, связанные с поддержанием акций в списке RTS Board, отсутствуют. Единственное условие — компания-эмитент не должна быть банкротом и должна представлять инвестиционный интерес для участников рынка.

Несомненно, уровень ликвидности на внебиржевом рынке акций значительно уступает аналогичному параметру на биржевом рынке. Однако ликвидность — не столь важный фактор для долгосрочного инвестора, не «заточенного» под ежедневную «компьютерную игру» на фондовом рынке. На трехлетнем горизонте инвестирования начинает превалировать фактор дивидендной доходности. И, как видно из приведенной ниже диаграммы, преимущество бумаг, обращающихся на внебиржевом рынке, состоит в относительно высокой дивидендной доходности (Рис. 2).

Но не только дивидендная доходность привлекает инвесторов в акции внебиржевого рынка. Многие акции, не представленные на биржевом рынке, в силу объективных причин являются сильно недооцененными. Виной этому недостаточная прозрачность информации об эмитенте, который не находится «на виду» у основной части активного инвестиционного сообщества, ограниченная ликвидность внебиржевого рынка, как следствие — отсутствие спекулятивной игры, «раздувающей» стоимость компании. В итоге в ценообразовании превалируют фундаментальные факторы, оценить которые можно при пристальном изучении эмитента и отрасли. Но если это сделать тщательно, доход от инвестиций может существенно превзойти заработок на биржевом рынке акций.

В качестве примера приведем ценовую динамику привилегированных акций эми-

тента ПАО «Машиностроительный завод имени М. И. Калинина, г. Екатеринбург», которые обращаются только на внебиржевом рынке, с ожидаемой дивидендной доходностью, значительно превышающей средний уровень (Рис. 3). Предприятие ведет свою историю с 1866 года, когда в Санкт-Петербурге по указу императора Александра II была основана оружейная мастерская, в дальнейшем преобразованная в казенный завод по выпуску сначала полевой, а затем и зенитной артиллерии. Сегодня завод является одним из крупнейших предприятий оборонной отрасли Российской Федерации.

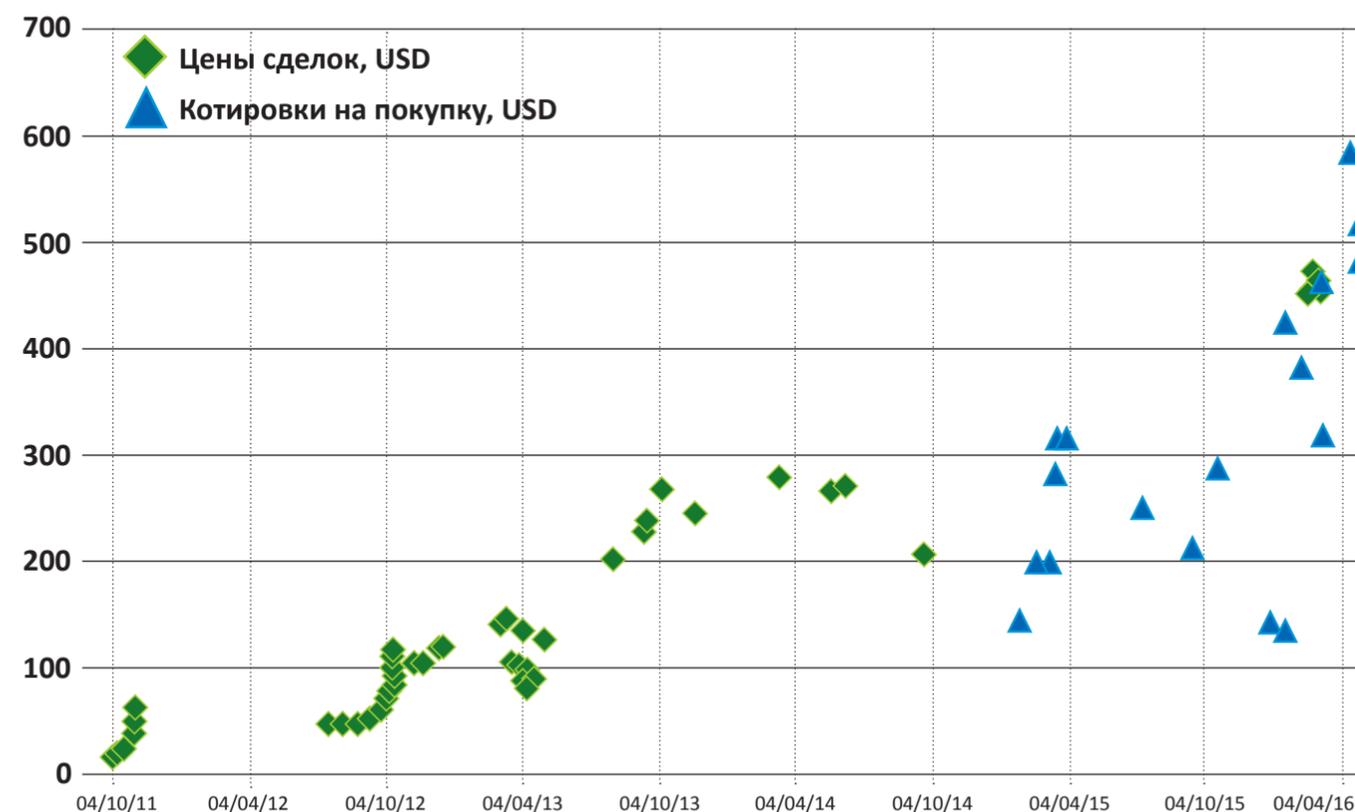
За пять лет стоимость акций компании, если оценивать по ценам сделок и котировок на покупку, раскрываемым на сайте Ассоциации «НП РТС», выросла почти в 40 раз. Кроме того, данные акции по итогам 2015 года показали относительно высокую дивидендную доходность — 5 267,30 руб. на акцию, или 17,52 % (по цене последней сделки и текущей котировке на покупку). Таким образом, показанный пример характеризует крайне удачный вариант долгосрочных инвестиций в акции, подходящий для обоих типов налогового вычета на ИИС.

Сразу отметим, что показанный пример не является единственным среди акций эмитентов в RTS Board. Ключевым направлением инвестиций в настоящее время продолжают быть многие компании оборонно-промышленного комплекса РФ. В RTS Board включено около 120 акций компаний, выпускающих продукцию двойного назначения и выступающих подрядчиками по гособоронзаказу. При этом только 3 организации из этого списка представлены на организованном рынке. Ценные бумаги компаний ОПК могут представлять интерес в качестве объекта долгосрочных инвестиций по следующим причинам:

Рисунок 2. Средний отраслевой уровень дивидендов, выплаченных эмитентами RTS Board в 2015 году



Рисунок 3. Ценовая история акций эмитента в RTS Board (mzikp)



- стабильное увеличение и исполнение гособоронзаказа начиная с 2008 года;
- обязательное отчисление на дивидендные выплаты не менее 50 % полученной прибыли, так как большинство предприятий отрасли являются компаниями с государственным участием;
- за последние годы портфель экспортных заказов на объекты российского вооружения превысил 50 млрд долларов, поставка российской продукции военной промышленности за рубеж выросла на 30 % и в 2015 году составила более 14 млрд долларов.

Другим актуальным направлением долгосрочных инвестиций служат компании в области импортозамещения, в частности — в сфере сельского хозяйства. Согласно принятой программе развития сельского хозяйства до 2020 г. предусматривается самообеспечение ключевыми продуктами питания, включая зерно, молоко, мясо, сахар и другие, на 80-95 % к 2020 г. Появление двусторонних санкционных списков дало дополнительные возможности и стимулы отечественным производителям, а также привело к пересмотру сроков выполнения программы и уровня финансовой и законодательной поддержки процесса импортозамещения.

В целом же перспективы развития внебиржевого

рынка акций определяются формируемой и предоставляемой данным рынком широтой спектра идей для прямых и венчурных инвестиций, высоким потенциалом роста числа эмитентов в ближайшие годы. За счет планируемого развития функционала системы RTS Board, ориентированного на комбинацию потоков ценовой, аналитической и новостной информации, расширения вариантов доступа и возможностей подключения, в том числе для частных инвесторов, скорость и удобство принятия инвестиционных решений на внебиржевом рынке акций станут доступными не только институциональным, но и частным инвесторам, что раскроет потенциал применения индивидуальных инвестиционных счетов.

¹ Аналитический обзор НАУФОР «Российский фондовый рынок: 2015. События и факты».

² Аналитический обзор НАУФОР «Российский фондовый рынок: 2015. События и факты».

³ Стокгольмский международный Научно-исследовательский институт проблем мира (SIPRI), TRENDS IN INTERNATIONAL ARMS TRANSFERS, 2014.



Компенсация взносов на капремонт многоквартирных домов

ПРАВО НА КОМПЕНСАЦИЮ



инвалиды 1 и 2 группы
дети-инвалиды
граждане, воспитывающие ребенка-инвалида



граждане, достигшие возраста
70 лет | 80 лет

КОМПЕНСАЦИЯ

50 % взноса

50 % | 100 % взноса

ОФОРМЛЕНИЕ



ШАГ 1

подготовить документы



- документ, подтверждающий право на льготу
- свидетельство о рождении ребенка-инвалида *
- документ, подтверждающий факт усыновления / попечительства / опеки *
- паспорт
- справка о составе семьи *
- копия квитанции об оплате взносов за предыдущий месяц
- документ, подтверждающий право собственности на жилье
- заявление

ШАГ 2

подать документы:
подлинники или
заверенные копии

1



лично в бумажной форме

2



по почте

3



в электронной форме: портал госуслуг,
электронная почта, флеш-накопитель
(требуется электронная подпись) ***



центры соцподдержки населения
по месту жительства **



офисы МФЦ
«Мои документы»

ШАГ 3

ожидать решения:
10 раб. дней

назначение льготы

ВЫПЛАТА с 5 по 25

число ежемесячно

расчет на основании:



- минимального размера взноса на капремонт на 1 м² общей площади в месяц в Томской области
- регионального стандарта площади жилого помещения для расчета субсидий

1



безналично на счет в банке

2



наличными в отделениях
Почты России

3



через иные организации в
соответствии с законодательством,
по выбору гражданина

отказ

письменное уведомление
в течение 5 дней:
причина отказа, порядок
обжалования

* Для граждан, воспитывающих ребенка-инвалида.

** Плюс Центр социальной поддержки населения по оплате жилых помещений и коммунальных услуг — для Томска.

*** В течение 10 дней со дня подачи документов нужно принести подлинники / заверенные копии.

Юлия СОЛОВЕЙ



Страховка на все времена. Часть 3

В конце XVIII-начале XX вв. в России страховая защита распространялась лишь на предпринимательские риски, иностранные страховые компании охотно оказывали эти услуги, а вся прибыль отправлялась прямым ходом за границу. Но жизнь не стояла на месте, развитие отечественного страхования в царской России с большим отставанием от Европы, но все же началось, появился страховой рынок и государственный монополист — Первое общество взаимного страхования от огня, основанное в 1765 г. в Риге. В тот период со страхованием, по большому счету, был знаком только Санкт-Петербург, где страховалось большинство домов, в других же городах России в XVIII в. о страховании слышали мало или ничего.

МЕДЛЕННО, НО ВЕРНО

Развитие имущественного страхования началось с манифеста Екатерины II от 28 июня 1786 г., которым учреждался Государственный Заемный Банк, наделенный правом принимать на свой риск каменные дома «фабрики». Манифест запрещал страховать имущество в иностранных компаниях. Через 12 лет с целью страхования товаров правительство открыло Страховую Контору при Ассигнационном Банке. Эти и другие страховые государственные организации развивались медленно, объемы страхования были незначительные, идея государственного страхования в тот период захламляла практически на корню. В качестве альтернативы правительством рассматривался проект совместной организации государственно-частной страховой формы предпринимательства, но был отклонен.

После первого, не очень удачного шага был сделан второй — период с начала XIX-середины XIX вв. стал временем расцвета страховых агентств и фундаментом для формирования национального страхового рынка. Правительство монархической России все-таки поддержало идею частного страхования.

Первое Российское страховое от огня общество известный экономический деятель барон А. Л. Штиглиц совместно с другими учредителями открыл на акционерных началах в 1827 г. В течение первых 20 лет Обществу в качестве правительственной поддержки было предоставлено ис-

ключительное право — освобождение от налогов. Его деятельность складывалась весьма успешно, по его примеру стали появляться другие страховые акционерные общества — Второе Российское страховое от огня общество (1835 г.), «Саламандра» (1855 г.), «Надежда» (1856 г.). Заняв на рынке лидирующие позиции, они постепенно охватили весь страховой рынок в центральных областях России и приступили к разделу сфер влияния. Три страховые компании «от огня» поделили территорию своих операций и выработали единые тарифы страхования. Их уставы запрещали передавать имущество на страхование в другие места и вне государства. Финансовые результаты огневого страхования были поразительными, операции по нему приносили 55 % прибыли на основной капитал.

Для большей устойчивости страховых операций начали образовываться общества взаимного страхования (ОВС). С 1876 по 1885 гг. было создано 32 общества, в 80-е-90-е годы уже проходили съезды представителей ОВС. Был создан даже печатный орган «Вестник взаимного от огня страхования». Всероссийский союз обществ взаимного страхования, образованный в 1909 г., объединил 83 страховых общества единым договором, обязывающим страховые компании оказывать взаимопомощь при пожарных убытках, если они превышали годичный сбор премий. В это же время был принят Устав Российского Союза Обществ взаимного от огня страхования.



Здание Государственного Заемного Банка, фото 1920 г.



Земские реформы во 2-й половине XIX века сопутствовали организации земского страхования, которое проводилось в обязательной или добровольной форме. Обязательному страхованию подлежали все сельские постройки, как частные, так и общественные, находящиеся в «черте крестьянской оседлости».

ВЗАИМНОЕ СТРАХОВАНИЕ В ТОМСКОЙ ГУБЕРНИИ

Старинный Томск долго оставался деревянным, поэтому пожары здесь не были редкостью, случались и грандиозные. В 1882 году пожаром была истреблена Заисточная часть города. Эта беда стала поводом для обсуждения мер предосторожности и усиления средств тушения и подтолкнула к созданию в Томске Вольного пожарного общества. Тут же поползли слухи о повышении премии всеми страховыми обществами и отказе некоторых из них в приеме на страхование домов в опасных частях города. Для домовладельцев это стало маячком о посягательстве на их благосостояние, поэтому в срочном порядке начался поиск такой формы защиты, которая была бы более доступна для жителей, чем страхование в акционерных обществах. И такая форма уже существовала в России в селениях и городах в виде взаимного страхования.

Сразу после пожара за Истоком появились предположения об устройстве ОВС в Томске, и вопрос этот должна была разработать Дума, но тему замяли. А между тем, еще в 1876 году обсуждалось формирование такого общества, даже был утвержден устав, который пролежал 6 лет без всякого действия.

Вообще вопрос о введении взаимного страхования в Томской губернии поднимался еще

в феврале 1862 года. Всем губернаторам было разослано Положение Комитета министров, утвержденное 10 октября 1861 года, о разъяснениях домовладельцам пользы взаимного страхования и предложении учредить ОВС. В документе указывалось, что для покрытия убытков в случае недостатка страховых премий могут быть заимствованы средства из городских доходов, а при недостатке — из казны. Подробности уставов предлагалось выработать самим домовладельцам, взяв за образец устав, составленный министерством. Об этом было напечатано в Томских Губернских Ведомостях 1862 года и предписано всем городским учреждениям поставить вопрос на обсуждение городских обществ, представляемых купцами и мещанами.

Итогом обсуждения стало единогласное решение, что взаимное страхование невозможно, а, по мнению некоторых, и не нужно. Так, Томск ответил, что запасного капитала не имеет, а желающие страховать свое имущество могут обращаться в существующие общества. В Кузнецке не пожелали учреждать ОВС за неимением запасного капитала. В Барнауле сочли это невозможным по причине бедности домовладельцев. В Кольвани страхованием могли воспользоваться только купцы в количестве 9 человек, а всему обществу оно было бы обременительно. Словом, причины у всех были примерно одинаковые.

Губернское начальство, получив результаты этого опроса, признало свою ошибку в том, что на совещание по делу о страховании, касающееся всех домовладельцев, пригласили не всех. В аутсайдерах были те, кто не принадлежал к составу городского общества, то есть не являвшиеся ни мещанами, ни купцами. Было решено провести повторное совещание с участием всех без исключения домовладельцев. В результате обыватели из всех городов, за исключением Томска, Барнаула и Нарыма, так и не согласились на введение взаимного страхования «несмотря ни на какие убеждения». В Томске был образован комитет, но через три года полного бездействия был заменен новым, который и выработал проект устава. Все три устава (для Томска, Барнаула и Нарыма) в январе 1869 года были представлены генерал-губернатору Западной Сибири.

Начальник Томской губернии распорядился вновь рассмотреть это дело городскими обществами, разослав проект томского устава, а исправники (начальники полиции) должны были вести разъяснительную работу по этому вопросу и убеждать городские общества ввести взаимное



страхование.

После уже третьего по счету обсуждения, многочисленных напоминаний и принуждений со стороны губернатора и генерал-губернатора возвращенный в 1870 году в Томскую городскую думу проект устава был рассмотрен ею лишь в 1876 году и 10 ноября того же года утвержден министерством внутренних дел. Устав ОВС был напечатан и предложен домовладельцам, но желающих участвовать в обществе оказалось мало — общество не состоялось.

Таким образом, Томску потребовалось 14 лет, чтобы составить проект устава общества, которому так и не суждено было осуществиться. Сторонники темы страхования тогда с сожалением констатировали, что Томск, стоящий во многих отношениях выше всех окружных городов губернии, не нашел в среде своих домовладельцев достаточно лиц, которые поддержали бы идею взаимного страхования, а идея о возможности учредить одно общество для нескольких городов осталась без разработки и обсуждения. И это притом, что во всех городах Томской губернии имелись оценочные комиссии, техника, собирались сведения о городских владениях, то есть было все, что нужно для оценки зданий. Всюду существовали управы, способные исполнять обязанности агентов общества, если бы оно образовалось одно на всю губернию. А совокупность всех городских капиталов, очень слабых в отдельности, составила бы достаточный на первое время фонд для того, чтобы возмещать убытки в случае пожара.

ВЗАИМНОЕ СТРАХОВАНИЕ В ТОМСКИХ СЕЛЕНИЯХ

Здесь оно было введено обязательно, о согласии или несогласии даже не шла речь. Но и тут на первых порах такое страхование рассматривалось с сомнениями относительно применимости к томской губернии. Дело спасло то, что бывший в то время начальник Томской губернии в ноябре 1868 г. распорядился контроль за страхованием сосредоточить в своей канцелярии под личным наблюдением. В результате взаимное страхование вступило в действие с 1 января 1869 года. Сельские строения тогда были оценены в 3 744 255, 15 руб., а застрахованы на сумму 2 801 145, 76 руб. Страховая премия составила 28 011,46 руб.

К началу 1882 года количество застрахованных строений составляло 204 968, вновь принятых — 2 310, сгорело — 860. Общая страховая сумма по ним составила уже 4 191 737 руб., по принятым на страхование в течение года — 40 646 руб., страховых платежей должно было поступить 61 716,83

Депю Томского добровольного пожарного общества

7-8 мая 1882 года в Заозерье случился крупный пожар. Выгорело несколько кварталов этого района Томска. Сгорело около 300 домов на Заистоке (район Московского тракта), убыток составил около 700 тысяч рублей. Без крова осталось 3 тысячи человек. Пожар ускорил создание в Томске добровольного пожарного общества, основанного уже 4 июня 1882 г.



руб. и недоимок — 28 403,65 руб. По факту поступило 54 533,2 руб. и 28 403,65 руб. недоимок. С процентами с капитала сумма составила 69 930,9 руб.

На вознаграждение пожарных убытков было израсходовано 11 036,72 руб. и на управление — 2 375 руб. Запасной капитал составил 295 312,20 руб.

Разница между поступлением премий и расходами на вознаграждение была и в последующие годы благоприятной для страхового дела.

Таким образом, взаимное страхование в Томской губернии, имея застрахованного имущества на 4 млн рублей, располагало капиталом около 300 000 руб., т. е. 1/13 долей всей стоимости принятых на страхование строений. Ни одно из существующих страховых обществ не имело такого соотношения между своим капиталом и суммой страхования, везде капитал был гораздо меньше. Кроме этого запасного капитала за платежи убытков несли ответственность и круговая порука страхователей, поэтому страховое дело выглядело еще более надежным и прочным.

При благоприятных обстоятельствах этот существенный капитал должен был быстро увеличиваться, что позволило бы в будущем уплачивать пожарные убытки из процентов, не взимая со страхователей никакой премии.

На прочную основу взаимное страхование здесь удалось поставить благодаря тому, что при введении оно было обязательным! Если бы этот вопрос был отдан на волю жителей — принимать или не принимать участие во взаимном страховании, то это точно затормозило бы его возникновение.

Анна ВЕРЕТЕННИКОВА



Тест: проверь отношение к собственным финансам

ОБВЕДИТЕ В СООТВЕТСТВУЮЩЕМ СТОЛБЦЕ ЦИФРУ, КОТОРАЯ ОТРАЖАЕТ ВАШЕ ОТНОШЕНИЕ К УТВЕРЖДЕНИЮ.

А — Совсем не про меня
Б — В самой малой степени про меня
В — Нейтрально
Г — Очень на меня похоже
Д — В точности про меня!

	А	Б	В	Г	Д
1. Я хочу знать, куда девается каждая копейка.	1	2	4	4	5
2. Я думаю, это важно — содержать в порядке все документы, договоры, чеки и квитанции.	1	2	3	4	5
3. Мой баланс расходов меня не волнует.	5	4	3	2	1
4. У меня есть принципы, которыми я руководствуюсь при совершении затрат в определенных областях.	1	2	3	4	5
5. Я радуюсь материальным ценностям, а цена — это не вопрос.	5	4	3	2	1
6. Когда дело касается подарков, я составляю план, кому и что подарить.	1	2	3	4	5
7. Я думаю, что использовать кредитные карты — это здорово, но плачу ими редко.	1	2	3	4	5
8. Для меня важно поддерживать свой социальный статус независимо от того, сколько это стоит.	5	4	3	2	1
9. Я беспокоюсь о своих способностях сохранять и инвестировать средства.	1	2	3	4	5
10. Я часто совершаю импульсивные покупки.	5	4	3	2	1
11. Я часто опаздываю с выплатой долгов.	5	4	3	2	1
12. Я еженедельно просматриваю купонные сайты на предмет скидок на различные услуги.	1	2	3	4	5
13. Я не могу понять, куда деваются деньги из моего кармана.	5	4	3	2	1
14. Когда я звоню по межгороду, я не думаю, сколько это стоит.	5	4	3	2	1
15. Когда мои расходы растут, я не беспокоюсь о том, чтобы найти дополнительные деньги.	5	4	3	2	1

Результаты

15 — 35

У вас есть трудности в обращении с деньгами, вы не до конца понимаете приоритеты по расходам. Деньги для вас никогда не были главным в жизни, и вы особо не задумываетесь о них, исключая обстоятельства, когда деньги заканчиваются раньше, чем заканчивается месяц, или когда выплаты по долгам требуют вашего внимания. Необходимо пересмотреть свои привычки и принципы расходования денег.

35 — 55

Все более или менее в порядке. Иногда, конечно, вы удивляетесь тому, что не можете аккумулировать часть доходов, но в общем расходы не превышают доходов. Если необходимо, то можно аккумулировать сумму расходов очень аккуратно. Скорее всего, вы принимали попытки создать определенные накопления, но попытки эти не стали систематическими. Есть над чем поработать.

55 — 75

Вы полностью контролируете как доходы, так и расходы или во всяком случае очень близки к этому. Ваша натура такова, что вы требуете от себя аккуратности и ответственности при ведении учета. Способность к накоплению потенциально очень велика. Возможно, уже использован удобный случай для создания накоплений и инвестирования. Наибольшее сомнение — где хранить и куда инвестировать сэкономленные средства.



Ипотечная система дореволюционной России

Сегодня тема получения и погашения ипотечных кредитов весьма активно обсуждается в СМИ. В нашей стране на протяжении почти всего XIX в. вопрос ипотеки даже не возникал из-за отсутствия частной собственности на землю. А вот в России XIX- начала XX вв. система выдачи ипотечных кредитов была достаточно развита. В нее входили как государственные структуры — Дворянский земельный и Крестьянский поземельный банки, так и коммерческие — акционерные ипотечные банки и городские кредитные общества.



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

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДВОРЯНСКИЙ ЗЕМЕЛЬНЫЙ БАНК

Государственный Дворянский земельный банк, выдававший долгосрочные ссуды дворянам-землевладельцам под залог земельной собственности, кроме городской, был основан в Петербурге в 1885 г. «во внимание к нуждам дворянского поместного землевладения, во многих местах расстроенного оскудением хозяйственных средств и затруднением кредита». Александр III приказал «министру финансов приступить... к учреждению особого Дворянского земельного банка, дабы дворяне тем более привлекались к постоянному пребыванию в своих поместьях, где им преимущественно предстоит применять свои силы к деятельности, требуемой от них долгом их звания».

Дворянский земельный банк выдавал ссуды обычно в пределах 60-75 % от стоимости заложенной земли на срок от 11 до 66,5 лет, под 3,4 или 5 %

годовых. Оценок земли было несколько — нормальная и специальная. Нормальные оценки определялись специалистами Дворянского банка на тот или иной период по различным регионам и были относительно невысоки. Владелец, которого не удовлетворяла нормальная оценка, для получения большей ссуды мог потребовать проведения специальной оценки, что позволяло ему в случае удачи взять за землю не 60 %, как обычно, а до 75 % ее стоимости.

По «высочайшим» повелениям ссуды выделялись в размере и более 75 %. Помещики как правило стремились добиться самой высокой оценки и максимальной величины ссуды. Если в 1896 г. к более чем 30 % из заложенных в Дворянском банке имений была применена нормальная оценка, то в 1901 г. — уже к 17,6 %, а в 1911 г. — только к 7 %.

За 15 лет (1886-1900 гг.) Дворянский банк принял в залог 28,2 млн десятин дворянских земель под ссуды, составившие 978,9 млн руб. В последующие 13 лет дворяне заложили в этом банке еще 14,9 млн десятин, получив ссуд на 902,7 млн руб. На начало 1917 г. в обращении находилось закладных листов банка на сумму более 950 млн руб.

КРЕСТЬЯНСКИЙ ПОЗЕМЕЛЬНЫЙ БАНК

Крестьянский поземельный банк был открыт в 1882 г. в Петербурге. Статья 1 Положения о Крестьянском поземельном банке устанавливала, что банк «учреждается для облегчения крестьянам всех наименований способов к покупке земли в тех слу-



Здание Харьковского акционерного земельного банка, 1898 г.



чаях, когда владельцы земель пожелают продать, а крестьяне — приобрести оные».

По уставу банк имел право проводить операции по выдаче крестьянам ссуд, во-первых, для покупки земли, а во-вторых — для погашения долгов по покупке земли под залог ее же. Банк выдавал кредиты под залог покупаемых земель на срок от 13 до 55 лет в размере 80-90 % от стоимости участка. Ставка по ссудам достигала 7,5 или 8,5 % годовых.

В первые годы работы банка ссуды выдавали наличными деньгами. С 1905 г. заемщики стали получать ипотечные облигации-свидетельства и именные обязательства банка.

К концу 1916 г. было выпущено ипотечных бумаг Крестьянского поземельного банка на общую сумму 1,4 млрд руб. (в том числе именных обязательств на 328 млн руб.), из них 5 %-ных — на 509 млн руб., 4,5 %-ных — на 494 млн руб., 4 %-ных — на 389 млн руб. Ценные бумаги этого банка котировались на Петербургской бирже, где их курс был ниже номинала, но выше курса закладных листов других земельных банков. Площадь земельных участков, находившихся в



Воронеж. Крестьянский и Дворянский банк

залоге Крестьянского поземельного банка, составляла 15 % всего частного землевладения в России (111 млн десятин) и более 25 % всей заложенной в ипотечные банки земли (66,9 млн десятин). К началу Первой мировой войны Крестьянский поземельный банк занимал 1-е место по числу и объему выданных ссуд среди учреждений ипотечного кредита.

АКЦИОНЕРНЫЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ БАНКИ

В мае 1871 г. в стране был создан первый акционерный земельный банк — Харьковский. Через год, в мае 1872 г., появилось Положение об акционерных, коммерческих и земельных банках, на основании которого вскоре возникло еще девять подобных структур, каждая из которых проводила операции в определенном районе, практически не конкурируя с другими банками.

Основным способом формирования кредитных ресурсов дворянских земельных банков была эмиссия 6 %-ных облигаций, которые назывались закладными листами. Их выпуск не должен был превышать размер выданных банком долгосрочных ссуд под залог недвижимости. Земельные банки выдавали ипотечные ссуды в пределах 50 % оценочной стоимости сельской недвижимости и 60 % оценочной стоимости городских недвижимых имуществ. Ссуды предоставляли на длительные сроки: под недвижимость в сельской местности — от 9 лет и 10 мес. до 66 лет 2 мес., под залог городской недвижимости — от 9 лет 10 мес. до 38 лет и 4 мес. Поскольку заемщики нуждались прежде всего в наличных деньгах, а продажа закладных листов в районах деятельности банков часто была затруднена, земельные банки вступали в соглашения с некоторыми банками и банкирскими домами Петербурга и Москвы о продаже им своих закладных листов целыми сериями по заранее установленному курсу.

Перед Первой мировой войной доля акционерных земельных банков в площади земли, принятой в залог всеми ипотечными учреждениями европейской Рос-

«Руководство крупнейших кредитных обществ старалось проводить политику, исключавшую крайности. Ведь завышенная оценка могла привести к убыткам, а заниженная — к потере клиентов.»



Здание Крестьянского поземельного и Дворянского поземельного банков



сии (без Польши и Прибалтики), составляла порядка 57 %, а в общей сумме земельных ссуд — около 47 %.

ГОРОДСКИЕ КРЕДИТНЫЕ ОБЩЕСТВА

Операции с городской недвижимостью, за исключением фабрично-заводских строений, вели прежде всего городские кредитные общества. Первые из них начали работать в Петербурге (1861 г.) и Москве (1862 г.).

Механизм выпуска городскими кредитными обществами облигационного займа был достаточно надежным. Для этого устав общества предусматривал круговое ручательство всех заложенных имуществ и вступление заемщиков в члены общества. Каждый член общества отвечал по его обязательствам, т. е. по выпущенным облигациям, в пределах стоимости заложенного имущества. В качестве обеспечения ипотечного кредита заемщик предлагал стоимость строения и уровень его доходности, поэтому оценка недвижимости была одним из важнейших звеньев деятельности общества. Если бы расчеты специалистов общества по поводу пла-



Здание Тамбовского земельного и Крестьянского земельного банков

тежеспособности заемщика не оправдались, то оно в поисках источника погашения выданной ссуды должно было бы остановиться на стоимости самого заложенного имущества, реализовав его на торгах.

Руководство крупнейших кредитных обществ старалось проводить политику, исключавшую крайности. Ведь завышенная оценка могла привести к убыткам, а заниженная — к потере клиентов. Кроме того, правила каждого общества предусматривали, чтобы оценка соответствовала с одной стороны действительной стоимости, а с другой — доходности залога. Заложенное имущество должно было приносить заемщику доход, который служил источником уплаты процента за пользование ипотечным кредитом.

Любой из этих подходов мог привести к ошибкам в оценке стоимости залога. Успех оценки зависел от способностей оценщика, его опыта, умения ориентироваться в конъюнктуре рынка недвижимости. При этом принимались во внимание материальная стоимость имущества, доходы и расходы по его эксплуатации, уровень продажных цен, факторы устаревания и износа недвижимости, миграция населения. В то же время некоторые качества заложенного имущества (архитектурные особенности зданий, их месторасположение, тип строений и т. п.) не поддавались точной оценке, и их выражение в денежных величинах напрямую зависело от квалификации оценщика.

Осуществив оценку предъявленного к залому недвижимого имущества, общество выделяло кредит в размере 50-60 % от стоимости залога. Ссуды заемщикам, выдаваемые только закладными листами и облигациями общества, предоставлялись на срок от 15 до 36 лет с правом досрочного погашения.

В операциях ипотечного кредитования надлежало соблюдать определенные принципы. Заложенное имущество оставалось в руках заемщика, продолжавшего его использовать, что давало ему возможность уплачивать ссудный процент и погашать долг. Все залоговые сделки с недвижимым имуществом обязательно регистрировались у нотариуса.

По операциям с городской недвижимостью городские кредитные общества занимали 1-е место среди других ипотечных учреждений страны. Особенно интенсивно подобные общества развивались в период активного городского строительства на рубеже XIX-XX вв. На начало 1900 г. в городских кредитных обществах было заложено 32 тыс. объектов на сумму более 1,3 млрд руб., а в начале 1914 г. — 49,6 тыс. объектов на сумму 2,2 млрд руб. Кроме кредитных обществ в начале XX в. право проводить операции с городской недвижимостью получили акционерные земельные (ипотечные) банки, но объем подобных операций не мог быть больше 1/3 объема их уставного капитала.



Тульский филиал Московского учетного банка



МОШЕННИЧЕСТВА С ИПОТЕЧНЫМИ ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

Любые операции с ипотечными ценными бумагами были тесно связаны с действиями оценщиков, которые в интересах своего общества могли в случае необходимости завышать или занижать стои-



Вид здания госпиталя Московского городского Кредитного общества из Сандуновского переулка. Весна 1915 года

мость закладываемого недвижимого имущества. Подозрения в необъективной оценке у городских кредитных обществ стали возникать уже с момента их основания. Так, на протяжении 1865-1867 гг. Санкт-Петербургское городское кредитное общество судилось со статским советником А. Леем, который в своем иске обвинил общество в заниженной оценке его домовладения и неправильном проведении торгов на дом, выставленный на продажу за невозвращенный вовремя долг владельца обществу. Санкт-Петербургская судебная палата отказалась удовлетворить претензии Лея.

В 1899 г. в Московской судебной палате слушалось дело о злоупотреблениях руководства Московского городского кредитного общества. Правление общества обвинялось в неправильной выдаче ссуд и необъективном определении их размеров, принятии своевременных мер по взысканию долгов с заложенных имуществ, нахождении имущества в распоряжении заемщиков дольше установленного срока, злоупотреблении в выдаче комиссионного вознаграждения и различных подлогах.

Например, неправильная оценка заложенного имущества привела к большим убыткам. Только в 1891-1892 гг. разница при реализации заложенного имущества по сравнению с залоговой оценкой составила 570 тыс. руб. при общей сумме оценки 3,77 млн руб. Достаточно часто правление выдавало ссуды не в размере 75 % оценочной суммы, как положено по уставу общества, а в размере полной стоимости, а иногда и сверх нее. При проведении же расследования выяснилось, что многие заложенные строения «оказывались ветхими, полуразрушенными, необитаемыми». Со своей стороны члены правления прикрывали оценщиков, опасаясь «возбудить вместе с тем дела о своей личной ответственности». Одновременно правление в течение долгого времени, иногда на срок до 5 лет, оставляло за собой некоторые дома, поступавшие в распоряжение общества за неуплату ссуды, в то время как по уставу оно было обязано выставить такие строения на публичные торги. Дома отдавали в управление «своим» агентам, которые допускали различные злоупотребления, но правление, имея при этом дополнительный доход, не обращало на это внимания. Кроме того, близкие членам правления люди получали более высокий процент комиссионного вознаграждения, чем у «действительных комиссионеров», а также дополнительные ссуды, что противоречило уставу.

Все ипотечные заведения России были ликвидированы в ходе Октябрьской революции в связи с отменой права частной собственности на землю.



Ставки ниже некуда

В СЕРЕДИНЕ ИЮЛЯ 2016 ГОДА СРЕДНЕЕ ЗНАЧЕНИЕ СТАВКИ ДОХОДНОСТИ ПО БАНКОВСКИМ ВКЛАДАМ ОПУСТИЛОСЬ НИЖЕ 9 %. По данным официальной статистики Центрального банка, СРЕДНИЙ РАЗМЕР МАКСИМАЛЬНОЙ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ ВО ВТОРОЙ ДЕКАДЕ ИЮЛЯ ОПУСТИЛСЯ ДО 8,85 % ГОДОВЫХ. СЕГОДНЯШНИЙ ЕЕ УРОВЕНЬ ЯВЛЯЕТСЯ САМЫМ НИЗКИМ С СЕРЕДИНЫ ИЮНЯ 2014 ГОДА — ТОГДА СРЕДНИЙ РАЗМЕР СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ ОЦЕНИВАЛСЯ В 8,835 % ГОДОВЫХ.

О намерениях снижения ставок по некоторым вкладам в рублях и иностранной валюте сообщают Сбербанк, ВТБ 24, Газпромбанк, Банк Уралсиб, Хоум Кредит Банк, Юниаструм Банк, а также целый ряд более мелких банков.

Такое положение дел связано с общей тенденцией замедления инфляции, снижением ставок по ипотечному и потребительскому кредитованию, а также с повышением нормативов обязательных резервов по пассивам банков и ставки страховых взносов в Агентство по страхованию вкладов.

Ситуация на банковском рынке Томской области в целом складывается схожим образом, о чем свидетельствуют данные регулярного мониторинга динамики процентных ставок по депозитным продуктам с максимальной доходностью, проводимого специалистами проекта «Ваши личные финансы».

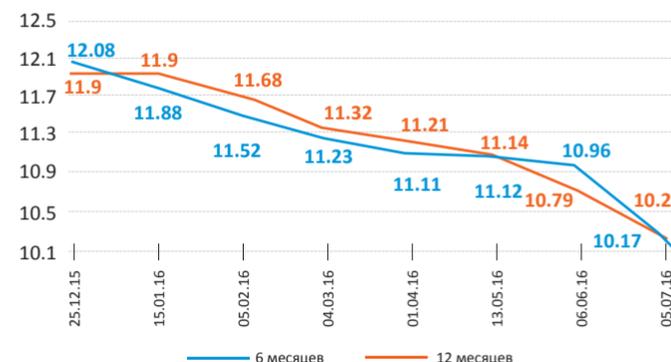
Так, за период с 1 января 2016 года по 1 августа 2016 года средние значения процентных ставок по вкладам сроком на 6 месяцев снизились с 12,08 % до 10,17 % годовых, по вкладам сроком на 12 месяцев — с 11,9 % до 10,25 %.

Что касается средних значений по вкладам сроком на 36 месяцев, то они снизились с 10,3 % до 9,1 % годовых.

Динамика значения процентных ставок по вкладам с размещением на 36 месяцев



Динамика значения процентных ставок по вкладам с размещением на 6 месяцев и 12 месяцев



На сегодняшний день в Томской области можно разместить денежные средства под 11 % годовых на трехлетнем депозите в СКБ-банке и под 10,75 % годовых в Инвестторгбанке на полугодовых и годовых депозитах. Кроме того, в МДМ-банке, Бинбанке, а также в банках Союз, Траст и Русский Стандарт предлагаются полугодовые и годовые депозиты с доходностью 10,5 % годовых. Более скромную доходность предлагают в Связь-Банке — 10,2 % годовых, а в Газпромбанке, Роспромбанке, ТПСБ, и в банках Авангард, Левобережный и Ренессанс Кредит предлагаются депозиты под 10 % годовых.

Банк	Продукт	Ставка, %	Срок депозита, мес.
СКБ-банк	«Обыкновенное чудо»	11	36
Инвестторгбанк	«Максимальный»	10,75	6 и 12
МДМ Банк	«Вклад в будущее»	10,5	6
Банк Союз	«Инвестиционный»	10,5	12
Бинбанк	«Вклад в будущее»	10,5	6
Русский Стандарт	«Максимальный доход»	10,5	12
Траст	«Свои люди»	10,5	12
Связь-Банк	«Максимальный доход»	10,2	36
Авангард	«Сберкнижка»	10	12
Газпромбанк	«Инвестиционный доход»	10	6
Левобережный	«Любимый СФО»	10	12
Ренессанс Кредит	«Ренессанс Доходный»	10	6 и 12
ТПСБ	«Удобный»	10	6
Роспромбанк	«Оптимальный»	10	12



Государственные облигации
Томской области

- выплата дохода — ежеквартально
- возможна досрочная продажа облигаций без потери накопленного купонного дохода

11%
ГОДОВЫХ

тел.: (3822) 716-770, 978-990

bonds.tomsk.ru

