

ПРЕМИЯ  
«ФИНАНСОВЫЙ ПРЕСТИЖ»

СТР. 3

ЧТО ТАКОЕ  
«ЭЛЕКТРОННЫЙ БЮДЖЕТ»?

СТР. 8

ЗАЧЕМ НУЖНА  
ДИВЕРСИФИКАЦИЯ?

СТР. 22



деловой  
вестник

# Ваши личные финансы



№ 10 (27)  
октябрь 2012  
Томск



Анкеты  
«Финансового  
престижа»  
на 24 стр.

## ТРАТИТЬ ВЫГОДНО!

Наличный расчет при оплате товаров и услуг все больше вытесняется пластиковыми картами. Банковская карта как платежное средство это весьма удобно. Кроме этого, некоторые из них предоставляют своим владельцам различные преференции — возможность получать скидки, бонусы и привилегии от партнеров банка-эмитента. Такие карты называются кобрендовыми. Читайте на **СТР. 10**



## Трехлетний бюджет Томской области будет бездефицитным и социально ориентированным

Губернатор Томской области Сергей Жвачкин внес в Законодательную Думу Томской области проект Закона Томской области «Об областном бюджете на 2013 год и плановый период 2014–2015 гг.».

Бюджет будет бездефицитным и социально ориентированным. Социальные расходы составят более 60 % общих расходов.

### Доходы и расходы областного бюджета на 2013 год и плановый период 2014–2015 гг.

Год	Доходы и расходы, в т.ч. налоговые и неналоговые доходы, млрд. руб.	Налоговые и неналоговые доходы, млрд. руб.	Динамика роста налоговых и неналоговых доходов к предыдущему году, %
2013	40,5	36,5	113,4
2014	43,8	41	112,2
2015	46,5	46,5	113,5

Приоритетами в бюджете 2013–2015 годов являются:

- выполнение социальных обязательств (более 6 млрд. рублей ежегодно);
- повышение заработной платы работников бюджетной сферы (заложено 3,6 млрд. рублей);
- модернизация системы общего образования (переход на обучение школьников по федеральным государственным образовательным стандартам начального общего образования, обеспечение стимулирующих и поощрительных выплат работникам образовательных учреждений, дополнительная поддержка учреждений, достигших наилучших результатов деятельности и др.);
- создание дополнительных мест в детских дошкольных учреждениях (1,1 млрд. рублей в течение трех лет);
- ремонт объектов областной собственности (331 млн. рублей в 2013 году);
- поддержка инновационного и инвестиционного развития (в 2013 году на эти направления предусмотрено 2,6 млрд. рублей, в 2014 году — 3,1 млрд. рублей, в 2015 году — 3,5 млрд. рублей). Приоритетными являются расходы на разработку проектно-сметной документации (на 2013 год запланировано 128,1 млн. рублей).

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

ваши | личные  
финансы



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

Дата выхода в свет: 11.10.2012  
Время подписания в печать:  
по графику — 23.00, 09.10.2012  
фактически — 23.00, 09.10.2012  
**Тираж** 20 000 экз.  
Отпечатано в типографии  
ОАО «Советская Сибирь»,  
630048, г. Новосибирск,  
ул. Немировича-Данченко, 104.

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

## СТАРТ ЗЕРНОВЫХ ИНТЕРВЕНЦИЙ



Зерновые интервенции (продажа зерна из госфонда) стартуют в России в Сибири, на Урале и Дальнем Востоке с 23 октября. Проводятся они, как правило, в случае серьезного повышения цен

на рынке для стабилизации ситуации. Объем биржевых торгов в неделю составит до 110 тысяч тонн зерна. «Цены, которые будут установлены на начальном этапе, примерно на 10–15% ниже тех, которые сейчас сложились на рынках: 7,2 тысячи рублей за пшеницу четвертого класса, 7,6 тысячи рублей — за пшеницу третьего класса», — рассказал премьер-министру Дмитрию Медведеву вице-премьер РФ Аркадий Дворкович.

Зерно будет продаваться мукомольным комбинатам и производителям комбикормов из Сибирского,

Уральского и Дальневосточного федеральных округов. По итогам 2012 года урожай зерновых в РФ составит около 70 млн. тонн, на данный момент собрано 68 млн. тонн.

Вице-премьер надеется, что интервенции позволят стабилизировать ситуацию с ценами на зерновом рынке в перечисленных трех регионах. По словам Дворковича, помимо решения задачи стабилизации цен, необходимо не создавать слишком больших стимулов для зернового экспорта, иначе это грозит дисбалансом.



## ПРЕМИЯ «ФИНАНСОВЫЙ ПРЕСТИЖ» НАРОДНОЕ ГОЛОСОВАНИЕ НА ФИНПРЕСТИЖ.РФ

У жителей Томска и области появилась уникальная возможность оценить финансовые организации — банки, страховые и инвестиционные компании, негосударственные пенсионные фонды. С этой целью создан специальный сайт для голосования ФинПрестиж.рф.

### Как голосовать?

Представляем вашему вниманию краткую инструкцию по голосованию на сайте ФинПрестиж.рф.

1. Заходим на сайт ФинПрестиж.рф:



2. Нажимаем кнопку «Голосовать»



3. Выбираем категорию — банки, страховые компании, инвестиционные компании или негосударственные пенсионные фонды. В каждой категории представлены разные организации, и критерии их оценки тоже разные.

На примере категории «Банки» опишем процесс голосования.



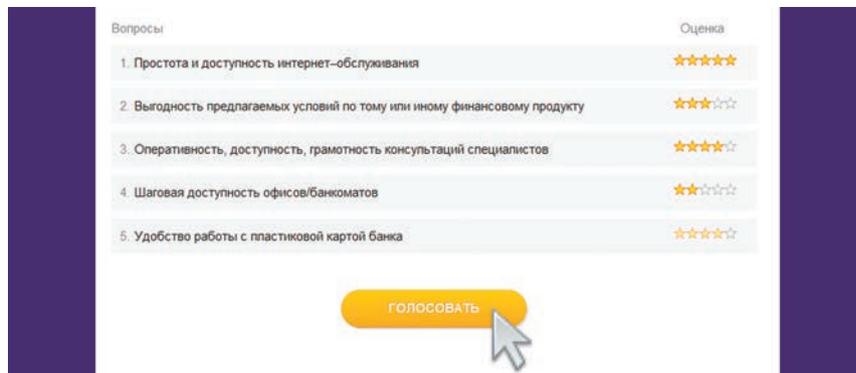
4. Из предложенного списка выбираем тот банк, который хотим оценить. На сайте представлен список всех банков, работающих на территории Томской области.

Позиция	Лого	Название	Голосов	Рейтинг
1		Промрегионбанк	4	4.95
2		Русфинанс Банк	1	4.5
3		Промсвязьбанк	6	4.41
4		Авангард	7	4.39
5		Альфа-Банк	3	4.13
6		Мособлбанк	2	4
7		Сбербанк России	18	3.99
8		МДМ-Банк	4	3.81
9		Восточный экспресс банк	1	3.75



5. По каждому из предложенных критериев оцениваем банк по 5-балльной шкале — ставим нужное количество звездочек и нажимаем кнопку «Голосовать». По желанию также можно оставить свой отзыв в комментариях.

Обращаем ваше внимание на то, что каждый пользователь может оценить качество работы (проголосовать) нескольких организаций. Однако за конкретную организацию можно проголосовать только один раз.



Процесс голосования максимально прост и не займет много времени. Голосуйте на сайте ФинПрестиж.рф, ведь именно ваш голос может стать решающим.

#### Как будут определяться победители?

По итогам народного голосования победителями в каждой номинации станут организации, набравшие наивысший балл с учетом количества проголосовавших за них пользователей.

Главная премия «Финансовый престиж» будет присуждена организации, ставшей лидером народного голосования, а также голосования экспертного совета.

#### Для чего это нужно?

1. Во-первых, премия «Финансовый престиж» призвана поднять престиж финансового рынка и доверие к нему в обществе в целом, поскольку она является народной.

2. Во-вторых, сайт ФинПрестиж.рф призван стать площадкой, где кли-

енты различных финансовых организаций смогут делиться своими впечатлениями о их работе, может быть, хвалить их, а может быть, и ругать.

3. В-третьих, премия позволит выявить лучших, по мнению населения. У аутсайдеров же будет повод задуматься над тем, как повысить доверие граждан к своей организации.

Возможно, для вас информация на сайте ФинПрестиж.рф станет своеобразным компасом и поможет вам в выборе той или иной финансовой организации.

## Финансовый план — must have современной жизни



Россияне финансово взрослеют. Интересоваться структурированием своих доходов, разбираться в своем текущем финансовом положении, осознавать свои цели и двигаться к ним при грамотной поддержке профессионального консультанта — таковы приоритеты современного преуспевающего человека. Ориентируясь на реалии и потребности современной жизни, ОАО «Сбербанк России» предлагает своим клиентам, обслуживаемым в рамках форматов «Сбербанк1» и «Сбербанк Премьер», новую услугу — персональное финансовое

планирование. Презентация новинки состоялась 20 сентября в Сибирском банке ОАО «Сбербанк России», гостями которой стали более 100 клиентов «Сбербанк 1» и «Сбербанк Премьер». На организованном для них инвестиционном семинаре гости не только ознакомились с возможностями персонального финансового планирования, но и смогли задать все интересующие вопросы эксперту. Мероприятие транслировалось на все пять территорий Сибирского банка ОАО «Сбербанк России»: Новосибирскую, Томскую, Кемеровскую область, Алтайский край и Республику Алтай. Спикером выступил главный аналитик по макроэкономике компании «Тройка Диалог», доцент кафедры прикладной экономики Высшей школы экономики Антон Струченевский.

В отделениях Сибирского банка ОАО «Сбербанк России» новая услуга персонального финансового планирования доступна с 17 сентября текущего года на всех площадках

«Сбербанк1» и «Сбербанк Премьер» и доступна клиентам банка с остатками на счетах от 500 тысяч рублей в Новосибирске и от 400 тысяч — в Томске.

В зависимости от своих доходов и планируемых расходов клиент сможет получать бесплатную консультацию клиентского менеджера Сбербанка по формированию оптимального инвестиционного портфеля и размещению средств в разные финансовые продукты.

#### Филиалы формата «Сбербанк Премьер» в Томске:

Иркутский тр-т, 33, № 8616/103  
ул. Белинского, 18, № 8616/109  
пер. Островского, 4, № 8616/112  
ул. Интернационалистов, 33, № 8616/123  
пр. Фрунзе, 119Е, № 8616/158  
ул. Московский тракт 6/5, № 8616/162  
в Северске: ул. Победы, 27а, № 8616/172  
офис формата «Сбербанк1»:

ул. Карла Маркса, 11а, № 8616/176

Реклама. Лицензия № 1481 от 8.08.2012 г.

Подробная информация на сайтах: sberbank1.ru, Sberbank.ru.



## «Поведение томичей на рынке финансовых услуг в текущей ситуации нестабильности финансового рынка. Изменения в сфере розничных банковских услуг для населения» —

НА ЭТУ ТЕМУ В МЕДИАЦЕНТРЕ «РИА Новости» В РАМКАХ ПРОЕКТА «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» СОСТОЯЛСЯ ДИАЛОГ В ФОРМАТЕ КРУГЛОГО СТОЛА С ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ ВЕДУЩИХ БАНКОВ Г. ТОМСКА.



### ЯЗЫКОМ ЦИФР

Текущая ситуация на банковском рынке Томской области, представленная Михаилом Сергейчиком — руководителем проекта «Ваши личные финансы», выглядела немного лучше, чем в среднем по Сибири. Так, за 8 месяцев 2012 года банками Томской области выдано кредитов на 116 млрд. руб. — это на 20 % больше, чем за аналогичный период прошлого года. Увеличение происходило по большей части благодаря физическим лицам: прирост кредитов составил 45%. В среднем по СФО этот показатель равен 43%.

Доля ипотечных кредитов из 40 млрд. руб., выданных населению в долг, составляет всего 15% или 6 млрд. руб. В среднем по СФО — 12,5%.

Если говорить о просроченной задолженности физических лиц, то за восемь месяцев 2012 года она выросла на 8% и составила 2,2 млрд. руб., в среднем по СФО выросла на 12%. Общая сумма задолженности физлиц составляет — 61,1 млрд. руб., с начала года она увеличилась на 25%. Депозиты физлиц по состоянию на 1 сентября равны примерно всей задолженности — 61,6 млрд. руб.



**Заместитель начальника управления ГУ ЦБ по Томской области Михаил КИБИТКИН**

оценил текущую ситуацию как неоднозначную, однако ни о каком «перегреве» рынка по кредитам говорить не приходится. «Такие большие цифры, — заметил он, — говорят лишь о том, что мы миновали кризис, рынок только начинает восстанавливаться, перешагнув докризисный уровень».



«Затраты населения на обслуживание долгов составляют не более 30–35% от дохода, ведь сегодня у нас средняя зарплата по области составляет порядка 27 000 рублей. И если в среднем затраты на погашение кредитов составляют 10 000, то это вполне нормально», — заметил Михаил Кибиткин.

### КАЖДОМУ ПО ПОТРЕБНОСТЯМ



Обсуждая развитие розничного банковского сектора, представители банков делали акцент на увеличении количества удаленных каналов обслуживания. Так, **начальник отдела по работе с партнерами томского отделения Сбербанка России Денис БЕКЛЕМЕШЕВ** отметил: «Активно осуществляется перевод клиентов из офисов банка на другие альтернативные виды обслуживания — как с помощью устройств самообслуживания, так и через мобильные приложения в телефоне. В этом плане Сбербанк активно продвигается и на данный момент проводит совершенствование имеющихся розничных продуктов и комплексный перевод на удаленные каналы, который составляет уже порядка 80%».



«Статистика показывает, — продолжил тему **руководитель регионального проекта ТФ «Связь-банка» Евгений ГОЛУБЧИКОВ**, — что в крупных розничных магазинах 40–50% продаж проходят с использованием пластиковой карты, и это серьезный прорыв — значит, население активно пользуется теми продуктами, теми технологиями, которые предлагают банки. Или, к примеру, услуга «овердрафт», которая позволяет компенсировать небольшие финансовые разрывы и быть всегда платежеспособным. Еще лет пять назад никто о ней не знал и не пользовался, сейчас же уровень ее проникновения уже достиг 30–40% практически с нуля.



«Сегодня делаются серьезные шаги вперед в развитии технологических платформ, онлайн-хранилищ баз данных, персонализированного предложения для каждого сегмента клиентов и даже для каждого отдельно взятого клиента с учетом его кредитной истории и потребностей в банковских продуктах», — подтверждает **заместитель управляющего банка ВТБ24 Наталия ФЕДОРОВА**.



«Если провести аналогию с Европой, то на 1 клиента там приходится где-то порядка 200 услуг, у нас по банкам Томской области примерно 50 услуг. Значит, всегда есть, куда расти. И не только в кредитовании, но и по другим банковским продуктам, — говорит **начальник отдела организации продаж и работы с партнерами ТФ «Росбанка» Елена ПОРШНЕВА**. Персональный клиентский менеджер, знакомый с кредитной историей клиента, сегодня сродни семейному доктору, посвященному в «историю болезни» клиента, а значит, может подобрать для него оптимальный вариант».

На встрече было отмечено, что процесс выявления потребностей клиента по-прежнему остается достаточно сложным, все еще часты случаи, когда клиент просто не знает полной линейки банковских предложений, а значит, без помощи консультанта затрудняется сделать правильный выбор.

«Действительно, отметил **Евгений ГОЛУБЧИКОВ**, — многим неизвестно, что существуют схемы, позволяющие минимизировать нагрузку на семейный бюджет. Тем не менее, процесс роста грамотности идет. Простой пример: проведенный нами независимый социологический опрос показал, что при выборе банка-партнера 45% людей нашего города ищут информацию в интернете. Это значит, что выбор в пользу того или иного банка происходит осознанно, после

сравнительного анализа условий на интернет-ресурсах банков, и обращение в тот банк, где условия самые оптимальные, происходит уже целенаправленно».

### БАНК НОВОГО ВРЕМЕНИ

Сегодня сотрудник банка должен участвовать в финансовом планировании клиента, и на это делается серьезная ставка в работе. «Наша главная цель — чтобы клиент максимально доверял нам, а мы помогали распределить его финансовые потоки, — пояснила **Наталия ФЕДОРОВА**. Таким образом, клиент имеет возможность получить полную финансовую консультацию, обращаясь в банк».

«В настоящее время все заметнее позитивные процессы, происходящие на банковском рынке, — заметил **Михаил КИБИТКИН**. За последние несколько лет значительно повысились уровень и качество работы банкиров в том плане, что если до кризиса основная их цель была — выдать кредит и как можно скорее получить выгоду, то сейчас они стали по-другому, более серьезно подходить к выбору клиента и даже отказывать тем, кто может оказаться неплатежеспособным. Общая картина такова, что банки кредитуют и обслуживают в основном своих клиентов — либо по зарплатным проектам, либо как вкладчиков с хорошей историей, то есть стараются создать для клиента своего рода домашний банк с целью проведения в нем максимально полного обслуживания. Это правильно и в плане объективной оценки заемщика».

Автоматизация банковских услуг все больше входит в жизнь томичей, однако возможно, не все воспринимают подобные новшества позитивно. Каков опыт работы банков в этом направлении, прокомментировал **Денис БЕКЛЕМЕШЕВ**: «Конечно, все зависит от сегмента: пожилые люди относятся к автоматизации банковских процессов настороженно, а молодежь, напротив, все новое принимает легко и активно пользуется. Но основная категория — все-таки люди среднего возраста. Получив от нас информацию о преимуществах использования новых технологий и один раз попробовав, клиент начинает пользоваться новшествами и остается доволен, прежде всего, их удобством».



«Если изобразить эту картину в цифрах, то на примере нашего банка она выглядит так: каждый пятый рубль, размещенный в томском банке, — это средства, поступившие через интернет-приложение нашего банка — «Телебанк». Сегодня мобильный банк — это доступ к любым сервисам в течение 24 часов, весь спектр банковских услуг — оплата ЖКХ, сотовых, интернета, конвертация валюты и т.д. Сегодня банки буквально борются за то, чтобы интернет-ресурсы были максимально удобными для всех категорий клиентов. Прогресс очевиден: например, количество клиентов телебанкинга по сравнению с прошлым годом выросло в 1,5 раза, и темп роста клиентов не снижается. При сегодняшней деловой активности и занятости человеку удобнее все необходимые манипуляции проводить, например, вечером из дома», — считает **Наталья ФЕДОРОВА**.

Вопрос безопасности при пользовании банковскими картами, по мнению представителей банков, решен достаточно основательно. Каждый банк выделяет для этого массу ресурсов для защиты. Поэтому случаи мошенничества по Томской области единичны и происходят чаще по вине самих владельцев карт, оставивших свои пароли в открытом доступе. В качестве рекомендации: клиентам, которые часто пользуются картой, лучше иметь два счета — один основной, где будут находиться ваши сбережения, а второй — для мелких расходов, который можно периодически пополнять на небольшую сумму.

## ИПОТЕКА И РОСТ СТАВОК

Обсуждая ипотечную тему, традиционно коснулись такой общеизвестной томской проблемы, как дефицит малогабаритного жилья на рынке недвижимости. Присутствующие отметили, что по причине острой нехватки такого жилья срок поиска клиентом квартиры после одобрения банком заявки на ипотеку значительно выше среднего по России и может составлять от 30–40 дней до трех месяцев. Больше всего дефицит ощущается именно в новых однокомнатных квартирах.

Представители банков ничуть не скрывали, что их отношение к кредитным брокерам, обещающим посредничество при получении кредитов, крайне негативное. По их мнению, лучше обратиться в банк напрямую — это будет дешевле и проще, а пакет документов ничуть не больше предоставляемого брокеру.

«Любой уважающий себя банк предоставляет полный спектр банковских услуг. А что касается работы брокеров, то в любом случае рассмотрение заявки всегда остается за банком, а значит, каждого клиента все

равно будет оценивать именно банк», — пояснила **Елена ПОРШНЕВА**.

Будут ли расти ставки по кредитам и вкладам — по развитию этой ситуации на среднесрочную перспективу высказывались достаточно определенно. По мнению **Елены ПОРШНЕВОЙ**, повышение ставки рефинансирования уже отразилось на увеличении ставок по предлагаемым кредитам, но на сегодняшний день дальнейшего повышения не планируется, наоборот, вводятся новые продукты рефинансирования кредитов из других банков с достаточно привлекательными ставками.

Представитель Сбербанка **Денис БЕКЛЕМШЕВ** поспешил заверить, что «Сбербанк не планирует повышать ставки по кредитам в ближайшие периоды. Однако при этом возможно увеличение ставок по вкладам для физических лиц».

В завершение встречи прозвучал оптимистичный прогноз о том, что при нынешнем положении финансового рынка никаких серьезных потрясений населению ждать не стоит. А что касается небольших колебаний на валютном рынке, то люди давно к ним привыкли, а значит кредитный и депозитный рынок на эти обстоятельства остро не среагируют.

**Варвара СОКОЛОВСКАЯ**





# Областной бюджет в вопросах и ответах



ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГУБЕРНАТОРА ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ — НАЧАЛЬНИК ДЕПАРТАМЕНТА ФИНАНСОВ АЛЕКСАНДР ФЕДЕНЕВ ПРОДОЛЖАЕТ ОТВЕЧАТЬ НА ВОПРОСЫ НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ. НАПОМИНАЕМ ВАМ, ЧТО ВСЕ ИНТЕРЕСУЮЩИЕ ВОПРОСЫ О БЮДЖЕТЕ ВЫ МОЖЕТЕ ЗАДАТЬ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ [FINANCE@VLFIN.RU](mailto:FINANCE@VLFIN.RU) ИЛИ, ПОЗВОНИВ В РЕДАКЦИЮ ПО ТЕЛЕФОНУ 710-898.

## Вопрос:

*Слышал о том, что скоро в России будет «Электронный бюджет». Подскажите, что он будет из себя представлять?*

**Владимир СМИРНОВ, e-mail**

20 июля 2011 года Правительство РФ распоряжением № 1275-р одобрило Концепцию создания и развития государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет». Основной целью создания и развития системы «Электронный бюджет» является обеспечение прозрачности, открытости и подотчетности деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления, а также повышение качества финансового менеджмента организаций сектора государственного управления за счет формирования единого информационного пространства и применения информационных и телекоммуникационных технологий.

Концепция «Электронного бюджета» подразумевает централизацию, стандартизацию и унификацию всех бюджетных процессов. Все ведомства должны быть связаны между собой в едином информационном пространстве. Стандартные справочники и нормативно-правовые акты должны быть

доступны любому учреждению, пусть даже оно находится в далеком селе. Обязательно должна быть обеспечена прозрачность: финансовые и нефинансовые активы, госзакупки — все, что делают учреждения государственного и муниципального секторов, должно быть подконтрольно государству и обществу. И, наконец, «Электронный бюджет» должен облегчить работу сотрудникам учреждений, исключив многократный ввод одних и тех же операций.

Таким образом, основное новшество, предусматриваемое «Электронным бюджетом», заключается в формировании единого электронного цикла бюджетного процесса, который обязательно должен обеспечивать взаимосвязь стратегического бюджетного планирования, процесса исполнения бюджета, иметь встроенные средства мониторинга достигнутых результатов. Электронный бюджет должен включать специальные подсистемы для полной взаимосвязи с процессом государственных закупок, включая процедуры планирования закупок и исполнения государственных (муниципальных) контрактов. Все процессы, представленные в электронном бюджете, должны покрываться подсистемой автоматизированного государственного (муниципального) финансового контроля.

В течение последних лет Департамент финансов на территории Томской области выстраивал систему казначейского исполнения бюджета, как областного, так и на муниципальном уровне. Теперь, когда система создана, стало понятно, что это всего лишь часть процесса. Но если говорить о результативности бюджетных расходов, то начинать надо с целей, задач, а также с планирования. После этого идет цикл доведения бюджетных средств до получателей, закупки, казначейское исполнение, затем цикл постановки на учет и — снова планирование. Круг замыкается. И весь этот замкнутый бюджетный цикл предстоит автоматизировать.

В конечном итоге должен быть создан сайт, где должны быть, например, нарисованы все существующие дороги в Томской области. И любой гражданин сможет посмотреть, в каком году сколько денег было выделено на ремонт конкретной дороги, кто выиграл конкурс, какие акты были подписаны. Тогда он сможет вспомнить, видел ли он на этой дороге рабочих, чинили ли они что-то и, самое главное, починили ли в итоге. И если гражданина не устраивает качество оказанных услуг, он сможет отреагировать на это. Таким образом, мы получим полноценный контроль населения за расходованием бюджетных средств.



Томская область существенно продвинулась на пути создания элементов «Электронного бюджета». В настоящее время запускается «облачная» бухгалтерия, которая будет включать в себя и бюджетную отчетность с возможностью ведения учета для 1600 организаций в единой базе данных.

В результате мы получим:

- «прозрачность» финансово-хозяйственной деятельности учреждений государственного и муниципального секторов;
- оперативный доступ к информации о доходах и расходах учреждений государственного и муниципального секторов;
- максимальное исключение бухгалтерских ошибок посредством введения единых стандартов ведения учета;
- обеспечение мониторинга бухгалтерского учета посредством доступа к первичным данным всех подведомственных учреждений;
- получение достоверной информации об общей кредиторской задолженности учреждений государственного и муниципального секторов в разрезе поставщиков и статей расходов.

Кроме того, в Томской области осуществляется перевод всех финансов области в единый комплекс автоматизированного центра контроля, который позволяет использовать единые базы данных, в которых хранятся и обрабатываются все операции по исполнению всех бюджетов на территории Томской области. Результатом этого должны стать:

- оперативный контроль со стороны Департамента финансов Томской области за бюджетным процессом в муниципальных образованиях;
- возможность в режиме реального времени получать отчетность об исполнении местных бюджетов;
- унификация процессов управления бюджетами Томской области, установление единых правил и норм в отношении организации



исполнения муниципальных бюджетов;

- сокращение общих расходов на поддержание актуальности информационной системы.

Внедрение «Электронного бюджета» является очень важной задачей, на пути решения которой стоит еще очень много проблем. Однако наша уверенность в необходимости ее создания и профессионализм специалистов позволят нам внедрить и использовать инструменты «Электронного бюджета» уже в среднесрочном периоде.

## УЗНАЙ

### и управляй своими финансами грамотно

портал финансовой грамотности  
«Ваши личные финансы» — [VLFin.ru](http://VLFin.ru)

вопрос-ответ
статьи
полезные советы
общая информация
курсы валют

#### Наши ресурсы

- **В контакте** — Группа вконтакте — [vk.com/vlfin](https://vk.com/vlfin)
- **Твиттер** — [twitter.com/vlfin](https://twitter.com/vlfin)
- Ежемесячный выпуск газеты «Ваши личные финансы»  
(подписной индекс: 54215 в каталоге межрегионального агентства подписки)

- об ипотеке
- кредитах
- депозитах
- фондовом рынке



# Кобрендовая карта — ТРАТИТЬ ВЫГОДНО



НЕ СЕКРЕТ, ЧТО В РОССИИ ДО СИХ ПОР ПРИВЫЧНЫЙ СПОСОБ ОПЛАТЫ ТОВАРОВ И УСЛУГ — НАЛИЧНЫЙ РАСЧЕТ. Но актуальной тенденцией является замена наличности пластиковыми картами. Действительно, пользуясь банковской картой как платежным средством, понимаешь, что это весьма удобно. Многие операции по карте можно совершать и вовсе не выходя из дома — через интернет-банкинг. Кроме этого, некоторые банковские карты предоставляют своим владельцам различные преференции — возможность получать скидки, бонусы и привилегии от партнеров банка-эмитента. Такие карты называются **КОБРЕНДОВЫМИ**.

**КОБРЕНДОВАЯ КАРТА** — это карта, выпущенная банком в партнерстве с компанией, организацией, торговой маркой. Это карта «два в одном»: с одной стороны, это обычный банковский «пластик» со стандартным набором функций, а с другой — дисконтная (или бонусная) карта. То есть, рассчитываясь такой картой за покупки, владелец получает либо скидки на товары (услуги) компании-партнера, либо накапливает баллы, которые потом может обменять на товар, подарок или услугу.

Кобрендовые карты имеют два логотипа — банка-эмитента и компании-партнера. В остальном же это обычные пластиковые банковские карты. Они могут быть как дебетовыми, так и кредитными.

Как правило, банки выпускают карты в сотрудничестве с авиакомпаниями, торговыми центрами, магазинами, сотовыми операторами и бензозаправками. Два самых распространенных кобренда — банк + авиакомпания и банк + магазин (торговый центр).

## **БАНК+АВИАКОМПАНИЯ**

Кобрендовые карты, выпущенные банком совместно с авиаперевозчиком, работают по следующей схеме: владелец карты оплачивает ею покупки или услуги и получает за это баллы (или мили). Определенное количество денежных единиц, потраченных с карты, приносит какое-то количество баллов. Стоимость балла (мили) варьируется — она зависит от банка и авиаперевозчика, а также от статуса карты. Так, бонусы по привилегированным картам выше, чем по классическим.

Накопленные баллы можно обменять на бесплатный билет на самолет авиакомпании-партнера или повысить качество обслуживания — билет бизнес-класса приобрести по цене эконом-класса или получить возможность пройти регистрацию на стойке бизнес-класса. Кроме этого, баллы начисляются и за оплаченные полеты рейсами авиакомпании.

*Пример кобренда «Банк + авиакомпания» — карта «Промсвязьбанк-Трансаэро». Выпускается в*

*трех вариантах — «классика», «золото» и «платинум». При первом расчете картой владельцу начисляются приветственные баллы: 100 на классическую карту, 400 на «золотую» и 800 — на «платиновую». Приветственные баллы начисляются и при открытии дополнительной карты или перевыпуске истекшей карты. За каждые потраченные с карты 100 рублей (при расчете за покупки) клиент получает баллы:*

*«классика» — 1 балл;  
«золото» — 1,5 балла;  
«платинум» — 2 балла.*

*Если покупки совершаются за границей, то баллы удваиваются. Вдвое больше баллов начисляется на каждые потраченные 100 рублей в так называемую праздничную неделю — в неделю, на которую выпадает день рождения владельца карты.*



Баллы начисляются клиенту до конца месяца (не позднее 15 числа), следующего за месяцем, в течение которого были совершены расходы. Проверить, сколько баллов накопилось на карте, можно как на сайте авиакомпании, так и в личном кабинете интернет-банкинга.

Чтобы владельцу карты начислялись баллы и за полеты рейсами «Трансаэро», ему нужно предъявлять свою кобрендовую карту при бронировании и оформлении билета и на регистрации вместе с билетом.

Если клиент набрал достаточное количество баллов, он может обменять их на премиальный полет. То есть билет туда и обратно на один из регулярных рейсов «Трансаэро» достанется ему бесплатно (дополнительные сборы, не включенные в тариф, оплачиваются клиентом). При этом в течение последних двух лет он должен был совершить хотя бы один полет рейсом «Трансаэро» за свои деньги. Стоимость премиального полета в баллах зависит от направления и тарифа. Понятно, что, чем выше класс, тем больше требуется баллов (таблица баллов, необходимых для получения наград, содержится на сайте компании «Трансаэро»).

«Совместная карта с «Трансаэро» — самый удачный кобренд в нашей линейке пластиковых карт, — комментирует региональный директор ООО «Томский ОАО «Промсвязьбанк» **Андрей САЛЬНИКОВ**, — она очень востребована у клиентов, потому что ее эффективность весьма ощутима. Согласитесь, приятно бесплатно летать в отпуск. Так, только этим летом 500 клиентов Промсвязьбанка обменяли баллы на билеты. В целом кобренд «банк+авиакомпания» универсален, в этих проектах участвуют практически все банки и авиаперевозчики. Единственное, что нужно помнить держателям кобрендовых карт, — банк в этой ситуации выступает в роли агента. Правила игры определяют авиаперевозчики, а они в последнее время стали ужесточать условия предоставления премиальных полетов. Следите за изменениями в премиальных программах авиакомпаний, уверен, что кобренд вас не разочарует».

Кобренд банка и авиаперевозчика — вещь удобная, однако есть одно «но»: кобрендовая карта типа «банк+авиакомпания» выгодна только тем, кто часто совершает авиаперелеты и постоянно оплачивает картой покупки.

### Пример:

Для премиального полета эконом-классом из Томска в Москву нужно накопить 3 600

баллов. Предположим, что клиент имеет карту «Промсвязьбанк-Трансаэро Классика» и совершил в течение двух последних лет всего один полет рейсом «Трансаэро» — в Анталию в эконом-классе (400 баллов). В этом случае ему нужно накопить 3 100 баллов (100 приветственных баллов у него уже есть, плюс 400 — за полет в Анталию). Если других полетов рейсами компании владелец карты не планирует, то эти 3 100 баллов ему нужно набирать, оплачивая картой покупки. Считаем: 1 балл = 100 рублей, 3 100 \* 100 = 310 000 рублей. Вывод: без частых перелетов набрать нужное количество баллов на премиальный полет весьма сложно.

### БАНК+МАГАЗИН

Кобрендовая карта, выпущенная банком в партнерстве с магазином (торговым центром, бутиком и т.д.), позволяет ее владельцу покупать товары с определенной скидкой или накапливать бонусные баллы, которые потом можно обменять на товар.

Пример: в Альфа-банке можно открыть кобрендовую карту, выпущенную совместно с сетью магазинов бытовой техники и электроники «М.Видео». Карта может быть дебетовой и кредитной.

Владельцу карты начисляются бонусы:

- за оплату картой покупок в сети «М. Видео» — 3 бонуса за каждые потраченные с карты 2 рубля;
- за расчет картой в других магазинах — 1 бонус за каждые 2 рубля.

За первую покупку по карте клиенту начисляется 1 000 приветственных бонусов.





Максимальное количество бонусов, которое можно накопить, ограничено — не более 1 500 000. Каждые 30 000 бонусов переводятся в 1 000 бонусных рублей.

Накопленными бонусами можно оплатить покупку в «М.Видео». Если бонусных рублей не хватает на оплату товара, то можно доплатить недостающую сумму деньгами. Если же сумма бонусных рублей превышает цену товара, остаток бонусов сгорает.

Обзаводиться такой картой имеет смысл, если у вас есть потребность в пластиковой карте, как средстве безналичных расчетов в магазинах и вы собираетесь в ближайшее время совершить крупную покупку в «М.Видео». Например, купив здесь стиральную машину-автомат за 20 000 рублей, вы получите сразу 30 000 бонусов, которые превратятся затем в 1 000 бонусных рублей. Оплата покупок в других магазинах будет добавлять бонусы на вашу карту.

Пригодится такая карта и в том случае, если ее владелец часто что-то покупает в сети «М.Видео».

Если же пользоваться картой только для расчетов в других магазинах, копить бонусы гораздо сложнее. Так, чтобы набрать 30 000 бонусов (без учета приветственных), нужно потратить с карты 60 000 рублей.

Держать пластиковую карту «банк + магазин» выгодно постоянным клиентам торговых точек-партнеров банка.

**«БАНК + СОТОВЫЙ ОПЕРАТОР»** — это еще один вид кобрендовых карт.

Расчитываясь такой картой, ее владелец получает бонусы на счет своего сотового телефона.

По такому принципу работает карта «Standard MasterCard «МТС» от Сбербанка. Как видно из названия, партнером банка является МТС. За каждые потраченные с карты 30 рублей на

счет абонента начисляется 1 балл. Накопленные баллы можно обменять на бонусы от МТС.

**Олег ХОДУС**, Заместитель управляющего Томским отделением Сбербанка России:

«Держатель карты сам выбирает, на что обменять баллы:

- минуты связи;
- SMS/MMS-сообщения;
- мобильный интернет;
- подарочные сертификаты крупных торговых сетей;
- подписки на популярные журналы и др. призы из каталога программы».

### МУЛЬТИБРЕНДОВЫЕ КАРТЫ

Некоторые банки выпускают карты совместно сразу с несколькими партнерами. Такие карты называются мультибрендовыми. Яркий пример — карты, выпущенные банками совместно с дисконтной системой «Золотая середина» и журналом для женщин Cosmopolitan. Владельцу карты предоставляются скидки в целом ряде организаций-партнеров банка — в магазинах, ресторанах, салонах красоты, автосервисах, медклиниках и др.



Альфа-банк выпускает кобрендовую карту совместно с Cosmopolitan, предназначенную специально для женщин. Карта дает право на скидки в магазинах, салонах красоты, фитнес-центрах, кафе — то есть во всевозможных заведениях (участвующих в дисконтной системе Cosmopolitan), которые часто посещают представительницы прекрасного пола. Кроме того, владелица этой карты сможет не только с выгодой заботиться о себе, но и получить скидку, например, на автомойку или в магазине автозапчастей. К обычной банковской карте при этом прилагается мини-карта — ее можно использовать для безналичной оплаты в организациях-партнерах и получения скидок. Для операций в банкомате она не подходит.

Мультибрендовая карта аналогичного формата есть и для мужчин. Альфа-банк совместно с журналом для мужчин MAXIM и медиакомпанией GAMELAND выпустил «Мужскую карту». Владелец «Мужской карты» получает право на скидки, расплачиваясь ею в кафе, барах, фитнес-центрах, магазинах одежды и обуви и др. — во всех организациях, участвующих в программе.

### АФФИНТИ-КАРТЫ

Особый вид кобрендовых карт — аффинти-карты. Цель открытия такой карты — благотворительность: определенный процент от расходов по карте суммируется в пользу благотворительного фонда или организации. Никаких бонусов и скидок не предусмотрено.

Конечно, бонусы и скидки всегда привлекают клиентов. Но прежде чем сделать выбор в пользу именно кобрендовой карты, не мешало бы посмотреть, принесет ли карта реальную выгоду.

Кобрендовая карта оправдана тогда, когда клиент постоянно использует ее как средство безналичной оплаты покупок и часто прибегает к услугам организаций-партнеров банка, выпустившего карту.

Юлия СОЛОВЕЙ



Рубрика «Мифы о финансах» продолжает развенчивать многочисленные заблуждения томичей в вопросах их взаимоотношений с деньгами. И в этом номере речь пойдет о том, что...

## Миф 5. Работа на фондовом рынке сделает богатым любого игрока, главное — рискнуть и вложить свои деньги. Остальное — «дело техники» и специальных обучающих курсов.



**РАЗВЕНЧИВАЕТ ЭТОТ МИФ  
РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР  
ОПЕРАЦИОННОГО ОФИСА  
«ТОМСКИЙ» СИБИРСКОГО ФИЛИАЛА  
ОАО «ПРОМСВЯЗЬБАНК»  
АНДРЕЙ САЛЬНИКОВ:**

«Этот миф базируется, наверное, на нормальном желании людей разбогатеть, не прилагая к этому особых усилий. Большинство из нас в той или иной степени хотели бы «проснуться богатыми». А тут, на первый взгляд, такая возможность! Каждый день нам рассказывают все новые и новые «истории успеха», как, играя на бирже, можно заработать миллионы. Правда, всегда забывают показать «обратную сторону медали». А она такова.

Емкость фондового рынка ограничена инвестициями участников, а значит, если кто-то зарабатывает, то кто-то теряет. Постоянно **зарабатывать** могут только игроки со специальным образованием, с опытом работы на рынке, располагающие значительным объемом ресурсов и имеющие полный доступ к информации о состоянии рынка. Как правило, это держатели крупных пакетов акций и специальные фонды. Все остальные игроки, и в первую очередь

мелкие инвесторы, работая на рынке, могут рассчитывать в основном на везение.

Главное, что хочу донести до потенциальных мелких инвесторов, что спекуляции на фондовом рынке не обязательно сделают вас богатым. Более того, велика вероятность, что вы потеряете все деньги, которые вложили. Я знаю случаи, когда люди продавали квартиры, покупали акции и... прогорали. Ни квартиры, ни денег.

Если вы все-таки решили поиграть на бирже, то нужно быть готовым не только заработать, но и все потерять. Именно эта базовая установка позволит вам сохранять «холодную голову» при принятии решений. Представьте, что вы на лодке решили переплыть Тихий океан. Шансы — минимальны, но они есть. Так и на фондовом рынке.

Работа на фондовом рынке может принести доход мелкому инвестору только в том случае, если он выберет долгосрочную стратегию инвестирования. Например, выберет отрасль или компанию, купит акции и сыграет «в долгую». Именно так поступают мелкие инвесторы на Западе: они вкладываются в акции компаний, в успех которых верят. Это долгосрочные инвестиции, в результате которых увеличивается стоимость их вложений.

Для успешной торговли на фондовом рынке вам придется изменить свое отношение к окружающему нас информационному потоку. Смотрите ли вы телевизор, бродите по интернету или читаете газету, необходимо научиться оценивать новости через призму своей инвестиционной позиции. Но самому следить за всеми важными событиями трудно. Поэтому не стоит пренебрегать



возможностью использовать труд профессионалов, для которых анализировать информационное пространство является основным делом жизни, и именно их задача — из всего информационного поля выбрать самое главное и преподнести вам в готовом виде. Игра на бирже требует больших усилий, очень высокого уровня восприятия и аналитического склада ума. Поверьте, это непростая работа, и никто не может вам гарантировать, что она немедленно принесет ощутимый доход.

Если у вас есть деньги, которыми вы готовы рискнуть, я бы посоветовал обратиться за помощью к профессионалам. Есть такая форма работы на бирже — доверительное управление. Риски несете вы, но решения об инвестициях будут принимать профессионалы. Соответственно шансы заработать увеличатся.

Еще менее рискованный вариант — ПИФы. В случае приобретения пая риски распределяются между рынками, отраслями, предприятиями. И если где-то фиксируется падение, то оно, как правило, компенсируется ростом в иных сегментах. ПИФы страдают только в одном случае — если в целом рынок рухнет.

Мировой опыт говорит о том, что оптимально размещать свои сбережения в пропорции 80:20. 80 процентов денег должны быть инвестированы в инструменты с гарантированной доходностью (в первую очередь — во вклады), 20 процентами можно рискнуть. В результате вы либо почти ничего не потеряете, либо прилично заработаете — все будет зависеть от ситуации на рынке и от того, какую форму управления этими 20-ю процентами вы выберете (доверительное управление, ПИФ или будете играть на бирже самостоятельно)».



## ФИНАНСОВО ГРАМОТНОЕ НАСЕЛЕНИЕ — важный критерий инвестиционной привлекательности региона



УРОВЕНЬ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ТРЕБУЕТ ПОСТОЯННОГО ПОВЫШЕНИЯ. ЭТО ОБЪЕКТИВНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ СОВРЕМЕННОЙ ЖИЗНИ. НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ФИНГРАМОТНОСТИ — ЭТО НЕ ТОЛЬКО НЕУМЕНИЕ СТРОИТЬ ДОЛГОСРОЧНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ПЛАНЫ И ФОРМИРОВАТЬ

СБЕРЕЖЕНИЯ, НО И НЕПРАВИЛЬНАЯ ОЦЕНКА РИСКОВ, НЕПОНИМАНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА СВОЕ ФИНАНСОВОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ И БУДУЩЕЕ. К СЧАСТЬЮ, ВСЕ МЕНЯЕТСЯ. И ЕСЛИ ГОВОРИТЬ О НАСЕЛЕНИИ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В ЦЕЛОМ, — ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА НАЛИЦО. ОБ ЭТОМ — НАША БЕСЕДА В СПЕЦИАЛЬНОМ ИНТЕРВЬЮ ДЛЯ ДЕЛОВОГО ВЕСТНИКА «ВАШИ ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ» С РУКОВОДИТЕЛЕМ РЕГИОНАЛЬНОГО ОТДЕЛЕНИЯ ФСФР В СФО ЕВГЕНИЕМ СНЕГИРЕВЫМ, ПРИНЯВШИМ АКТИВНОЕ УЧАСТИЕ В МЕРОПРИЯТИЯХ ПРАЗДНИКА «ФИНАНСОВЫЙ ВООМ», ПРОШЕДШЕГО В ТОМСКЕ В СЕНТЯБРЕ.

**П**оследние три года активно обсуждается вопрос финансовой грамотности. Вы чувствуете, в головах населения стало что-то меняться?

То, как меняется психология населения, наверное, можно определить по некоторым критериям. Пусть это косвенные критерии, но они все равно позволяют оценить уровень финграмотности населения. Во-первых, уровень финансовой грамотности можно оценить, ориентируясь на количество жалоб, которые приходят к нам в ФСФР на действия эмитентов, нарушающих законодательство. Можно оценить и по содержанию вопросов, которые поднимаются в обращениях граждан.

Второй критерий — это количество граждан, начавших пользоваться услугами финансовых институтов и банков.

Третий критерий — уменьшение числа граждан, пострадавших от финансовых пирамид, которые периодически возникают на территории России.

На основе этих критериев я могу сказать, что уровень финансовой грамотности действительно повысился в последнее время. К примеру, если еще несколько лет назад обращения от граждан приходили в основном с одним вопросом, почему не выплачивают дивиденды, то сейчас суть обращений во многом поменялась, они стали более грамотными с юридической точки зрения. Стало сложнее рассматривать об-

ращения граждан: люди хотят получить информацию о тех или иных противоречиях, несостыковках в законодательстве, просят защитить их права на получение информации от того или иного акционерного общества и т.д. Очевидно, что люди стали более глубоко разбираться в вопросах корпоративного законодательства и в своих правах в том числе, а потому стали требовательнее.

*По вашему мнению, в обществе востребована тема повышения финансовой грамотности?*

Если говорить о планах создания в России международного финансового центра, то население страны обязательно должно быть подготовлено к



участию и в его становлении и в функционировании. Необходимо создать в России финансовую инфраструктуру, отвечающую мировым стандартам, снизить риски на финансовом рынке и повысить к нему доверие. Это возможно прежде всего за счет саморегулирования институтов финансового рынка, в том числе за счет совершенствования законодательства.

Государство должно предусмотреть и ряд преференций для участников финансового рынка, чтобы создать благоприятную инвестиционную среду. А это общая задача — как федерального, так и регионального уровня.

Каждый регион должен взять на себя задачу повышения финансовой грамотности населения, так как вряд ли кто-то с федерального уровня поедет в регионы, чтобы разъяснить гражданам азы: — что такое финансы, рынок ценных бумаг, какие на финансовом рынке существуют риски и т.д.

**Получается, что финансово грамотное население является одним из важных критериев инвестиционной привлекательности региона?**

Однозначно — да. Если мы говорим об инвестиционной привлекательности, мы говорим о финансовой грамотности населения, потому что невозможно подготовить инвестиционный проект, если в обществе мало финансово грамотных людей.

Вот, сегодня студенты задавали конкретные вопросы: почему у нас не развит инвестбанкинг, как за рубежом, почему у нас вообще институт инвестбанкиров не развит? А я им пытался объяснить, что скорее всего проблема здесь в нехватке длинных и дешевых денег, а также грамотных специалистов по подготовке инвестпроектов.

На самом-то деле в России нет недостатка в идеях, есть недостаток в хорошо проработанных, грамотно «упакованных» инвестиционных проектах, которые могли бы рассматриваться финансовыми институтами.

Интересовались студенты и венчурным инвестированием. И действительно, венчурных инвесторов и фондов у нас очень мало и они маленькие. За рубежом наоборот — это крупнейшие фонды.

Я думаю, то, что делает администрация Томской области в рамках повышения финансовой грамотности, потом выльется в увеличение количества участников финансового рынка. Сегодня в ВУЗах читали лекции студентам 4–5 курса. Они скоро выйдут из стен учебного заведения во взрослую жизнь, и им придется принимать ответственные финансовые решения. Например, нужно купить квартиру. Задумаются ли они, на каком этапе ее покупать, в какое время и где? Смогут ли принять грамотное решение по кредиту? Будут ли внимательно читать

кредитный договор, обращая внимание на все сноски, написанные мелким шрифтом? Хочется верить, что так оно и будет, а количество обманутых должников неуклонно будет снижаться.

**Где, по вашему мнению, должен набираться финансовой грамотности простой обыватель? Какие площадки должны быть для этого созданы?**

Тут можно посмотреть на опыт ближайших соседей. Например, в Кемерово принята областная программа повышения финансовой грамотности. И в рамках этой программы в сентябре проводятся порядка 30 мероприятий. Там издается и газета по этой тематике. Понятно, что не каждый ее читает. Но нужно понимать, что получение определенных знаний — это дело добровольное, и мы не можем ходить за каждым человеком, убеждая хотя бы прочесть газету.

Или взять, к примеру, все те же финансовые пирамиды. Разговор о них идет давно, признаки пирамиды многим известны, но почему-то никак не искореняется такое наивное мнение некоторых людей о том, что они то самые умные, они то вложатся и всегда успеют получить большой процент и забрать свои деньги до момента обрушения пирамиды. На моей памяти есть люди, которые на вопрос, зачем они туда вкладывались, искренне отвечали: «Думал, что успею выйти». И таких рискованных людей полно. Помнить бы им, что риск всегда дорого обходится.

Неплохо работает в направлении повышения финансовой грамотности и Алтайский край. Они уже подошли к разработке аналогичной областной программы с участием администрации и банковского сообщества. Конечно, мероприятий такого масштаба, как у вас в Томске, там пока не проводилось. Ведь то, что ежегодно организовывается у вас в области, очень интересно и познавательно для всех участников и посетителей этих мероприятий, это положительный пример для других регионов.

**Какова все-таки основная целевая аудитория для мероприятий по повышению финграмотности?**

Если мы говорим об активных впоследствии участниках финансового рынка, то в первую очередь основная аудитория — это студенчество. Моло-



имея как минимум среднее, а многие и высшее образование, основы экономики в учебных заведениях проходили.

**Если говорить о страховании, многие граждане пользуются его добровольными видами?**

Очень маленький процент. Но мне кажется, в ближайшее время страхованию станут уделять достаточно внимания законодательно и нормативно. Я думаю, что большинство видов страхования скоро станет обязательным. Госу-

этому в апреле текущего года в Томске проводился координационный совет ассоциации Сибирского соглашения с участием практически всех вице-губернаторов, ответственных за финансовый сектор, на котором основным вопросом было повышение финграмотности и потребительской культуры в субъектах СФО. Думаю, в ближайшем будущем правовое поле будет очерчено и прописана ответственность.

**Как вы оцениваете мероприятия по повышению финансовой грамотности населения, организуемые в Томской области?**

Эволюция налицо. Сначала начала выходить газета, потом была организована и проведена первая финансовая выставка. Теперь вы сами видите, что еще нужно сделать, что не охвачено. Уже вторая выставка-ярмарка показала, что населению стало интересно, посетителей было гораздо больше, чем на первой. И если на первые мероприятия приходилось убеждать пойти, то уже на вторую и третью выставку люди шли сами целенаправленно. Регулярность таких мероприятий причащает население их посещать. Необходимо продолжать развитие и не останавливаться на достигнутом.

дарство не может постоянно нести расходы, например, по оказанию помощи пострадавшим от наводнения, пожара, от порчи имущества. Сам гражданин, как хозяин имущества, должен в первую очередь позаботиться о его защите через страховку, чтобы в случае неприятной ситуации получить компенсацию.

Вопросами страхования и повышения финграмотности озабочены не только граждане, но и власти. По-

дежь должна привыкать к этим понятиям как можно раньше, потому что все, что закладывается с ранних лет, потом легко воспринимается уже на подсознательном уровне.

Со средним возрастом уже сложнее. Мы прекрасно понимаем, что люди среднего возраста сами для себя решают, что им читать, а что не читать. Какими-то основами финансовых знаний они уже располагают,

Софья МОРОЗОВА



**Финансовый  
престиж**

742 (73,6%)

**ДОВОЛЕН?**

266 (26,4%)

**НЕ ДОВОЛЕН?**

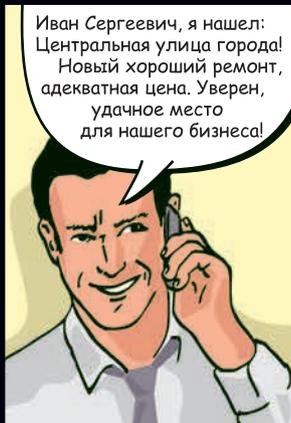
**Поставь оценку** банкам, страховым и инвестиционным компаниям, негосударственным пенсионным фондам (НПФ)

на сайте **финпрестиж.рф**

ОРГАНИЗАТОРЫ:

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





**ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР  
ТОМСК**

достоин  
Вашего бизнеса

г.Северск  
пр. Коммунистический, 8  
тел.: (3822) 22 22 44





# Правильный ответ на квартирный вопрос — РИАТО



Созданное в 2001 году «Региональное ипотечное агентство Томской области» вплоть до сегодняшнего дня остается верным своему главному ориентиру — национальному проекту «Доступное жилье — гражданам России». Об этой главенствующей

роли, о нынешней ситуации на ипотечном рынке Томска и планах ипотечного агентства на будущее — в нашем интервью с генеральным директором ОАО «РИАТО» Ольгой Копачевой.

**Н**емного исторической информации. Изначально, с самых первых шагов формирования ипотечного рынка Томска, РИАТО выполняло функцию связующего звена между первичными кредиторами (банками) и строительной сферой, обеспечивая между ними необходимое взаимодействие.

С момента выдачи первого ипотечного кредита в 2002 году и до 2004 года агентство являлось монополистом на рынке ипотечного кредитования в Томской области.

**ВЛФ:** Томская область относится к числу регионов России, в которых образованы региональные операторы ОАО «АИЖК», реализующие федеральные программы ипотечного жилищного кредитования. Какова роль РИАТО в этом механизме?

**О.К.:** Мы — прежде всего, государственный экономический регулятор ставок на ипотечном рынке Томской об-

ласти. Деятельность РИАТО — сдерживающий фактор для банковских структур, реализующих одноименные продукты, не относящиеся к федеральным программам ипотечного жилищного кредитования. Благодаря деятельности АИЖК поддерживается уровень ставок на ипотечном рынке. Если у нас в агентстве, к примеру, ставки в среднем — 11%, то банк может установить не более 14%, иначе к ним уже люди не будут обращаться. По итогам 1 квартала 2012 года Томская область заняла 5 место из 86-ти по стоимости процентов по кредиту.

Кроме этого, РИАТО — единственная организация на территории региона, которая не только выдает ипотечные кредиты по стандартам АИЖК, но и рефинансирует и обслуживает эти кредиты, обеспечивая тем самым для жителей Томской области доступность федеральных ипотечных программ. Портфель закладных, находящихся на обслуживании в агентстве по договору с АИЖК, насчитывает более 2 500 закладных. Основная доля клиентов

агентства — это молодые семьи, покупающие жилье эконом-класса. Еще одна наша функция заключается в развитии строительного рынка: с помощью предоставленных ипотечных кредитов РИАТО было профинансировано приобретение более 250 тыс. кв.м. жилья широкого спектра застройщиков.

**ВЛФ:** Как можно оценить действующую политику по ипотечному кредитованию (средний срок и размер кредита, максимальная и минимальная процентная ставка)?

**О.К.:** При помощи ипотечного кредитования в РИАТО в основном приобретается жилье эконом-класса — это 1-, 2-комнатные квартиры средней стоимостью 2 млн. рублей, при этом средняя сумма кредита составляет 1 млн. рублей, а срок кредитования — 15 лет. Ставки — от 7,9–12,6% годовых. В последнее время большим спросом у заемщиков в РИАТО пользуется ипотечная программа с минимальным первоначальным взносом 10%.



Кроме того, подстраиваясь под конъюнктуру рынка, с сентября этого года мы стали предлагать новый продукт с комбинированной процентной ставкой, сочетающей возможности фиксированной и переменной ставки. По желанию заемщика ставка фиксируется на любой срок, после его окончания ставка ежегодно изменяется в зависимости от уровня инфляции. Причем для защиты заемщика от влияния кризисных явлений и роста платежа устанавливается предельное значение ставки на уровне 16% годовых. Таким образом, при получении ипотечного кредита на 15 лет, при первоначальном взносе 50% и фиксации на 5 лет ставка выдачи будет равна 10,9%, а после срока фиксации, исходя из прогноза Министерства экономического развития по уровню инфляции в стране, ставка по кредиту составит 9,6%.

**ВЛФ:** *Может ли снижение первоначального взноса негативно сказаться на дальнейшей выплате по ипотечному договору?*

О.К.: Вообще при получении ипотечного кредита необходимо понимать, что это не только ваше ответственное решение, но и многолетние финансовые обязательства перед банком-кредитором. Особенно это касается кредитов с низким первоначальным взносом, составляющим менее 30% от стоимости жилья: чем ниже первоначальный взнос, тем выше риск невыплаты долга при наступлении непредвиденной ситуации. Поэтому для снижения риска невозврата ипотечного кредита создан новый инструмент — страхование ответственности заемщика. Этот вид страхования позволит заемщику в случае наступления дефолта и реализации квартиры по цене меньшей, чем его долг, восполнить недостающую сумму. Страхование ответственности оплачивается один раз перед получением кредита и позволяет банку выдавать ипотечные кредиты с минимальным первоначальным взносом по ставке на 1–2% ниже, чем кредиты без этого вида страхования. При этом совокупные расходы и риски заемщика снижаются.

**ВЛФ:** *Какова роль агентства в оказании помощи бюджетникам?*

О.К.: Во-первых, количество бюджетников, получивших через РИАТО ипотечные кредиты, а значит и долгосрочное собственное жилье, не ма-



ленькое. Их доля в общем количестве заемщиков составляет около 35%.

А во-вторых, постоянно идет разработка федеральных программ льготного кредитования для работников бюджетной сферы. Схема помощи бюджетникам давно отлажена: государство субсидирует часть первоначального взноса по ипотеке, а АИЖК с учетом данной субсидии разрабатывает продукт с невысокой процентной ставкой. РИАТО как региональный представитель запускает новые программы в Томской области. Так, например, уже запущена программа для молодых учителей. По мере принятия правительством новых решений о компенсации первоначального взноса на жилье для других категорий бюджетников будут разрабатываться специальные ипотечные продукты и для них.

**ВЛФ:** *В чем отличие получения ипотечного кредита в РИАТО от банка?*

О.К.: РИАТО четко работает по стандартам АИЖК. Банки, как и все участники этого рынка, имеют свои определенные требования и условия: возрастной ценз, пакет документов и прочее. Для примера: если мы берем в качестве первоначального взноса сертификат, выданный по программе «Молодая семья», и выдаем займы (у банков — кредиты), то дети становятся совладельцами приобретенного жилья. Банки неохотно берутся за такой вариант, так как он может обернуться проблемой в случае выселения (например, при невозможности семьи платить по ипотечному кредиту). В этом вопросе требуются различные согласования с органами защиты детей и прочее, это хлопотно, а значит, банкам легче и удобнее работать по упрощен-

ной схеме. Мы же работаем четко по госстандартам. Соответственно и проценты у нас экономически меньше. Для банков ипотека — это длинные деньги, они их выдают под большой процент, наши же проценты изначально меньше. Мы продолжаем выполнять одну из наших основных функций — строим ипотечный рынок, и если раньше были звеном в общей цепи, то теперь являемся одним из самостоятельных игроков на этом рынке, полноправными конкурентами для всех остальных.

**ВЛФ:** *Каковы перспективы развития рынка ипотечного кредитования в Томске в 2012–2013 годах? Можете дать свой прогноз по темпам роста рынка?*

О.К.: Если мы говорим о финансовых перспективах ипотечного рынка, то все будет зависеть от развития финансовой ситуации — что будет происходить с экономикой, с покупательской способностью. Что касается спроса, он есть, не каждая семья у нас живет в отдельной квартире. Вопрос в главном — будут ли возможности, и будут ли предложения.

А к нестабильной ситуации в экономике, которая наблюдается сейчас, мы относимся спокойно. По опыту 2008–2009 годов можно даже сказать, что кризис для нас, наоборот, может обернуться плюсом, так как банки в такой период сильно повысят свои ставки не могут, рискуя потерять клиентов, но при этом их финансовые риски (неплатежи и т.п.) резко повышаются. Для нас же в период финансового кризиса, с точки зрения оттока населения, ситуация абсолютно не критична.

**Даша БЕЛОВА**



# Антикризисные инвестиции — облигации Томской области

Сегодня многие россияне по-прежнему озабочены тем, как сохранить и по возможности преумножить свои сбережения. Паника, наблюдавшаяся на фондовом рынке, прошла. Впрочем, население в большинстве своем в акции не вкладывалось, граждане в основной массе прибегали к знакомому и понятному для них инструменту — банковскому вкладу.

**М**ежду тем, есть иной финансовый продукт, позволяющий сохранить личные сбережения, — это облигации областного внутреннего займа (ООВЗ), которые Администрация Томской области начала выпускать с 2002 года. Облигации постоянно предлагаются населению с начала финансового кризиса 2008 года, когда наиболее остро ощущалась потребность в надежном финансовом продукте.

Этот шаг областных властей на тот момент можно рассматривать как одну из мер социальной поддержки населения, которая продолжается по сегодняшний день и будет продолжаться впредь. Эмитент облигаций, то есть областная администрация, всегда предлагает адекватную рыночным условиям процентную ставку по облигациям — на сегодняшний день размещается выпуск с доходностью **8,5 процентов годовых** — и, что особенно важно, — работающий на практике механизм досрочного выкупа облигаций без потери процентов. Так, если человеку срочно понадобятся деньги, он может в любой момент продать облигации эмитенту, не теряя при этом доход в виде «набежавших» процентов.

Надежность облигаций, имеющих статус государственных ценных бумаг, обусловлена несколькими факторами. Во-первых, надежен сам эмитент, что подтверждается безупречной кредитной историей. Не менее важен и тот факт, что финансовое положение области, выступающей эмитентом ценных бумаг, контролируется Министерством финансов РФ.

Во-вторых, надежно само владение облигациями: они выпущены в бездокументарной форме, их нельзя поте-

рять, так как они находятся на хранении у реестродержателя.

Удобство просматривается и в следующем: человек получает каждые три месяца. Кстати, если владелец облигаций хочет преумножить свои сбережения, он может полученный купонный доход вновь инвестировать — купить еще облигации (тем самым итоговая доходность будет чуть выше ставки доходности по облигациям).

Облигации Томской области можно купить в любое время (пока они не закончатся). Если человек купил облигации, допустим, не в день начала их обращения, а, например, через месяц, он ничего не теряет. Он получает ежеквартально точно такой же фиксированный доход, что и человек, купивший эти ценные бумаги в начале их купонного периода. Просто за облигации придется заплатить чуть дороже, так как цена облигации ежедневно увеличивается пропорционально купонной ставке. Здесь как раз и проявляется понятие «время — деньги». Продаются облигации через агентов по продаже, уполномоченных на это эмитентом.

Для простоты понимания приведем пример. Предположим, что раз в три месяца владельцу облигации выплачивается купонный доход — возьмем условно круглую цифру — 30 рублей. Арифметика проста: через один месяц накопленный доход составит 10 рублей, через два — 20 рублей. За купленную в день начала размещения облигацию вы заплатите только 1 тысячу рублей. Если вы купили ее через месяц, ее цена составит 1 тысячу 10 рублей. Но через два месяца вы получите 30 рублей, которые компенсируют вашу переплату в размере 10 рублей. Ваш чистый доход при этом 20 рублей. Необходимо добавить, что все выпла-

ты по облигациям Томской области гарантированы областным бюджетом. В бюджете учтены все расходы по данному выпуску ООВЗ, а значит гарантировано, что облигации будут оплачены в полном объеме и в указанные сроки.

Попробуем теперь разобраться, какую цель преследует Администрация Томской области, предлагая населению данные облигации.

Прежде всего, это желание работать с заемщиком напрямую, без посредников. Для примера: можно взять кредит в банке, а банк берет эти деньги у населения через вклады. Соответственно, чуть больше заплатит заемщик за кредит, чуть меньше получит население. Эту разницу, или «маржу», получит банк. А здесь дополнительные средства в казну привлекаются (занимаются) напрямую у населения. Однако облигации решают и другую стратегическую задачу — повышение финансовой грамотности населения. Предлагая населению облигации, областная власть показывает людям, что есть и такой фондовый инструмент — надежный, с не меньшей доходностью, чем другие финансовые продукты. В этом усматривается не только попытка расширить кругозор наших граждан, но и мотивировать их к тому, чтобы они осознанно подходили к выбору способа сбережения своих средств.

Как упоминалось выше, цена продажи облигации определяется на каждый день путем суммирования номинальной стоимости облигации и накопленного купонного дохода (НКД). НКД рассчитывается пропорционально количеству дней, прошедших от даты начала размещения облигации или даты выплаты последнего купонного дохода, и ставке купонного дохода по облигации.



При приобретении ООВЗ покупателю выдается выписка с лицевого счета Уполномоченного реестродержателя, удостоверяющая право собственности на приобретенные облигации. Выписка не является ценной бумагой, поэтому ее потеря или порча не приведет к потере прав собственности на облигации, так как они учитываются на лицевом счете в специализированной организации.

Открытие лицевого счета у Уполномоченного реестродержателя, зачисление на него ООВЗ, учет облигаций на счете и выдача выписки для физических лиц бесплатны.

Выплата купонного дохода по ООВЗ и номинальной стоимости при их погашении осуществляется в заранее установленные даты и сроки, условия по облигациям не меняются в течение всего срока обращения.

Облигации Томской области обладают следующими преимуществами:

- отсутствует налог на доходы для физических лиц;
- могут использоваться в качестве залога;

- ставка купонного дохода является постоянной на весь срок обращения облигаций.

Приобретая облигации Томской области, инвестор вкладывает свободные денежные средства в надежный рыночный инструмент с постоянной доходностью. Сравнение банковских вкладов и облигаций обнаруживает следующее: имея вклад в банке, вкладчик, как правило, не может снять сумму вклада со счета до истечения срока, иначе теряется накопленный процент. При этом он получает только доход по ставке вклада «до востребования», обычно составляющей не более 1 процента годовых, в отличие от облигаций Томской области, по которым даже в случае досрочной продажи выплачивается доход, рассчитываемый исходя из рыночных ставок.

В соотношении риск-доходность облигации Томской области занимают одно из лидирующих положений на финансовом рынке.

Агентами по продаже ООВЗ являются Томское отделение № 8616 ОАО «Сбербанк России» и Томский региональный филиал ОАО «Россельхозбанк».

*Продажа Облигаций Томской области осуществляется по адресам:*

*ОАО «Сбербанк России»:  
ул. Белинского, 18,  
тел.: (3822) 53-04-67*

*Томск, Московский тракт, 6/5,  
тел.: (3822) 53-52-99, 53-53-09*

*Томск, пер. Островского, 4,  
тел.: (3822) 40-80-81*

*Северск, ул. Победы, 27-а,  
тел.: (3823) 56-39-09, 56-63-89*

*Томское отделение  
ОАО «Россельхозбанк»:  
Московский тракт, 8-б,  
тел.: (3822) 20-22-24*

*Комсомольский пер., 16-а,  
тел.: (3822) 53-50-73*

*Более подробную информацию об облигациях Томской области вы можете узнать на официальном сайте по адресу [www.bonds.tomsk.ru](http://www.bonds.tomsk.ru), а также по телефонам (3822) 71-09-90, 71-23-74.*

**от 8,5%**

**Государственные облигации Томской области**

- от 8,5% годовых
- выплата дохода — ежеквартально
- возможна досрочная продажа облигаций

тел.: (3822) 71-09-90, 71-23-74  
<http://bonds.tomsk.ru>

**Сохранить и приумножить**



# Зачем нужна диверсификация?



Вновь гостя нашей рубрики — **Наталья Смирнова**, независимый финансовый советник, генеральный директор консалтинговой компании «Персональный советник», г. Москва. С ее помощью мы познакомим наших читателей с одной из стратегических альтернатив перспективного планирования — диверсификацией.

**К**онсультируя клиентов, я очень часто сталкиваюсь с вопросами двух типов: покупать ли сейчас доллар и продавать ли сейчас акции, если они на тот момент находятся в бумагах. Причем и в том и в другом случае речь идет обо всей или большей части накоплений. На убеждение их в том, что нужна диверсификация, порой уходит по несколько дней.

Все-таки желание сделать ставку на один актив, который «точно выстрелит», в людях неистребимо. Их логика в большинстве случаев следующая: зачем расплывать капитал на несколько классов активов (недвижимость, драгметаллы, наличность в разных валютах, акции, облигации и т.д.), если можно все вложить в один, который покажет наивысший рост? В этом есть, конечно, некий смысл, проблема только в том, что невозможно предсказать, что это будет за класс активов, что это будет за валюта и т.д. Однако про диверсификацию вспоминают чаще всего уже слишком поздно. Итак, зачем она нужна?

Первое — как уже говорилось, нереально угадать, какой актив «выстрелит» в грядущем году. Значит, чтобы сохранить капитал, нужно сделать ставки на разные классы активов, причем желательно, чтобы

это были такие активы, которые по-разному реагируют на одни и те же события. К примеру, облигации могут упасть в цене, а золото — вырасти, если будет расти инфляция и будут повышаться процентные ставки. Так вы сможете подстраховаться на случай самых разнообразных рисков, ведь даже если какие-то активы упадут в цене, в вашем портфеле будут активы, которые покажут рост и, возможно, он перекроет или хотя бы частично компенсирует убытки по другим активам. В совокупности портфель может показать прибыль или меньший убыток, чем если бы вы сделали ставку только на один актив. К примеру, если бы у вас в портфеле было золото, доллар и российский индекс в той или иной форме, то в период 2008–2009 г.г. ваш портфель мог бы оставаться в положительной зоне (как, например, мой), если бы все эти три класса активов были распределены в равных долях или близко к этому. А ведь индекс РТС с сентября 2008 по февраль 2009 показал минус 80%. Да, с другой стороны, вы можете получить упущенную выгоду от недополученной прибыли, вложив все в актив, показавший максимальный рост. Но здесь уже вам решать, готовы ли вы к существенным потерям

ради призрачной возможности угадать «тот самый» актив, либо все же сохранность ваших накоплений вам важнее.

Второе — диверсификация — это защита от «пузырей». Чаще всего финансовые пузыри появляются в связи с необоснованно завышенным спросом на тот или иной актив. Вспомним кризис в США, связанный с повышенным спросом на недвижимость, которую приобретали в subprime mortgage. Ажиотаж был связан с все возрастающими ценами на жилье, и вместо диверсификации все ринулись приобретать растущую в цене недвижимость, чтобы не остаться в стороне от потенциально высокой прибыли. Другое дело, что потом абсолютно по той же схеме перегретый рынок недвижимости и обрушился, когда все ажиотажно начали ее продавать. Если бы частные и институциональные инвесторы следовали классике диверсификации и не допускали бы крена своих портфелей в пользу какого-либо «новомодного» актива, вполне вероятно, можно было бы избежать перегрева рынка этого актива и последующего коллапса, который мог бы быть губительным для множества частных и институциональных инвесторов. В реально-

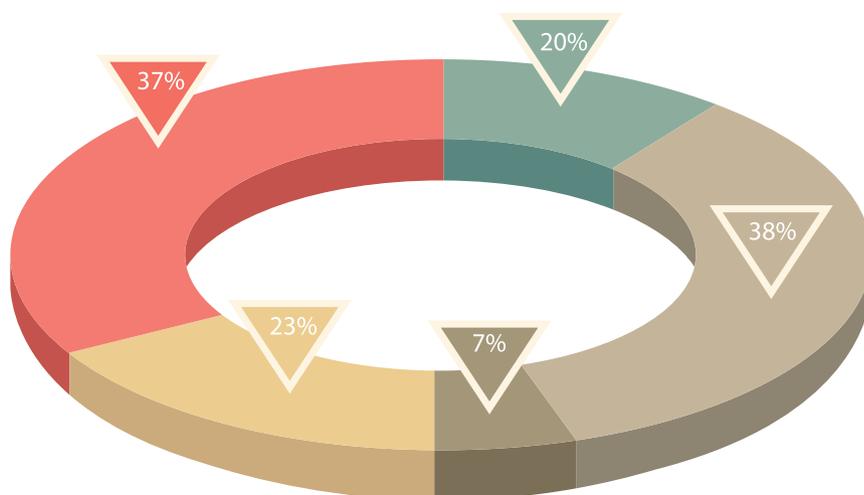


прозрачной законодательной базой (США, Великобритания, Германия и т.д.). Также в России рубль и фондовый рынок все еще сильно зависят от зарубежных инвесторов. При любой нестабильности в развитых странах они изымают свои капиталы из наиболее рискованных активов (в частности, активов в развивающихся странах с нестабильной валютой, например, из любых активов в рублях и в России). Далее, продав активы в рублях, они переводят капитал в более надежную валюту и более надежные активы (конечно, не рубли), на российский рынок выплескиваются рубли и повышается спрос на иностранную валюту. Курс рубля к доллару, евро и другим валютам развитых стран падает, впрочем, как и российский фондовый рынок. В этом смысле наличие нерублевых активов на нероссийском фондовом рынке прибавляет стабильности вашему портфелю.

Подводя итог: на вопросы клиентов, «в какой валюте держать накопления?», «какие бумаги стоит купить?», «стоит ли вкладывать в золото?», я неизменно отвечаю — нужно диверсифицировать портфель. И чем больше капитал — тем сильнее диверсификация. Чаще всего встречаю непонимание со стороны клиентов после моего ответа, но факт остается фактом — именно диверсификация помогла мне сохранить и приумножить не один портфель даже в периоды кризиса.

сти же часто получается так, что инвесторы активно скупают «модный» актив, цены на него, естественно, поднимаются. При этом прочие активы остаются незамеченными инвесторами, и доля их в портфеле по сравнению с «модным» активом может стать весьма незначительной. Когда же в итоге рынок новомодного актива рушится, это мгновенно затрагивает всех инвесторов, у кого значительная часть капитала вложена именно в этот актив (что чаще всего и происходит в случае с «пузырями»). По той же причине в 2007–2008 годах кризис и принял столь разрушительные формы — те «токсичные» ипотечные бумаги были в существенном объеме в портфелях множества институциональных инвесторов. Защитой от перегрева может выступать диверсификация, т.к. она позволяет поддерживать портфель любого инвестора сбалансированным, не привязанным и не сильно зависящим от какого-то одного актива, т.к. доли всех активов сопоставимы, ни один актив не превалирует над остальными. Другое дело, что в погоне за прибылью от этого правила часто отступают, причем в итоге себе же во вред.

И, наконец, третье, актуальное особенно для России. Диверсификация предполагает также и защиту от политических рисков и рисков развивающихся стран с экономикой, сильно зависящей от развитых стран (в нашем примере — сидящей на нефтяной игле). Поэтому желательно инвестировать часть капитала вне РФ, через зарубежные финансовые институты в странах с развитой и



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



**Финансовый  
престиж**

Деловой вестник  
«Ваши личные финансы» №10 (27), октябрь 2012  
Премия «Финансовый престиж» ФинПрестиж.рф  
**БАНКИ**

ФИО: \_\_\_\_\_

Контактный тел: \_\_\_\_\_

Банк, о котором я хочу оставить свой отзыв:

\_\_\_\_\_

Моя оценка банку (по 5-балльной шкале):

1. Простота и доступность интернет-обслуживания

1  2  3  4  5

2. Выгодность предлагаемых условий по тому или иному финансовому продукту

1  2  3  4  5

3. Оперативность, доступность, грамотность консультаций специалистов

1  2  3  4  5

4. Шаговая доступность офисов/банкоматов

1  2  3  4  5

5. Удобство работы с пластиковой картой банка

1  2  3  4  5



**Финансовый  
престиж**

Деловой вестник  
«Ваши личные финансы» №10 (27), октябрь 2012  
Премия «Финансовый престиж» ФинПрестиж.рф  
**НПФ**

ФИО: \_\_\_\_\_

Контактный тел: \_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Моя оценка НПФ (по 5-балльной шкале):

1. Прозрачность, понятность работы

1  2  3  4  5

2. Финансовый результат.

Насколько устраивает доходность?

1  2  3  4  5

3. Удобство работы с данным НПФ

1  2  3  4  5



**Финансовый  
престиж**

Деловой вестник  
«Ваши личные финансы» №10 (27), октябрь 2012  
Премия «Финансовый престиж» ФинПрестиж.рф  
**СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ**

ФИО: \_\_\_\_\_

Контактный тел: \_\_\_\_\_

Страховая компания, о которой я хочу оставить свой отзыв:

\_\_\_\_\_

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

1. Легкость получения страховых выплат

1  2  3  4  5

2. Доступность, честность, качество работы агентов

1  2  3  4  5

3. Сколько лет пользуетесь услугами этой страховой компании?

до года     1–2 года     2–3 года     3–4 года     более 5 лет



**Финансовый  
престиж**

Деловой вестник  
«Ваши личные финансы» №10 (27), октябрь 2012  
Премия «Финансовый престиж» ФинПрестиж.рф  
**ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОМПАНИИ**

ФИО: \_\_\_\_\_

Контактный тел: \_\_\_\_\_

Инвестиционная компания,  
о которой я хочу оставить свой отзыв:

\_\_\_\_\_

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

1. Удобство, комфортность работы с компанией

1  2  3  4  5

2. Насколько устраивает стоимость услуг, комиссионные?

1  2  3  4  5

3. Оцените уровень и качество информации,  
предоставляемой компанией

1  2  3  4  5

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

ФИНПРЕСТИЖ.РФ