

# ФК Финансовый консультант

№ 5 (024)

ОКТАБРЬ-НОЯБРЬ 2013

WWW.ФИНКОН.РФ



## Сергей Драница,

начальник Главного управления  
Центрального банка РФ по КО:

— Газета «ФК» очень нужна, ибо тема финансовой грамотности далека от того, чтобы быть раскрытой и понятной каждому человеку. Причем это касается как области, так и России в целом. Если не доводить до людей крайне необходимую им информацию, не показывать, как вести себя в новой финансовой обстановке, наверное, никогда не столкнем Россию вперед и не достигнем той жизни, которой хотелось бы всем.

ТЕМА НОМЕРА:

## Кто на новенькое?

Уходящий год стал добровольной Школой финансов для большинства кузбассовцев

Лариса Филиппова

**Н**ас осыпали смс с «выгоднейшими» предложениями, в почтовый ящик подкладывали кредитные и бонусные карты, заставляли принимать решение о пенсионных накоплениях, обещали и даже навязывали оригинальные услуги в банках и СК, заманивали в дешевые туры с онлайн-организацией... Волей-неволей приходилось принимать решения.

Прерогатива молодых — схватывать все с полуслова! Именно они первыми овладели навыками, которые позволяют расплачиваться за услуги и товары (и получать последние), не отходя от компьютера. Именно они входят в те 12% россиян, которые имеют опыт управления своими деньгами с помощью интернета. Еще 37% жителей страны заинтересованы в возможности онлайн-операций. Этим людям «ФК» сегодня условно отнес к категории «оптимистов», поделив участников номера на 2 лагеря:

первый — те, кто с пониманием и приятием относится к новому, и второй — те, кто пробовал, разобрался, но новую финансовую услугу в оборот не принял, предпочитает руководить финансами по-старому.

Сам «ФК» сознательно занимает среднюю позицию, поддерживая и первую, и вторую категорию читателей. Дело в том, что плюсы-минусы имеются с обеих сторон. Хорошо, когда человек не уходит от изучения новой темы, внимательно рассматривает ее и принимает собственное решение.



А кузбассовцы действительно овладевают финансовой грамотностью все шире и полнее. По данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), к примеру, доля тех, кто проводит сравнения условий предоставления новых финансовых услуг, с 2008-го по 2012 год увеличилась до 73% (в 2008-м — 49%). То есть люди стали вдумчивее, внимательнее, проявляют больше аналитических способностей при подходе ко всему необычному, новаторскому. И это — только начало...

Стр. 5-8

...Пессимист скептически оценит свежую финансовую услугу, в то время как оптимист хватается все новое на лету. Главное, чтобы и тот, и другой делали свой выбор осознанно!

Стр. 10

Гарантии на место  
в детском саду

Стр. 2

Отдормозил — и спи  
до старого Нового года

Стр. 3

Пенсионный клубок  
распутываем по ниточкам

Стр. 8

Аренда квартиры  
без обогащения риелтора

Стр. 9

Бюджетные накопления  
семьи — на «избавление»  
от морщин?

Стр. 10

Полную версию авторских статей, опубликованных в номере, читайте на сайте [www.финкон.рф](http://www.финкон.рф)

2 646 рублей

стоимость минимального набора продуктов, входящих в потребительскую корзину (для мужчины трудоспособного возраста) в среднем по области (увеличилась с начала года на 2,4%)

464,4 миллиарда рублей

денежные доходы населения области в январе-сентябре 2013 года

18 816 рублей

среднемесячный денежный доход на душу населения КО

24 722 рубля

среднемесячная заработная плата одного работника Кузбасса в январе-августе 2013 года (рост по сравнению с соответствующим периодом 2012 года на 10,6%)



## 10 лет кузбасской ипотеке

**С**егодня ипотека у всех на слуху. Точная дата, с которой в Кузбассе началось развитие ипотечного жилищного кредитования, — 23 декабря 2003 года.

Именно в этот день начало работу Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Кемеровской области. С этого времени начал развиваться в области рынок ипотеки.

Рождение любого нового рынка проходит непросто. Незрелая законодательная база, отсутствие инфраструктуры, недоверие граждан к нов-

шествам — все это на себе в полной мере ощутили пионеры кузбасской ипотеки.

Немного теории

В мире существует две основные модели ипотечного кредитования — немецкая и американская.

В России была принята двухуровневая американская модель, которая считается классической ипотечной схемой. Ее особенностью является разделение банков-кредиторов и организаций, эмитирующих ипотечные ценные бумаги. Другими словами,

банк дает деньги заемщику на покупку жилья, а закладную на квартиру продает агентству, которое в свою очередь выпускает ипотечные ценные бумаги, обеспеченные этими закладными. Благодаря этому денежному «круговороту» у банков не заканчиваются средства и они продолжают выдавать кредиты, а агентство, продавая ценные бумаги на бирже, постоянно имеет средства, чтобы рефинансировать закладные банков.