

ФК Финансовый консультант

№ 5 (035)

НОЯБРЬ-ДЕКАБРЬ 2015

WWW.ФИНКОН.РФ



Юрий Буланов,

председатель правления Кузнецкбизнесбанка:

— Сегодня клиент платит ту цену, которую он считает справедливой и посильной для себя. Маркетинговыми и рекламными усилиями можно привлечь клиентов, но если они поймут, что декларации банка расходятся с реальными делами, они уйдут и не вернуться. Для клиентов важны качество и цена, достичь этого можно только постоянной работой по организации банковских операций.

ТЕМА НОМЕРА:

Лидеры делают себя сами

Тема номера текущего выпуска «ФК» — «Выбери меня» — названием определяет собственное содержание

Лариса Филишова

Каких критериев придерживается человек, отдавая предпочтение той или иной финансовой структуре?

На первом месте — «сарафанное радио», чисто русское средство массовой информации. Интуитивно, при помощи подсказок других людей, потребитель определяет, с каким банком, НПФ, с какой СК он будет иметь дело. Зачастую попадает в самую точку (об этом читайте на стр. 8).

Совсем иной случай — выбор лауреатов. Трудно среди хороших (на конкурс, естественно, отбираются самые сливки) выбрать лучшего. Но организационный комитет конкурса «Финансовый рынок Кузбасса-2015» под председательством Дмитрия Исламова, заместителя губернатора АКО, главного редактора «ФК», с этим справляется. В декабре текущего года он определил «лучших» в номинациях, которые, кстати, четко отражают потребности времени.

В частности, номинация «Лидер по внедрению IT-технологий». Не секрет, что банки находятся в авангарде развития информатизации в стране. Их системы лидируют на фоне остальных отраслей, поэтому естественно, что развитие здесь намного быстрее.

Стр. 5



Олег Покасов, заместитель управляющего филиалом «Газпромбанка» в Кемерове получает диплом «Лидер по внедрению IT-технологий» из рук Валерия Качина, председателя Союза журналистов Кузбасса

Мы там, где вам удобно

В текущем году этот уникальный по стратегии ведения дела банк отмечает 25-летие. Предлагаем вниманию читателя статью, подготовленную к публикации в «ФК» председателем правления КББ

Юрий Буланов

Жизнь распорядилась так, что в 90-е годы прошлого столетия в нашей стране все быстро и радикально изменилось. Сама страна, идеология, законы, экономика, люди, приоритеты, ценности, ожидания и возможности...

В самом начале этого периода и был основан наш «Кузнецкбизнесбанк». Мы росли вместе с нашими клиентами, наши сотрудники и акционеры учились вместе решать часто нерешаемые задачи, мы искали и находили «золотую середину» между

желаемым и возможным, между взаимосключающими интересами экономических субъектов, между высокой доходностью и малыми рисками.

Не все и не сразу получалось так, как было задумано, не с первой попытки или не в желаемом масштабе, главное, мы определили для себя путь устойчивого развития, опоры на собственные силы, который не давал быстрого роста масштабов бизнеса, но обеспечивал стабильность и предсказуемость нам, нашим клиентам и партнерам, а это как раз то, чего многим из нас так недостает в современном мире.

Стр. 6-7

Сколько стоит новогодний праздник

Стр. 3

Старость можно отодвинуть

Стр. 4

Как Виктор вернул часть денег за товар, купленный в Италии

Стр. 8

Выбираем тур и не теряем деньги

Стр. 9

Куда вложиться в следующем году?

Стр. 10

27 617 рублей

средняя зарплата в Кемеровской области

12 530 рублей

средняя пенсия в Кузбассе

12 106 рублей

средняя пенсия по России

39 343 рубля

средняя цена 1 м² общей площади на первичном рынке жилья

40 377 рублей

средняя цена 1 м² общей площади на вторичном рынке жилья





Горноспасатели Честь Вам и Слава!
За Труд во имя Добра.
Преградой аварии в шахте возстала
Жизненной силы стена.



ПОД ЗАЩИТОЙ

Теме безопасности в последнее время уделяется больше половины всех новостей

Леонид Алексеев

Каким образом формируется бюджет главного управления МЧС РФ по Кемеровской области?

— В конце сентября — начале октября учреждения представляют проекты бюджетных смет с приложенными расчетами и обоснованиями потребности в бюджетных средствах для обеспечения своих функций. Заявки учреждений направляются в различные департаменты министерства в соответствии с их специализацией, там они рассматриваются и корректируются. Иными словами, пожелания учреждений сопоставляются с возможностями бюджета — предельными объемами, которые уже были доведены Минфином России, с задачами, возлагаемыми на учреждения. Далее все показатели сводятся, и утверждается бюджетная смета, которая устанавливает лимиты бюджетных обязательств учреждений МЧС, — объяснили «ФК» в пресс-службе ГУ МЧС России по КО.

Областное участие

Региональных и муниципальных вкраплений в бюджет ГУ МЧС России по Кемеровской области нет. Тем не менее, областной бюджет финансирует целый ряд мероприятий, касающихся обеспечения защиты населения и территории Кемеровской области. В частности:

- подготовку и содержание в готовности необходимых сил и средств для защиты населения и территории Кузбасса (ГКУ КО «Агентство по защите населения и территории Кемеровской области», в состав которого входят подразделения пожарной охраны (субъектные), спасательные формирования; также аварийную службу ГП ЖКХ и другие службы экстренного реагирования);
- обучение населения способам защиты и действиям в условиях ЧС. Так, Кемеровский учебно-методический центр по гражданской обороне и чрезвычайным ситуациям, сейсмической и экологической безопасности и его 7 филиалов в городах области проводят подготовку различных категорий граждан, в том числе должностных

лиц. Сюда же можно отнести работу с подрастающим поколением по вопросам обучения безопасному поведению — это областные движения «Школа безопасности», «Юный спасатель», «Дружины юных пожарных» и прочие;

- создание финансовых и материальных ресурсов для ликвидации ЧС межмуниципального и регионального характера (для этого сформирован областной резервный фонд в размере 300 миллионов рублей, подготовлено необходимое материальное имущество);

- мероприятия по поддержанию в готовности систем оповещения и информирования населения об угрозе возникновения или возникшей ЧС (региональная автоматизированная система централизованного оповещения, система ОКСИОН и другие);

- мероприятия по техническому оснащению и содержанию органов повседневного управления единой государственной системы предупреждения и ликвидации ЧС (единые дежурно-диспетчерские службы, внедрение «Системы «112» — единого телефона

вызова экстренных служб, аппаратно-программного комплекса «Безопасный город»).

На практике

Не влияет ли сокращение федерального бюджета, о чем много говорят, на качество работы службы?

Нет. Техника модернизируется — в Кемерове появились автомобили КамАЗ с пожарно-спасательным комплексом ПСК Розенбауэр (Rosenbauer Osterreich GmbH), предназначенным для проведения аварийно-спасательных работ и тушения различных видов пожаров. Система Глонасс установлена на всех пожарных автомобилях (для отслеживания места их нахождения), системой «Маяк» обеспечены люди, которые входят в среду, непригодную для дыхания. Почти все социальные объекты крупных городов региона «забраны» на автомониторинг, когда аварийный сигнал без участия человека поступает на пульт пожарной охраны.

Новинка времени — беспилотные летательные аппараты, которые используются для мониторинга обстановки.

Бойцы МЧС России в последнее время выполняют не совсем свой-

ственные им функции. В ноябре, например, на них возложили миссию по отслеживанию возврата багажа туристов из Египта. Они должны были встретить людей, оказать психологическую помощь. Но главная миссия бойцов МЧС намного шире. Россияне должны понимать, что они под защитой государства, не брошены, не оставлены. Судьба каждого из них значительна для России.

Региональные плюсы

К ним относится присутствие объемного подразделения ВГСЧ РФ (пять лет назад эта служба вошла в состав МЧС РФ), которое находится на самофинансировании. Ее сотрудники зарабатывают необходимые для функционирования части деньги самостоятельно, заключая договоры с предприятиями, так называемыми «опасными производствами». Это шахты, разрезы, заводы...

А промышленные катаклизмы стоят дорого. Так, экономический ущерб от аварии на шахте «Грамотейнская» (серьезно тогда не пострадал ни один человек) составил 149 485 660 рублей. Предприятие сегодня работает успешно. Взрыв на шахте «Листвяжная» летом текущего года (опять-таки, обошлось без пострадавших) «стоил» 413 117 000 рублей. Но! Богатый угольный пласт сохранен для отработки.

Надо ли говорить, что для предотвращения беды, ликвидации ее последствий все силы МЧС объединяются?

Р.С. В текущем году МЧС РФ исполняется 25 лет. С юбилеем!

42 577 300
рублей

составило содержание Кемеровского учебно-методического центра по гражданской обороне и чрезвычайным ситуациям, сейсмической и экологической безопасности в 2015 году (из областного бюджета)

А как у соседей?

О своих, специфически региональных, заботах говорят руководители управлений МСЧ близлежащих регионов



Виктор Орлов, начальник ГУ МЧС России по Новосибирской области:

— В первом квартале следующего года в регионе планируется запустить в полном объеме «Систему 112». От введения системы мы ожидаем

сокращения времени реагирования оперативных служб, более динамичной работы диспетчеров и ЕДДС в целом, потому что программа определяет и задает алгоритм. Этот алгоритм специалисты ЕДДС на сегодняшний день знают или должны знать наизусть, но, к сожалению, особенно по редким ситуациям, они не имеют достаточного опыта. В системе «112» уже будет по-другому — там карточка, своего рода шпар-

галка выставляется, и все расписано: куда звонить, кому отправить и так далее.

Поэтому мы ожидаем сокращения времени реагирования и, соответственно, прибытия оперативных служб, от часа в среднем, как сейчас, до 40 минут. Речь идет о комплексном прибытии — за это время на место происшествия должны прибыть все, кто должен.



Игорь Лисин, начальник ГУ МЧС России по Алтайскому краю.

— Мы готовимся к предстоящему зимнему периоду не только ведомством. В целом мы готовим к зиме всю единую государственную

систему предупреждения и ликвидации ЧС на территории Алтайского края. На территории края мы рассматриваем как наиболее вероятные 19 рисков различных происшествий техногенного, природного, биолого-социального характера.

Настоящим сибирским снежным заносам в крае у нас подвержены Змеиногорский и Третьяковский районы: дороги там представляют собой шахту с занесенными знаками. Был случай у нас в Усть-Пристанском районе, когда в снежный плен попали 52 автомобиля на дороге Усть-Пристань — Алейск. Привлекали всевозможную технику, даже армейскую, а все равно вытаскивали только по одному автомобилю — откопали одно транспортное средство и вытащили, потом другое и так далее.



Павел Ткаченко, заместитель начальника ГУ МЧС России по Томской области:

— Традиционно зима в Сибири и, в частности в Томской области, суровая. Мы готовимся к ней ежегодно, проводим ряд мероприятий. Сложности этого периода — очень низкая температура и зачастую труднодоступная местность, особенно в северных районах области.

Проводится большая работа по организации безопасности людей на дорогах при движении. Здесь у нас создаются специальные пункты обогрева, которые различаются по типам: стационарные, полевые, мобильные или подвижные. Цель всех этих пунктов обогрева — организация первоочередного жизнеобеспечения населения, попавшего в трудную ситуацию в период движения по дорогам, в частности, в аномально низкие температуры. Как правило, стационарные пункты обогрева организуются на базе каких-либо специализированных зданий, помещений, учреждений, организаций. Это всевозможные кафе, заправочные станции, отели, гостиницы.

Лариса Филиппова

Около 20 000 рублей — согласно всезнающей статистике — планирует потратить средняя российская семья на празднование Нового года. Из них половина придется на подарки, около 7 000 на праздничный стол, 3 000 — на развлечения. Мы предложили двум начинающим журналистам представить собственный финансовый план новогодних затрат.

Испытано на себе

Даже приблизительные планы и подсчеты помогают рациональному использованию денежных средств

Рассчитала все



Кристина Алевтинова, 21 год. Замужем, дочери 2 года. Семья из 3 человек живет в отдельной квартире. Общий доход — 52 000 рублей.

— Я предлагаю экономвариант расходов на зимние каникулы. В него, конечно, войдут подарки, праздничный стол, украшение дома, затраты на собственную «красоту» и развлечения.

23 000 рублей для нашей семьи сумма немалая. Большую ее часть составляют подарки, на них, честное слово, денег не жалко. Новогодний стол тоже важная составляющая праздника. Как встретишь — так и проведешь, хочется, чтобы в 2016-м в доме был достаток.

Хочу сказать несколько слов о создании «резервного фонда» на начало года. Этим занимается муж. У него есть депозит в хорошем банке, условия которого прописывают досрочное снятие денег. Если первая январская зарплата будет поздно или окажется урезанной (что бывает в начале года) — воспользуемся этими деньгами.

Новогодний финансовый план Кристины Алевтиновой (в рублях)

Подарки (мама — 1 000, свекровь — 1 000, муж — 2 000, друг — 300, дочь — 1 500, зять — 1 500, друзья — 300, крестник — 500).....	8 100
Новогоднее меню (салат «Сугроб в огне», оливье, салат из морепродуктов, помидоры с сыром, икра, семга, холодец, мясное ассорти, мясо по-французски, рыба запеченная, картофель обжаренный, мороженое, конфеты, напитки, вода, кола, сухое вино, шампанское).....	6 000
Украшение дома (салфетки, бенгальские огни, мишура).....	600
Внешний вид (стрижка, ногти, туника, белье).....	4 000
Развлечения (еще не придумала).....	3 000
Непредвиденные расходы.....	1 500
Итого.....	23 200

Акцент на культурную программу



Максим Егоров, 20 лет. Живет с подругой в отдельной квартире. Доход на двоих — 22 000.

— На Новый год идем в гости к родителям. А в начале января хотелось бы, чтобы в этом году культурная программа была широкой. С подарками пока не определились, но будем искать, чтоб было недорого, но нужно и приятно.

Честно говоря, для меня эти деньги неподъемные. Рассчитываю, что подкинут родители в виде подарочных конвертов. Ну, в крайнем случае, от чего-то откажемся.

Новогодний план Максима Егорова (в рублях)

Каток.....	600x3=1 800
Кафе.....	2 000x3=6 000
Кино.....	500x3=1 500
Боулинг.....	500x3=1 500
Подарки.....	5 000
Итого.....	15 800

Оценку финансовых планов проводит Екатерина Петрова, финансовый аналитик:



— Даже не зная имени автора таблицы, легко определить его пол и возраст. В любом случае, очень хорошо, что ребята взялись за составление финансового плана. Поверьте, теперь их траты на праздник будут более практичными. По Кристине вопросов нет — доход позволяет «шикануть», праздничный стол даст возможность «продержаться» несколько дней, тем более, что в ответ на ее подарки родные явно завалят сладостями и ответными угощениями.

А Максим уже задумался над тем, как он сумеет потянуть такие расходы. Кажется, что его программа пойдет не по заданному плану, а «как получится».

Советы от Екатерины Петровой

- 1 Заранее решите, что, кому и за какую сумму вы подарите.
- 2 Установите максимальный бюджет, который вы можете потратить на подарки. Не хотите потратить, а именно можете потратить с учетом уровня вашего финансового благополучия.
- 3 Платите за подарки наличными.
- 4 Значимые подарки покупайте в течение года или в январе. Старайтесь покупать как можно меньше в период с 15 по 30 декабря.
- 5 Не надо сильно верить в скидки, особенно в магазинах, которые для вас являются новыми. Зачастую перед Новым годом все скидки уже заложены в стоимость, увеличенную в разы.

Тридцать три несчастья

Кемеровчанка Алена Т. не собирается отказываться от отдыха за рубежом, но будет впредь планировать его с учетом подстраховки от рисков

Марина Ларина

В августе прошлого года Алена с мужем и старшим сыном собралась на отдых в Грецию. Планировалось, что вместе с ними поедут еще четверо друзей. Такая компания формировалась не в первый раз, и по традиции кто-то из туристов выкупал комфортный хороший номер, в котором вся группа отдыхающих проводила большую часть времени.

В августе-2014 роскошный номер с бассейном выпало забронировать именно семье Алены. Он обошелся в 342 000 рублей на две недели. Собирались вещи, строились планы до тех пор, пока из N-го кемеровского агентства не прозвучал печальный звонок:

— Туроператор «Лабиринт», который сформировал пакет вашей поездки, попал в трудное положение, — объяснил менеджер по продажам, — по сути, он разорился и не в состоянии выполнять взятые на себя обещания. Мы собираем документы, которые помогут вернуть какую-то часть денег стоимости вашей поездки за счет ее перестраховки.

— ...если бы я знала, что речь идет о 2,8% от всей суммы, я бы и не связывалась со страховщиками, — гово-

рит Алена. — А так пришлось отстоять огромную очередь в страховую контору, правда, менеджер турфирмы занял ее заранее, иначе ждали бы почти сутки, как это было с другими пострадавшими от «Лабиринта».

Таким образом, семье Алены было возвращено 9 600 рублей. Деньги поступили на карту примерно через полгода. К тому времени случилось много такого, что заставило отвлечься от августовских событий. В частности, поездка за границу осенью 2014 года все же состоялась. Но и она была омрачена неприятностью.

Случилось следующее. Чтобы использовать шенгенскую визу, Алена (опять-таки с мужем и сыном, но уже без компании друзей) выкупила «горящий» тур в Италию. Отель оказался

неплохим, погода стояла теплая, и все бы было отлично, если бы по прилету в Римини из Толмачева не был утерян чемодан багажа со всеми пляжными вещами.

— Пришлось покупать все заново, — рассказывает женщина. — Купальники, легкие вещи, необходимую парфюмерию и туалетные принадлежности приобретали уже в итальянских лавках. Конечно, звонили в Толмачево, турагенту, туроператору. Примерно через неделю нам сообщили, что чемодан найден, есть возможность получить его в... Толмачево. Что мы и сделали по прибытии в Новосибирск. Причем искать багаж среди груды других сумок и чемоданов пришлось около двух часов. Друзья, приехавшие за нами в аэропорт, ждали долго, но не

ворчали, сочувствовали. Мы же увидели воочию — как часто теряются вещи при перелете. Правда, деньги компенсации за утерю багажа получили в размере 3 500 рублей. Поступили они также на карту — через месяц.

— Вы планируете отдохнуть за границей в будущем?

— Конечно. Уже слетали в Тайланд в прошлом и текущем годах, — отвечает Алена. — Но вывод сделали: теперь при поездке в Европу обязательно купим годовую страховку от всех возможных неприятностей. Мне уже поступали предложения от банков, услугами которых я пользуюсь, оформить страховую полис для выезда за границу сроком на год. С моей точки зрения, это предложение будет выгоднее по цене.

Ф СПРАВКА: годовую страховку необходимо оформлять всем, кто едет учиться или работать за границу, кто имеет зарубежную недвижимость. Без оформления годового полиса не стоит надеяться на получение годовой визы. А вот тем путешественникам, которые планируют пребывать за рубежом небольшими периодами, скажем 3-4 раза в год по 1-2 неделе, лучше оформить мультиполис (см. таблицу). Как видно из таблицы, экономия на разнице в стоимости годового полиса и покупки четырех полисов, в некоторых случаях составляет 2300 рублей.

Продолжение темы СТР. 9

Стоимость страховки для поездки в Португалию, которая действует во всей Шенгенской зоне, с минимальным страховым лимитом в 30 тысяч евро

Вид страхования	Стоимость страховки в страховых компаниях (в руб.)			
	Liberty Страхование	Альфа Страхование	Ингосстрах	Allianz
Годовой полис для поездки в Португалию	9508,96	15650,17	17433,10	19012,54
4 полиса по 32 дня для поездки в Португалию	2546,58 x 4 = 10186,32	3944,70 x 4 = 15788,80	4943,36 x 4 = 19773,44	4792,20 x 4 = 19168,80
Годовой мультиполис в Португалию с пребыванием в стране 30 дней	1074,64	—	2507,50	1731,20
Годовой мультиполис в Португалию с пребыванием в стране 90 дней	—	4179,70	10895,69	—



Финансовый
рынок
Кузбасса

Представляем
участников конкурса



Кемеровское отделение
№8615,
ПАО «Сбербанк РФ»

26 января 1943 года постановлением Президиума Верховного Совета РСФСР за №612/2 утверждено выделение из Новосибирской области Кемеровской с центром в Кемерово.

С этой же даты идет исторический отсчет времени для Кемеровского областного управления Госстудсберкасса и Госкредита РСФСР, образовавшегося на базе Кемеровской центральной сберегательной кассы №503.

В то время сеть сберегательных касс области уже включала в себя 400 учреждений, в том числе 19 центрсберкасс.

Следующий важнейший этап развития начался 20 июня 1991 года после регистрации в Центральном Банке России Сберегательного банка РФ в его новой акционерной форме.

С 1 января 2001 года Кемеровский банк был преобразован в отделение №8615 Сибирского банка Сбербанка России с передачей в его ведение части областных управленческих функций. На сегодняшний день Кемеровское отделение Сбербанка России — крупнейшее среди коммерческих банков в Кемерово, и одно из крупнейших в Сибирском банке.

В 2015 году все филиалы Кузбасса разделены на 2 отделения — Кемеровское и Новокузнецкое, к первому относится север области, ко второму — юг.

Значение Сберегательного банка для экономики Кузбасса можно определить и по тому факту, что ежедневно различными его услугами пользуются более 60 000 человек, то есть примерно полтора процента от всего населения области.

Миссия банка

Мы даем людям уверенность и надежность, мы делаем их жизнь лучше, помогаем реализовывать устремления и мечты.

Миссия определяет смысл и содержание деятельности Сбербанка, подчеркивая его важнейшую роль в экономике России. Наши клиенты, их потребности, мечты и цели есть основа всей деятельности банка как организации. Миссия банка также устанавливает амбициозную цель наших устремлений — стать одной из лучших финансовых компаний мира — и подчеркивает, насколько важны для Сбербанка его сотрудники, и насколько реализация его целей невозможна без реализации их личных и профессиональных целей. Высокие цели достигаются командой единомышленников, которых объединяет общая система ценностей.

Г. Кемерово, пр. Октябрьский, 53.
Тел./факс: (3842)35-42-88
www.sberbank.ru

Старость МОЖНО ОТСРОЧИТЬ

Новый порядок формирования и расчета пенсии позволяет увеличить ее размер до 20 000 рублей — за 2-3 года

На эту тему «ФК» разговаривает с Ольгой Фалалеевой, заместителем управляющего отделением ПФР по Кемеровской области.



— Согласно новой пенсионной формуле, люди, которые «приобрели право на страховую пенсию и не обратились за ее назначением, либо отказались от нее — получают пенсию в повышенном размере». Вроде все понятно, но хотелось бы, чтобы вы подтвердили это заявление ПФР словами и конкретными цифрами.

— Да, все сказанное верно и понятно. Человек может продолжать трудиться, вовсе не обращая внимания на свой возраст, а может — если успел оформить пенсию — отказаться от нее.

— Надолго?

— На год, два, три но не более 10 лет — на период времени, какой он считает возможным продолжать трудовую деятельность. Важный момент: этот период должен быть не менее года или кратный ему. Премияльные коэффициенты назначаются только за период ровно в 12 месяцев.

— Обязан ли человек продолжать работать, или он может отказаться от пенсии и жить на какие-то собственные средства?

— Если он откажется от работы, он лишится пенсионных отчислений, и будущая пенсия увеличится не так значительно, как если бы он продолжал трудиться. Весь смысл его выгоды именно в том, чтобы продолжать активную жизнь и получать зарплату.

— Как много жителей Кузбасса добровольно «прогнорировали» пенсионный возраст?

— Несмотря на то, что закон вступил в силу с 1 января 2015 года, в нашем регионе пока нет таких людей. Из разговоров с коллегами знаю, что в Алтайском крае уже 9 человек отказались от выхода на пенсию, хотя в целом по РФ примеров немного. И это очень плохо.

— Почему люди не готовы к игре по новым правилам ради (вроде бы понятной) собственной выгоды?

— Думаю, дело в том, что их сознание сформировано на подсчет упущенных возможностей. Они мыслят так: год отказа от 12 000 рублей в месяц пенсионных средств — это почти 150 000. (Я привожу примерный подсчет средней пенсии кузбасовца.) Но весь этот год гражданин будет продолжать трудиться, иметь заработную плату, зато он получит не 12 000 пенсионных рублей, а 20 000 — после того, как работать уже не сможет.

— С 12 000 рублей пенсия вырастет сразу до 20 000?!

	Анна Ивановна	Марья Петровна	Ольга Сергеевна	Светлана Игоревна
Размер страховой пенсии, в том числе	12 500 р.	12 500 р.	12 500 р.	12 500 р.
размер фиксированной выплаты (ФВ)	4 383,59 р.	4 383,59 р.	4 383,59 р.	4 383,59 р.
размер страховой пенсии (СП)	8 116,41 р.	8 116,41 р.	8 116,41 р.	8 116,41 р.
индивидуальный пенсионный коэффициент (ИПК), т.е. количество баллов	113,659	113,659	113,659	113,659
стоимость одного пенсионного балла	71,41 р.	71,41 р.	71,41 р.	71,41 р.
Индексация пенсии	На 4% 1.02. каждого года	На 4% 1.02. каждого года	На 4% 1.02. каждого года	На 4% 1.02. каждого года
Размер пенсии после увольнения за счет:	13 445,07 р. (увеличение 945,07 р.)	14 706,25 р. (увеличение 2 206,25 р.)	17 100,72 р. (увеличение 4 600,72 р.)	19 956,24 р. (увеличение 7 456 р.)
увеличение ИПК	119,659	124,489	132,749	
увеличение в результате индексации с 01.02.2016	ФВ — 4 558 р., стоимость пенсион. коэффиц. — 74,41	ФВ — 4 558 р., стоимость пенсион. коэффиц. — 74,41	ФВ — 4 740,32 р., стоимость пенсион. коэффиц. — 77,41	ФВ — 4 558 р., стоимость пенсион. коэффиц. — 80,33
Премияльные коэффициенты за отказ от пенсии на год		1,056 и 1,07	1,12 и 1,15	1,19 и 1,24

Анна Ивановна, работающий пенсионер. Пенсия ей назначена в 2014 году, от получения пенсии не отказалась, в декабре-2016 уволилась. Зарплата была высокая

Марья Петровна, работающий пенсионер. Пенсия назначена в 2014 году. В декабре 2015 от получения ее отказалась сроком на 1 год (по 31.12.2016)

Ольга Сергеевна, работающий пенсионер. Пенсия назначена в 2014 году. В декабре 2015 от получения ее отказалась сроком на 2 года (по 31.12.2017)

Светлана Игоревна, работающий пенсионер. Пенсия назначена в 2014 году. В декабре 2015 от получения ее отказалась сроком на 3 года (по 31.12.2018)



— Чтобы пример был более ярким, я назвала примерную, образную цифру. Если посчитать конкретно, 20 000 пенсии нетрудно добиться за 2-3 года работы (при отказе от назначения пенсии).

— Давайте посчитаем.

— Давайте. Сравним, предположим, Анну Ивановну, которая от пенсии не отказалась и работала, с Марьей Петровной — от пенсии отказалась и работала год и Светланой Игоревной — от пенсии отказалась и работала 3 года. При одинаковом начальном размере страховой пенсии хорошо зарабатывающего человека в 12 500 рублей, Анна Ивановна через год получит 13 445,07 рублей, Марья Петровна — 14 706, 25

рублей, Светлана Игоревна — 19 956, 24 рубля (см. таблицу).

— Лично мне, как человеку крайне острожному, хотелось бы иметь в руках какую-то «бумажку», что я действительно могла выйти на пенсию в 55 лет, но отказалась от получения пенсионных денег. Как это сделать?

— Вы можете с нашей помощью заранее определить размер вашей пенсии — при достижении 55 лет, получить справку о том, что, согласно возрасту, имеете право на пенсию, отказаться от нее и даже примерно подсчитать, сколько пролечите через год, два, три. А можете ничего не делать, продолжать трудиться. Поверьте, вся информация о вас заложена в базу

данных, перевод в пенсионный возраст оформится автоматически.

— Последний вопрос. Как называется документ, который определяет новые правила пенсионного поведения?

— Закон 400 ФЗ «О страховых пенсиях РФ», вступил в силу с 1 января 2015. Я думаю, актуальность его повышена тем, что разговоры о повышении пенсионного возраста ведутся постоянно. Вполне разумно поощрять человека за то, что он продолжает трудиться, отказавшись от пенсии — ради собственной выгоды в том возрасте, когда работать уже трудно. Человек добровольно увеличивает свой пенсионный возраст, продлевает молодость, при этом значительно повышает размер пенсии.



Виват победителям конкурса «Финансовый рынок Кузбасса-2015»! Спасибо тем, кто придумал его, кто занимается труднейшим делом — выбором!

Окончание. Начало на стр. 1

Внедрение IT-продуктов как ничто другое способствует повышению эффективности — это для бизнеса. Клиенту же «банк на диване» предоставляет массу удобных преимуществ как по скорости решения проблем, так и по удобству пользования. «Лидером по внедрению IT-технологий» в нашем регионе, а значит, новатором, двигателем прогресса стал филиал Газпромбанка в Кемерове. Заслуженно!

«Лидер карточной стратегии». Эта номинация оценивает охват населения банковскими картами, качество, количество и доступность операций, совершаемых с их помощью. Данное средство расчетов, обладая множеством несомненных достоинств, предоставляет как владельцам карт, так и кредитным организациям, занимающимся их выпуском и обслуживанием, массу преимуществ. Для нас это — удобство, надежность, практичность, экономия времени... Потому с удовольствием представляем победителя — Кемеровское отделение №8615 ПАО «Сбербанк России».

Названное отделение Сбербанка России признано также «Лучшим банком 2015 года». Номинация сложная и очень почетная.

«Лучшее» включает: непрерывное развитие во всех направлениях, признание со стороны клиентов, социальную активность, корпоративную

Лидеры делают себя сами

культуру. Всего не перечислить. Достаточно назвать лауреатов конкурса в этой номинации. (Кемеровское отделение Сбербанка России мы уже поздравили.)

«Лучший региональный банк-2015» — АО «Кузнецкбизнесбанк». Председатель его правления, Юрий Буланов награжден дипломом конкурса за личный вклад в развитие финансового рынка Кузбасса.

«Лучший региональный НПФ-2015» — АО «НПФ «МЕЧЕЛ-ФОНД». Его генеральный директор Вячеслав Момот также награжден дипломом конкурса за личный вклад в развитие финансового рынка Кузбасса.

«Лучшая страховая компания-2015» — филиал ООО «Росгосстрах» в Кемеровской области.

«Лучшая региональная страховая компания-2015» — ООО «Страховая компания «СДС». СК «Сибирский деловой союз» вышла на «первое место», получив заслуженное признание «За инновации в работе с агентами».

«Лучшая медицинская страховая компания-2015» — АльфаСтрахование-ОМС», филиал «Сибирь». Светлана Балашова, заместитель директора этой страховой компании — директор по страхованию, награждена за личный вклад в развитие финансового рынка Кузбасса.

«Лидером в кредитовании малого и среднего бизнеса» стало ООО «Кузбасский» филиала №5440 ВТБ24. Крайне важная для региона номинация. На предпринимателей России возложена сегодня миссия по обеспечению независимости РФ, за ними будущее как страны, так и нашего региона. А финансовая подпорка для любого бизнеса — залог его развития и успеха.

Солидное признание «Банк — лидер по приросту капитала» заслуженно достается ООО «Кемеровский» Сибирского филиала ПАО «Промсвязьбанк». В наше трудное время эта финансовая структура укрепляет свои позиции. Право, это достойно уважения.

В лидерах надежный друг и партнер «ФК» — ЗАО НПФ «Промгрозфонд». Мы рады поздравить его сотрудников с победой в номинации «Лидер пенсионных накоплений». Сохраняя и приумножая денежные вклады населения Кузбасса — пенсионеров будущих и настоящих, Промагрофонд способствует благополучию этой категории людей, а значит, социальной стабильности всего региона.

И, наконец, высочайшая личностная оценка профессионализма — «Банкиром года-2015» стала Анжелика Рогожкина, руководитель дирекции ВТБ в Кемеровской области.

Спасибо всем, кто работает на благо людей, на благо региона, всей страны. Кто в трудные времена 2015-го года сумел работать так, чтобы получить статус лидера. «Лидерами не рождаются, они делают себя сами», — сказал Стивен Кови, известный американский консультант по вопросам руководства и управления жизнью. Трудно с этим не согласиться.

Предлагаем вашему вниманию высказывания известных людей «родом из Кузбасса» на тему: «Деньги, бизнес, успех». У каждого свой путь и свои взгляды.



Олег Тинков, предприниматель, глава Тинькофф-Банка. Уроженец Польсаева:

— Инвестировать первые деньги в банковский проект, я не знал толком ни одного термина, не понимал требований Центрального Банка. Ничего страшного. Если у вас есть воля, желание, фантазия — идите в бизнес, который кажется вам лично прибыльным и интересным. Не обязательно про него все досконально знать. В моей книге о том, как создать успешный бизнес и честно заработать свой первый миллион, я раскладываю по полочкам накопленные знания и опыт — от выбора идеи для бизнеса до подготовки его к продаже. Почему книга достойна прочтения? Я — «серийный предприниматель», запустивший массу бизнес-проектов.



Виктор Логинов, артист, родился в 1975 году в Кемерове.

— Я никогда работы не боялся, даже работал шахтером, и в Москве быстро развел бурную деятельность, хватался за любые предложения, не гнушался сниматься в эпизодах, небольших ролях, соглашался на всякие антрепризы. А после того как засветился на канале ТНТ как ведущий программ «Интуиция» и «Ешь и худей», стали приглашать вести концерты, фестивали.

Я очень благодарен Гене Букину, который не только сделал меня популярным персонажем, но и финансово укрепил.

Я честно признаюсь, что зачастую работаю не ради искусства, а ради денег. И все вкладываю в свою семью. Когда сын Сашенька немного подрос, я купил квартиру в Болгарии, дабы ребенок проводил лето на море, купаясь и загорая на свежем воздухе. Перед рождением младшего сына Вани приобрел квартиру попросторнее.



Евгений Гришковец, писатель, актер, драматург и режиссер. Родился в Кемерове.

— Наверное, я делаю то, что люблю больше всего.

У меня никогда не было много денег. И поэтому каких-то фантазий, реализация которых невозможна по причине отсутствия денег, у меня не бывает. А когда они станут возможными, быть может, уже не будут вызывать у меня никакого желания. Я не думаю об этом. Вообще не думаю. Честно.

У меня нет определенно сложившихся отношений ни с издателями, ни с театрами. Живу за счет тех спектаклей, в которых сам участвую. А те гонорары, которые мне платят за то, что идут мои пьесы или за издание книжек, меня просто удивляют и радуют. Но я к ним отношусь, как к чему-то неожиданному и приятному. Как к подарку. В общем, я ни у кого не стою над душой, чтобы мне непременно отдали положенные мне деньги. И ни с кем не устанавливаю обязательных и долгосрочных отношений.



Финансовый рынок Кузбасса 2015

Представляем участников конкурса



ГАЗПРОМБАНК

Филиал «Газпромбанк» (Акционерное общество) в г. Кемерово

Год создания банка — 1990, филиала — 2007.

Миссия банка: «В масштабах страны, в интересах каждого!»

Основным бизнес-направлением Газпромбанк считает обслуживание корпоративных клиентов, число которых уже превысило 45 000.

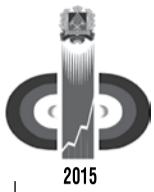
«Газпромбанк» — один из крупнейших универсальных финансовых институтов России, предоставляющий широкий спектр банковских, финансовых, инвестиционных продуктов и услуг корпоративным и частным клиентам, финансовым институтам, институциональным и частным инвесторам. Банк входит в тройку крупнейших банков России по всем основным показателям и занимает третье место в списке банков Центральной и Восточной Европы по размеру собственного капитала.

Банк обслуживает ключевые отрасли российской экономики, розничный бизнес также является стратегически важным направлением деятельности банка, и его масштабы последовательно увеличиваются. Частным клиентам предлагается полный набор услуг: кредитные программы, депозиты, расчетные операции, электронные банковские карты и другое.

В текущем году Газпромбанк подтвердил статус кредитной организации с уникальным опытом внедрения высокотехнологичных сервисов. Газпромбанк уже несколько лет плодотворно взаимодействует по ряду направлений с лидером в области IT-технологий в пенсионной сфере — Отделением Пенсионного фонда России. Результатом такого сотрудничества стал проект по приему Отделением ПФР по Кемерову заявлений от граждан о выборе страховщика по обязательному пенсионному страхованию. Газпромбанк совместно с ПФР и бизнес-партнером ООО «Национальный оператор социальных счетов» разработал и первым в России реализовал уникальную технологию приема заявлений от граждан с использованием усиленной квалифицированной электронной подписи с соблюдением требований действующего законодательства. В настоящее время все операционные подразделения банка оказывают услуги гражданам по переводу накопительной пенсии физических лиц. Реализация этого проекта соответствует общему направлению государственной политики России на увеличение доли услуг гражданам в цифровой форме.

650004, Кемерово, ул. Соборная, 3. Тел. (3842) 345-090 — приемная, (3842) 345-095 — кол-центр. e-mail: — filial@kemerovo.gazprombank.ru

ТЕМА НОМЕРА



**Финансовый
рынок
Кузбасса**

Представляем
участников конкурса

АО «НПФ «МЕЧЕЛ-ФОНД»

23 декабря 1994 года в Междуреченске Кемеровской области был зарегистрирован Негосударственный пенсионный фонд «Пенсионный Фонд Сибири», он получил право заниматься (дополнительным) пенсионным обеспечением граждан. А в 2006 году был создан Челябинский филиал НПФ «ПенФоСиб».

Даже в самых сложных экономических ситуациях фонд продолжал свою работу и развивался, выполняя свои обязательства перед вкладчиками и застрахованными лицами.

В 2009 году НПФ «ПенФоСиб» был переименован в Негосударственный пенсионный фонд «МЕЧЕЛ-ФОНД», исполнительным директором фонда становится Вячеслав Николаевич Момот.

В октябре 2014 года Негосударственный пенсионный фонд «МЕЧЕЛ-ФОНД» был реорганизован в форме преобразования в акционерное общество «Негосударственный пенсионный фонд «МЕЧЕЛ-ФОНД» и продолжил осуществлять деятельность по пенсионному обеспечению и страхованию на основании обновленной Банком России лицензии от 18.04.2006г, № 103/2 со сроком действия: без ограничения.

Предприятия, с которыми АО «НПФ «МЕЧЕЛ-ФОНД» осуществляет деятельность в рамках пенсионной реформы, находятся в следующих регионах России — на Дальнем Востоке, в Хабаровском, Краснодарском и Пермском краях, в республиках Саха Якутия, Удмуртия, Башкортостан, Карелия, на территориях Кемеровской, Новосибирской, Оренбургской, Волгоградской, Ростовской, Ленинградской, Иркутской, Челябинской и Московской областей.

За 20 лет своей деятельности фонд накопил большой опыт, подтвердил свою социальную значимость, и, как показывает время, способность работать и развиваться даже в самых сложных экономических ситуациях, выполняя свои обязательства перед вкладчиками и застрахованными лицами.

Фонд за последние несколько лет неоднократно принимал участие в областных конкурсах, где был назван лучшим региональным НПФ «Кузбасса».

Акционерное общество
Негосударственный
пенсионный фонд
**МЕЧЕЛ
ФОНД**

652873, Кемеровская область,
г. Междуреченск,
пр. Шахтеров, 37, помещение 4 а.
Тел. (38475)2-93-55, 2-93-83.
Факс: (38475)2-93-55
www.мечел-фонд.рф



Окончание. Начало на стр. 1

Первая пятилетка (1990-1995 годы). Становление

Учредителями «Кузнецкбизнесбанка» выступили 27 ведущих промышленных строительных и торговых предприятий города Новокузнецка. Это был первый коммерческий банк в городе и один из первых на тот момент в России.

Выстоять и укрепиться на первоначальном этапе бизнеса в условиях высоких рисков и конкуренции, при недостаточном разработанной системе государственного регулирования, без административной и финансовой поддержки со стороны государства и крупных корпораций удавалось не каждому. Многие гораздо более крупные и амбициозные банки и финансовые корпорации не справились с этой непростой задачей, однако «Кузнецкбизнесбанк» ее успешно решил и продолжил свое развитие.

Вторая пятилетка (1996-2000 годы). Взросление и первые трудности

Для всех банков страны 90-е годы были непростыми: финансовая нестабильность, чередование периодов замораживания курса доллара США и его быстрого скачкообразного роста, введение новых масштабных положений в налогообложении и регулировании деятельности банков. Все это требовало оперативности принятия решений и неординарного подхода к определению своей тактики работы.

Профессионализм банковских кадров и надежность самих банков жестко проверяются практикой, и «Кузнецкбизнесбанк» такую проверку выдержал, уверенно набирая обороты и увеличивая активы, капитал и количество клиентов, обсуживающихся в банке.

В 1998 году вся страна пережила серьезнейший финансовый кризис, банковский рынок Кузбасса вынужденно покинули многие кредитные организации, включая крупнейшие региональные. Особая ответственность за своевременное выполнение своих обязательств перед клиентами лежала на каждом банке. «Кузнецкбизнесбанк» решил и эту задачу, и уже в конце 1998 года на обслуживание в банк пришли новые предприятия Новокузнецка, Новокузнецкого района и юга Кузбасса, с которыми началось долгое доверительное и взаимовыгодное сотрудничество.



Третья пятилетка (2001-2005 годы). Уроки жизни

В 2002 году Система учета и сбора коммунальных платежей признана победителем Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России» в номинации «Жилищно-коммунальные услуги». «Кузнецкбизнесбанк» вводит новые услуги для населения и организаций города: «регулярные платежи» для частных лиц, открытие кредитных линий для юридических лиц и предпринимателей.

В 2002 году в рейтинге Московской межбанковской валютной биржи среди ведущих операторов рынка ГКО-ОФЗ ОАО АБ «Кузнецкбизнесбанк» занял 14 место, опередив многие более крупные банки России.

В 2003 году банком начат выпуск карт международных платежных систем «MASTERCARD» и «MAESTRO», а также новой совмещенной карты «Золотая Корона» и «MASTERCARD».

По итогам рейтинга CREDCARD «Кузнецкбизнесбанк» вошел в тридцатку лидеров карточного бизнеса из 225 банков, участвующих в рейтинге. В Кемеровской области это единственный местный банк, занявший столь высокую позицию на рынке банковских пластиковых карт.

В дополнительных офисах «Кузнецкбизнесбанка» в Новоильинском и Заводском районах появилась возможность осуществить денежные переводы по системе «Вестерн Юнион» как по России, так и в любую точку мира.

В 2004 году «Кузнецкбизнесбанк» занял 1 место в номинации «Лучший банк-эквайер» за развитие сети точек обслуживания по картам «Золотая Корона».

В сентябре 2004 года «Кузнецкбизнесбанк» отметил выдачу тысячного ипотечного кредита.

В ноябре 2005 года «Кузнецкбизнесбанк» впервые установил в городе банкоматы, совмещающие в себе одновременно 2 функции: выдача и прием наличных денежных средств для пополнения картсчетов.

Мы там,

Надежный банк — это банк,
которому можно верить,
банк полностью и безоговорочно
исполняющий свои обязательства

С 2001 по 2005 годы было открыто 6 дополнительных офисов в разных районах города, а также в городе Мыски.

Четвертая пятилетка (2006-2010 годы). Битва за рынок. Испытание кризисом

Идущие чередой годы, как положено, добавляют опыта, солидности, респектабельности. А при умело организованной работе еще и увеличивают благосостояние акционеров, партнеров, сотрудников. «Кузнецкбизнесбанк» помогает людям правильнее ориентироваться в мире финансов, эффективно распоряжаться своими деньгами и получать от банковского обслуживания максимальные преимущества.

17 июля 2006 года в головном офисе «Кузнецкбизнесбанка» распахнул двери нового современного и удобного операционного зала для обслуживания юридических лиц.

В 2007 и 2009 годах на областном конкурсе «Финансист года» победителем в номинации «Лидер пластикового бизнеса» стал ОАО АБ «Кузнецкбизнесбанк». Председатель правления Буланов Юрий Николаевич удостоен звания «Персона года».

В 2007 году у банка появился юбилейный 150 000-й клиент, владелец пластиковой карты «Золотая Корона».

Банк принял участие и стал победителем открытого конкурса «Оказание услуг муниципального заказа кредитными организациями по предоставлению кредитов с целью финансирования дефицита бюджета Новокузнецка

в 2008 году». В рамках муниципального контракта по финансированию дефицита бюджета города банк предоставил Администрации Новокузнецка кредит в размере 150 миллионов рублей.

По результатам 2008 года «Кузнецкбизнесбанк» обеспечил рост и необходимый уровень основных показателей работы: валюты баланса, капитала, доходов, рентабельности, органами корпоративного управления был обеспечен опережающий рост доходов над расходами. Резервы на возможные потери были увеличены и доведены до уровня, соответствующего реальной экономической ситуации. Все нормативы, установленные Банком России, выполнялись с запасами на возможные непредвиденные ситуации.

В 2007 — 2009 годах открываются новые дополнительные офисы в Заводском, Кузнецком, Новоильинском районах города.

В январе 2010 года агентство РБК подготовило рейтинг самых прибыльных и эффективных банков России по итогам 9 месяцев 2009 года. В рейтинге участвовало 500 банков. В топ 200 банков по показателям прибыльности и надежности вошел «Кузнецкбизнесбанк». Несмотря на мировой экономический и финансовый кризис, затронувший все страны и области экономики, «Кузнецкбизнесбанк» сохранил устойчивое финансовое положение и увеличил прибыль на 12 процентов. Взвешенная политика Банка позволяет в полной мере исполнять все нормативы Центрального Банка РФ в области оценки рисков, формирования резервов и тому подобному.

ГДЕ ВАМ УДОБНО



Пятая пятилетка (2011-2015 годы). Стратегия устойчивого развития

25 апреля 2011 года в Орджоникидзевском районе города, где живут и работают десятки тысяч новокузнецчан, открылся новый офис «Кузнецкбизнесбанка».

1 апреля 2012 года на улице Покрышкина, 11, «Кузнецкбизнесбанк» открывает очередной Центр коммунальных платежей. Так произошло расширение Центра коммунальных платежей №2, который с конца 1990-х годов действовал на проспекте Металлургов, 56. Здесь горожане могут произвести оплату различных услуг.

Жизнь стремительно меняется. Еще двадцать лет назад мы и представления не имели о пластиковых картах как способе расчета, платы за товары и услуги, сегодня же ими пользуется практически каждый. Завтра, возможно, появятся иные, более совершенные технологии, «Кузнецкбизнесбанк» следит за тенденциями рынка и развивает новые сервисы. Так с ноября 2013 года «Кузнецкбизнесбанк» предлагает сервис оплаты жилищно-коммунальных и прочих услуг в терминалах самообслуживания, установленных в офисах банка, магазинах, городских учреждениях. Оплата возможна как по банковским картам, так и наличными, причем не только бумажными купюрами, но монетами.

В декабре 2013 года «Кузнецкбизнесбанк» организовал встречу в формате «круглого стола» между бизнесменами и представителями банковского сообщества: «Обмен мнениями: бизнес и банки. Реалии и перспективы». Встречи со своими клиентами банк проводит регулярно, а эта встреча была посвящена очередной годовщине со дня основания банка.

В декабре 2013 года Банк начал выпуск кредитных карт разных пла-

тежных систем: «VISA»; «MasterCard»; «Золотая Корона».

«Кузнецкбизнесбанк» продолжает устанавливать платежные терминалы в торговых и сервисных предприятиях Новокузнецка для удобства обслуживания клиентов и является одним из немногих банков, которые предлагают горожанам прием банковских карт трех платежных систем: «Золотая корона», VISA и MasterCard. В январе 2014 года банком был установлен 500-й платежный терминал в Новокузнецке.

10 апреля 2014 года в Куйбышевском районе появился новый дополнительный офис банка.

1 августа 2014 на территории Объединенного Западно-Сибирского металлургического комбината открывается очередной (восемнадцатый!) дополнительный офис «Кузнецкбизнесбанка». «Мы там, где вам удобно» — под этим лозунгом «Кузнецкбизнесбанк» планомерно и настойчиво расширяет сеть обслуживания своих клиентов.

8 октября 2014 года в БЦ «Меридиан» состоялся вечер делового общения, организованный «Кузнецкбизнесбанком» для своих клиентов и партнеров. В ходе встречи Буланов Юрий Николаевич представил сборник «Экономическое равновесие. Просто о сложном», в который вошли 56 публикаций руководителей банка, вышедшие в центральной и местной периодической печати с 2004 по 2014 годы.

Хоккейная команда нашего «Кузнецкбизнесбанка» заняла первое место в Первенстве города Новокузнецка и по-

Правление АО «Кузнецкбизнесбанк» (слева направо): Попов С.Б., первый заместитель председателя правления, Рыжова И.А., заместитель председателя правления, начальник управления вкладов населения, Буланов Ю.Н., председатель правления, Шигаурдинова С.А., главный бухгалтер, Ноженко Ю.М., заместитель председателя правления, начальник операционного управления, Вахрушев И.А., заместитель начальника управления автоматизации и информационных технологий — начальник отдела платежных систем

четное второе место в Кубке города по хоккею с шайбой среди любительских команд Новокузнецка в сезоне 2014-2015 годов.

За 25 лет работы сотрудники, правление и акционеры АО «Кузнецкбизнесбанк» вкладывали заработанные средства в развитие банка. Акционерами банка суммарно было вложено в уставный капитал банка в виде акций около 50 миллионов рублей. Сейчас капитал банка устойчиво находится в пределах 1,25 — 1,3 миллиарда рублей, то есть увеличен в 25 раз.

Более 1 миллиарда рублей в собственном капитале банка составляют накопленная прибыль и резервный фонд. Это результат нашей совместной работы с акционерами, важнейший элемент финансовой устойчивости банка, гарантия будущего банка, его клиентов, сотрудников и акционеров.

Наш принцип — надежность

Работа банков — это постоянный поиск «золотой середины» между интересами его клиентов, вкладчиков и заемщиков, между желаниями сотрудников и акционеров, между требованиями, формируемыми конкурентной средой и реальными возможностями банка.

Надежность достаточно просто достигается в стабильной обстановке, но испытание на прочность проходит и в экстремальных ситуациях, к этому нужно быть готовыми.

Составляющими частями надежности, в нашем понимании, являются правила повседневной работы:

■ **Неукоснительно следовать требованиям Банка России.**

Нормативные акты Банка России — основа основ работы банка. Нельзя «рисовать» баланс, «надувать» прибыль, «оптимизировать» расходы. Важно не выглядеть надежным, а реально им быть.

■ **Всегда иметь достаточный запас средств на непредвиденные ситуации.**

Не все и не всегда происходит так, как планируется. В самый неожиданный момент могут случиться неприятности, которые потребуют от нас внеплановых расходов, и к этому нужно быть готовыми. Осторожность и предусмотрительность ограничивают банк в возможности получения доходов, но они и ограничивают потенциально высокие риски банка, значит, деньги клиентов находятся в сохранности.

■ **Эффективно организовывать весь рабочий процесс, не упускать мелочей.**

Сегодня клиент платит ту цену, которую он считает справедливой и сильной для себя. Маркетинговыми и рекламными усилиями можно привлечь клиентов в банк, но если они поймут, что декларации банка расходятся с реальными делами, они уйдут и не вернуться. Для клиентов важно качество и цена, достичь этого можно только постоянной работой по организации банковских операций.

■ **Исключить риски для клиентов.**

Банки — это организации, системно управляющие рисками. Принимаемые банками риски должны быть хорошо просчитаны и взвешены. Банк может рисковать только частью зарабатываемой прибыли, но не деньгами своих вкладчиков и клиентов. Именно для этого банки используют при кредитовании залоги и поручительства.

■ **Обязательно вкладывать прибыль в устойчивое развитие.**

Прибыль, зарабатываемая банком приоритетно должна вкладываться в развитие. Неправильно рассчитывать на акционеров, если у банка не хватает капитала. Зарабатываемой банком прибыли должно хватать на устойчивое эволюционное развитие. Это объективный показатель качества управления банком, это и одно из проявлений реально достигнутого состояния надежности.

...Добиться настоящего успеха было бы невозможно без слаженной работы надежного и профессионального коллектива. Сейчас в банке трудятся высококвалифицированные специалисты и компетентные руководители, обладающие уникальным опытом и знаниями, у банка много клиентов, с которыми за долгие годы сложились доверительные отношения.

Наше общее будущее создается нашими общими усилиями.



Финансовый рынок Кузбасса

Представляем участников конкурса

ЗАО «НПФ «ПРОМАГРОФОНД»



ЗАО НПФ «Промагрофонд» — один из старейших участников пенсионной системы России: Фонд зарегистрирован 12 октября 1994 года, осуществляет деятельность на основании лицензии №28/2.

ЗАО «НПФ «Промагрофонд» — закрытое акционерное общество, исключительными видами деятельности которого являются:

■ деятельность по негосударственному пенсионному обеспечению участников фонда в соответствии с договорами негосударственного пенсионного обеспечения;

■ деятельность в качестве страховщика по обязательному пенсионному страхованию в соответствии с Федеральным законом от 15 декабря 2001 г. №167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» и договорами об обязательном пенсионном страховании.

ЗАО «НПФ «Промагрофонд» имеет рейтинг надежности А++ «Исключительно высокий (наивысший) уровень надежности» от рейтингового агентства «Эксперт РА».

В ходе проведения рейтинговой оценки ЗАО «НПФ «Промагрофонд» в качестве позитивных факторов были выделены высокие размерные характеристики фонда, консервативная стратегия размещения пенсионных накоплений, высокое качество стратегического планирования, а также высокая географическая диверсификация застрахованных лиц и высокий уровень информационной прозрачности.

ЗАО «Негосударственный пенсионный фонд «Промагрофонд» уверенно входит в «десятку» лидеров пенсионного рынка страны по основному показателю деятельности.

На территории Кузбасса НПФ «Промагрофонд» начал свою деятельность с августа 2008 года. Сейчас работает офис в Кемерове, а также представители фонда в городах Мыски, Прокопьевск, Киселевск, Осинники, Таштагол, Анжеро-Судженск, Топки, Березовский, Ленинск-Кузнецкий, Гурьевск, Салаир, Яшкино, Юрга.

Г. Кемерово,
ул. Кузбассая, 31.
Тел./факс: (3842)45-40-50
www.promagfond.ru

От всей души поздравляем коллектив Кузнецкбизнесбанка с юбилеем! Ждем новых находок, бизнес-решений, офисов, услуг — для расширения возможностей предприятий региона и каждого кузбассовца. Спасибо, что вы украшаете финансовый рынок Кузбасса!

ТЕМА НОМЕРА



**Финансовый
рынок
Кузбасса**

Представляем
участников конкурса

**АЛЬФА
СТРАХОВАНИЕ-ОМС
Филиал «Сибирь»**

«АльфаСтрахование-ОМС» филиал «Сибирь» — лидер среди страховых медицинских организаций Кузбасса. Начав свою деятельность 13 декабря 1991 года как региональная компания, сегодня «АльфаСтрахование-ОМС» филиал «Сибирь» — часть одной из крупнейших страховых компаний федерального уровня. «АльфаСтрахование-ОМС» занимает 5 место в РФ по числу застрахованных в системе ОМС. Ведущее российское рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») присвоило компании рейтинг «А++» — «исключительно высокий уровень надежности и качества услуг». Лицензия компании ОС № 0193-01 ЦБ РФ на оказание страховых услуг в сфере ОМС выдана бессрочно.

Филиал «Сибирь» более 20 лет осуществляет организацию оказания доступной медицинской помощи населению, контролирует качество предоставленных услуг и обеспечивает защиту прав застрахованных. Одним из приоритетных направлений работы является приближение страховых услуг к клиентам:

- функционирует 63 пункта выдачи во всех муниципальных образованиях Кемеровской области, которые расположены в шаговой доступности и имеют удобный для посетителей график работы;

- действуют выездные мобильные пункты выдачи полисов для обеспечения полисами жителей отдаленных сельских территорий и предприятий. Заявку на выезд можно оставить по телефону 8 (3842) 71 99 91;

- осуществляется курьерская доставка полисов ОМС на дом для определенных категорий граждан.

Важное направление деятельности компании — защита интересов и прав застрахованных граждан включает организацию контроля качества медицинской помощи, мониторинг доступности медицинских услуг и изучение удовлетворенности пациентов качеством медицинской помощи. Специалисты отвечают на интересующие граждан вопросы по ОМС, помогают клиентам оперативно разобраться в конкретной ситуации при получении медицинской помощи.

Филиал «Сибирь» — многократный призер регионального конкурса «Финансовый рынок Кузбасса», в 2014-м компания награждена в номинациях «Страховая медицинская организация года» и «Информационно открытая страховая организация».

Сегодня «АльфаСтрахование-ОМС» филиал «Сибирь» доверяют более 2,4 миллиона жителей Кемеровской области (90 % населения).

**Единый информационный центр:
8 800 555 1001 (звонок бесплатный).
Адрес: Кемерово, пр. Ленина, 137.
Сайт: www.alfastrahoms.ru**



Рейтинг

жителей Кемеровской области, которые верно определили критерии выбора банка ради собственной финансовой выгоды



Антон Писаренко из Новокузнецка на первом месте. Парень погасил задолженность перед одной финансовой структурой деньгами второй после того, как старательно изучил банковские правила. Ему и слово:

— Так уж получилось, что есть у меня кредитка от банка (назовем его «Первый»), которая кушает по 8 000 рублей в месяц (1 000 рублей — основной долг и 7 000 рублей процентов), причем обещает делать это почти бесконечно. Когда выдавали кредитку, показали красивый график, который меня устроил. Ну и взял ее со спокойной душой.

Лежала она себе целый год...

И вот я ею воспользовался в декабре 2014 в самый разгар кризиса. И понял я, что бремя повесил на себя непосильное.

Решил я взять потребительский кредит, дабы закрыть эту сосущую дыру. Мною был выбран банк (назовем его «Второй»), в котором я клиент зарплатный. Позвонил по 8-800, оформил онлайн заявку. Через 30 минут пришло одобрение кредита на 132 000 рублей.

Казалось бы, в чем подвох может быть? Кредит ведь уже одобрен! Дело 5-10 минут, подписать договор и перевести деньги на карту...

Но нет. Около 20 минут мы только оформлялись, потом минут 50 мне пытались всучить страховку:

- первая стадия: операционистка рассказывает о замечательных преимуществах страховки;

- вторая стадия: операционистка пропадает минут на 10, потом возвращается и из нее снова лезет информация про страховку, но уже на новом энергетическом уровне;

- третья стадия: меня уговаривают три человека взять страховку.

Условия страховки: 400 рублей плюсуется к ежемесячному платежу в течение всего срока кредитования, а он у меня 60 месяцев (5 лет). Если вы досрочно погасили кредит, ну, скажем, через 3 месяца, платить за страховку придется оставшиеся 4 года и 9 месяцев!

Отбилась, подписали договор без страховки. Получил деньги на карту.

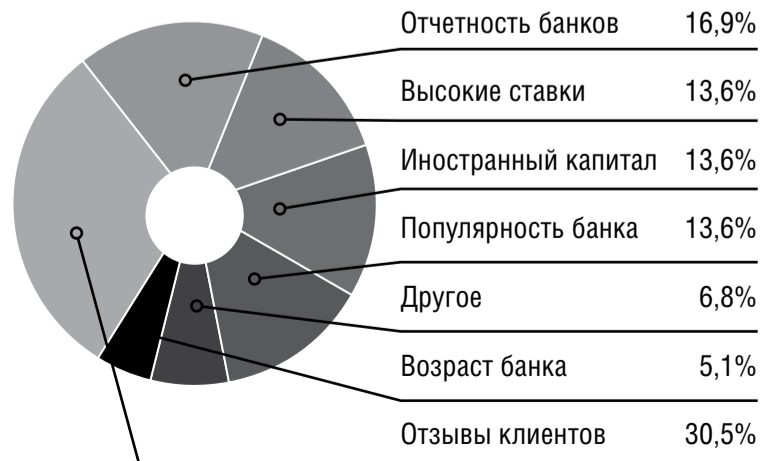
Деньги сняты, кредитка от «Первого» погашена!

Через 2 дня прихожу во «Второй» и пишу договор о частичном погашении кредита на сумму 50 000 рублей (я заранее брал сумму кредита больше, чем мне требовалось погасить на кредитку «Первого», поэтому осталась сумма 50 000 рублей). Таким образом, оставил сумму ежемесячных выплат, но скосил срок сразу за 2 года.

В итоге, я имею теперь ту же самую задолженность, что и была — 82 000 рублей, ежемесячный платеж 4 000

При наличии небольших денег, которые получается сэкономить от зарплаты, несущих их в банк, кладу на счет. Проценты маленькие, но это только начало! Главное, скоро я смогу купить себе шубку, не обращаясь за кредитом

На что ориентируются россияне при выборе банка



рублей (было на кредитке 8 000): списание основного долга 2 000 рублей (было на кредитке 1 000), списание процентов — 2 000 рублей (было на кредитке 7 000). Результат налицо.

А теперь самое главное! Ну их, эти кредиты. Не для меня это. Вообще.

Может быть для кого-то, кто более разумен и расчетлив, это хорошая форма приобретения имущества, но не для меня. И запомните: читайте условия договора. Страхование — сугубо добровольное действие. Вас никто не может заставить подписывать страховку!



Серебро получает Виктор Кочетков из Кемерово. Он очень любит, когда кредитная карта не забирает, а возвращает деньги за покупки.

При выезде из России в Европу на отдых он решил положить деньги на Mastercard с опцией cash-back. Приятель рассказывали, что на карты именно этого банка вернулись проценты за приобретение промтоваров за границей (при этом они клялись, что карты других банков за границей функцию cash-back не реализовали).

Карта исправно оплачивала покупки промтоваров за границей в общей сумме на 37 000 рублей. Через месяц на карту Виктору действительно вернулось 1 850 рублей — 5% от потраченных денег. Дело не в сумме, дело в принципе, Виктор был доволен!

Но особенно понравилась ему следующая финансовая операция. Нечаянно он купил билет на электричку из Римини до Милана с пересадкой в Болоньи, в то время как он мог доехать на поезде в Милан без пересадки. За 30 минут до посадки, ему удалось поменять билет в кассе вокзала, при этом ему обещали вернуть на карту 13 евро. И действительно по приезду в Кемерово ему поступило 923 рубля.

Виктор знает, что условия договора не все банки исполняют. «У меня не тот случай, — говорит он, — я тщательно выбирал финансовую структуру. Критерием служили советы «бывалых».



Третье место отдаем Ольге, молодой кемеровчанке. Ее опыт небольшой, но она — молодец, действует сознательно.

— Некоторое время дома у меня находилась небольшая денежная сумма в 6 000 рублей, с которой я решила начать резервное накопление. Четко понимая, что деньги маленькие, не знала, в какой банк их лучше отдать. Обратилась к собеседникам по чату. Мне посоветовали (дословно) сделать так:

«Света, положите в банк, который ближе к дому или недалеко от работы. На проценты внимания особо не обращайте. Разница в 2% по вкладу на 6 000 это 120 рублей в год. Право, очень неудобно мотаться куда-то специально из-за 120 рублей (10 рублей в месяц), тем более, вы и пополнять хотите».

Я так и сделала. И оценила преимущества: банк под боком, не надо тратить даже 18 рублей на маршрутку. Более того. При наличии небольших денег, которые получается сэкономить от зарплаты, несущих их в банк, кладу на счет. Проценты маленькие, но это только начало! Главное, скоро я смогу купить себе шубку, не обращаясь за кредитом, а, наоборот, при помощи денег (процентов), которые мне начислил банк!

Подпорченный отдых

Кузбассовцы, привыкшие отдыхать за рубежом, сегодня в раздумье

Леонид Алексеев

Куда лететь безопасно? Как застраховаться от отмены (переноса) рейса, всего тура, замены отеля, потери багажа и прочих неприятностей, которых с каждым годом становится все больше? «ФК» постарается помочь.

Чересчур непредвиденный фор-мажор

Согласно указу президента РФ, с 6 ноября запрещена продажа турпакетов с перелетом российской авиации в Египет. 24 ноября глава МИД РФ Сергей Лавров заявил, что ведомство рекомендует гражданам России воздержаться от поездок в Турцию с туристическими целями в связи с тем, что уровень террористической угрозы в Турции не меньше, чем в Египте.

Туроператоры остановили продажу путевок на оба направления и начали предлагать россиянам, уже купившим поездки в Египет и Турцию, другие варианты отдыха. По данным Русской страховой транспортной компании, продано до 10 000 туров в Египет, до 5 000 туров в Турцию с вылетом вплоть до Нового года.

Альтернативные предложения

При стандартной ситуации, когда турист отказывается от путешествия по личным соображениям, турагент, действуя в рамках закона «О защите прав потребителей», обязан вернуть стоимость путевки за вычетом понесенных им затрат.

Однако если отмена тура произошла по обстоятельствам, не зависящим от сторон, как это случилось сейчас, по закону № 132-ФЗ (ст. 14) клиенту возвращается вся сумма полностью, без каких-либо вычетов. Те же туристы, чей отдых был прерван, имеют право на компенсацию, равную стоимости неоказанных услуг.

Тем не менее туроператоры, объявившие об отмене всех рейсов в Египет и Турцию, предлагают своим клиентам альтернативу возврату денег. «Натали Турс» и PEGAS Touristik, к примеру,



дают возможность изменить страну пребывания и обещают клиентам максимально сохранить условия предложенных ранее пакетов.

«Турецкие авиалинии» ведут себя довольно жестко. С пониманием того, как непросто «выбить» деньги россиянину за нереализованный билет, они предоставили 5 дней (до 30 ноября 2015) на перебронирование, изменение маршрута поездки — но на срок до 28 февраля 2016 года. То есть летний период в этот план реструктуризации не попадает.

Даже в Ростуризме пока не готовы говорить о выплатах. «Механизм возврата денег за путевки будет обсуждаться позже, сроки выплаты компенсаций пока не известны», — комментируют из агентства.

Набор слов

Страховщики также отказались от выплат. Юлия Алчеева, председатель Комитета по страхованию в сфере туризма ВСС, говорит так:

— На случай невозможности совершения поездки (страховка от невыезда) в Правилах страхования у компаний четко указаны риски, по которым происходит отмена поездки. Риска «невыезд по причине запрета на продажу туров» в Правилах не предусмотрено. Поэтому этот случай не будет являться страховым.

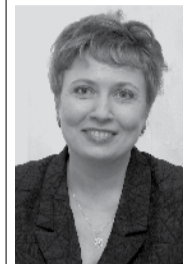
По мнению представителей союза, туристы вряд ли смогут рассчитывать и на компенсации в рамках договора страхования гражданской ответственности туроператоров. «По страхованию ответственности туроператоров случай также не страховой. Если введен запрет, то это независимые от сторон причины. Соответственно, туроператор не может считаться не исполнившим обязательство, то есть страховой случай не происходит и по договорам гражданской ответственности туроператоров». Под риск «отмена поездки» заявление МИД о нежелательности поездок также не подпадает. Компенсации станут возможными

Лучший критерий при выборе турфирмы — добрая слава. То, что в народе называют сарафанным радио

лишь в случае, если туристические операторы объявят о неисполнении своих обязательств.

Такой вот набор слов.

На «дядю» не рассчитывать



— Противоречий между законом, инструкциями и поведением операторов слишком много, чтобы мы могли говорить о формировании цивилизованного рынка, — считает Ирина Кокорулина, директор ООО «Сибирский мир».

— Сейчас, например, туристические операторы заявляют о возможности поменять отель на свое усмотрение и прописывают этот пункт в договоре. А турагенты, непосредственно продающие путевки, указывают в договоре с туристом достоинства конкретного отеля, его пляж, ресторан и прочее, отправляют человека в конкретное место и вынуждены гасить его недовольство в случае замены отеля проживания. Мы хорошо знаем право туриста на возмещение убытков и компенсацию морального вреда в случае невыполнения условий договора о реализации туристского продукта.

— Часто такое случается?

— Готова постучать по дереву — у нас не было ни разу. Я очень долго работаю в сфере туристического бизнеса и привыкла быть очень осторожной в выборе партнеров.

— Подскажите, как избежать контакта с фирмами-однодневками? Как правильно выбрать туристическое агентство?

— Это сделать довольно трудно, но необходимо (для тех, разумеется, кто любит ездить за рубеж). Менеджер по туризму, как врач, как юрист, должен быть своим, «домашним».

Как ни печально признать, объективно лучший критерий при выборе турфирмы — добрая слава. То, что в народе называют сарафанным радио. Слушайте отзывы, спрашивайте мнения, листайте сайты, форумы. Было бы здорово, если бы все туристы писали честные отзывы — хоть пару слов — и размещали их на сайте или посылали нам. Эти мнения помогли бы формировать правильное впечатление.

Стр. 12

ПРЕЦЕДЕНТЫ

Хитрые схемы не помогли

В конце 2011 — начале 2012 года группа туристов исчезнувшего туроператора «Альфа Вояж» обратилась в суд с требованием о возмещении ущерба со страховщика, застраховавшего ответственность этой турфирмы.

«Особенностью» данного дела было то, что «Альфа Вояж» являлся перекупщиком туров ряда крупных московских туроператоров. Именно по такой «странной» схеме были проданы порядка сотни путевок туроператора PEGAS Touristik. В итоге туристы с такими путевками не подпали под действие фингарантий, которые предоставляла СК «Евросиб Страхование» компании «Альфа Вояж».

Однако суд первой инстанции принял сторону потребителей. Общая сумма претензий соста-

вила порядка 800-900 000 рублей. Количество истцов-заказчиков, непосредственно плативших в кассу туроператора — 7 человек, а количество пострадавших туристов, в пользу которых был подан данный иск — 20 человек.

— Мы выражаем искреннюю надежду на формирование положительной судебной практики, которая позволит защитить интересы пострадавших, поможет турагентам, которые зачастую «на своих плечах» несут груз проблем, связанных с исчезновениями операторов, — говорят юристы.

Наскочил плут на тройного плута

За свой, агентский, счет

Мордовская турфирма «Рус Тур» (Саранск) возместила ущерб пострадавшим туристам из собственных средств.

Компания направила на выплату компенсации около 500 000 рублей. Клиенты «Рус Тура»

пострадали по вине «разорившихся» туристических компаний «Лабиринт», «Идеал-тур», «Роза ветров Мир», «Нева», «Экспо-тур».

— По закону мы не обязаны возвращать средства (это «прерогатива» операторов). Но так как мы дорожим своей репутацией, нам важно доверие туристов. Не дожидаясь страховых возмещений, мы начали выплату компенсаций, — заявил директор «Рус Тур».

Обещать — дело господское, исполнять — холопское

А сотрудники — кто?!

Вернуть туристам более 400 000 рублей плюс небольшую сумму за моральный ущерб придется одному из турагентств Белгорода.

Суд обязал турфирму компенсировать ущерб обманутым туристам, несмотря на то, что по декларации турагентства средства были похищены конкретной его сотрудницей.

Один из пострадавших запланировал отдых с супругой в Таиланде. В турагентстве за услуги попросили 157 700 рублей. Деньги мужчина передал сотруднице фирмы, которая оформляла договор. Лететь к месту отдыха он планировал в январе 2015 года. В декабре 2014 года мужчине позвонили из турфирмы и сказали, что поездка не состоится. Аналогичный «сюрприз» ожидал и обратившихся в агентство трех туристов, собравшихся отдохнуть в Египте, которые заказали услуг на общую сумму более 250 000 рублей.

Обманутые белгородцы обратились в суд. Он признал их требования обоснованными. Теперь туристическая компания обязана вернуть все деньги, полученные от клиентов по договорам. В силу того, что фирма отказалась выплатить деньги добровольно, ей присужден штраф в размере половины от каждой суммы в пользу истцов. Моральный вред клиентам турфирмы суд оценил в 3 и 5 000 рублей.

Один в грехе, а все в ответе



**Финансовый
рынок
Кузбасса**

2015

Представляем
участников конкурса

ООО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «СДС»



Страховая компания была зарегистрирована 22 февраля 1995 года. Тогда же была определена ее миссия — обеспечить максимальный сервис в местах своего присутствия.

В число клиентов «СК «СДС»» входят крупные промышленные предприятия Кузбасса, муниципальные, областные и федеральные учреждения, работающие на территории Сибирского Федерального округа.

«СК «СДС»» первая в регионе разработала уникальную систему страхования шахтеров и программу по страхованию детей для получения образования. Начиная на региональном рынке всего с 17 видов страхования, сегодня компания предоставляет более 40.

Эксперты страхования несколько лет подряд признают компанию лидером рынка, разделяя мнение специалистов федерального уровня, которые не первый год подтверждают высокий профессионализм сотрудников компании и значимый вклад СК «СДС» в развитие системы страховой защиты в России. Компания несколько раз становилась обладателем звания «Бренд Кузбасса», неоднократно признавалась лауреатом федеральных и региональных конкурсов в области финансов и страхования — «Бренд Кузбасса», «Финансовый рынок Кузбасса», Торговая марка Кузбасса и др.

Компания внесена в энциклопедию «Лучшие компании России в области финансов и страхования».

Особое внимание «Страховая компания «Сибирский Дом Страхования» уделяет качеству обслуживания своих клиентов. Для их удобства действует развитая сеть страховых агентов, что позволяет предоставлять страховые услуги максимально близко к местам работы и к местам проживания застрахованных.

В августе 2015 года Страховая компания «СДС» осуществила выплату перестраховочного возмещения в сумме 26 374 000 рублей ООО «Страховое общество «Сургутнефтегаз» по страховому случаю «пожар в моторном отсеке» карьерного автосамосвала БелАЗ. Доля ответственности перестраховщика (Страховой компании «СДС») в общем размере страховой выплаты составила 80%. Это самая крупная выплата по договору перестрахования за все время работы компании на российском перестраховочном рынке.

ООО «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «СДС»
650000, г. Кемерово, ул. Весенняя, 5,
тел.: +7 (3842) 680-400, 680-500
www.skds.ru

Время вкладывать

Квартиры стали доступнее благодаря ипотеке с господдержкой

○ ситуации на ипотечном и жилищном рынке «ФК» беседует с Юлией Шматок, директором областного Фонда развития жилищного строительства и Агентства по ипотечному жилищному кредитованию.

— Какие основные тенденции определили ситуацию на рынке ипотечного жилищного кредитования в Кемеровской области в 2015 году?

— Я думаю, всем хорошо известно, что после повышения Центробанком ключевой ставки, в декабре 2014 года с 10,5 до 17% годовых, ставки по банковским кредитам ощутимо выросли. Не исключением стала и ипотека. И тогда ряд коммерческих банков вообще прекратили выдачу ипотечных кредитов, а оставшиеся подняли ставки в диапазоне от 15% до 25%, сделав их по сути запретительными.

В такой ситуации для поддержки ипотечного рынка правительство поручило Министерству строительства совместно с федеральным АИЖК разработать льготную ипотечную программу для покупки квартир в новостройках со ставкой не выше 12% годовых.

Такая программа была разработана, и с апреля этого года кредиты, в рамках государственной программы субсидирования процентной ставки, начали оформлять как банки, так и наше Агентство.

Появление этой программы, безусловно, активизировало рынок ипотеки, и оказало поддержку жилищному строительству. Если в первом квартале, из-за высоких ставок, связанных с повышением ставки ЦБ, жилищные условия в областном АИЖК улучшили только 20 семей, то после запуска ипотеки с господдержкой объемы кредитования выросли в десятки раз. На сегодняшний день с помощью Агентства приобрели жилье уже около 800 кузбасских семей, оформив ипотечных займов на 674 миллиона рублей. Предполагалось, что она будет действовать до 1 марта 2016 года, однако сейчас уже рассматриваются варианты продления.



— Как менялись в этом году процентные ставки по федеральной ипотечной программе?

— В течение года АИЖК постоянно улучшало условия ипотечного кредитования. За время действия программы с господдержкой ставки снижались 4 раза.

На сегодняшний день АИЖК предоставляет ипотеку на новостройки под 10,9% годовых, а для отдельных категорий граждан ставка еще ниже — от 10,65% годовых. К таким категориям относятся: молодые семьи, бюджетники, семьи с двумя детьми, люди, нуждающиеся в жилье, военнослужащие, граждане, проживающие в ветхом и аварийном жилье и другие. Всего 14 категорий граждан. Также эти граждане могут воспользоваться льготными ставками при покупке квартиры на вторичном рынке от 13% годовых. А многодетные семьи, в которых трое и более детей могут получить заем на покупку квартиры в новостройке по ставке 9,9% годовых, а на вторичном рынке от 12,25%.

— А где выгоднее сегодня приобретать квартиры в новостройке или на вторичном рынке. Как ведут себя цены на недвижимость?

Юлия Шматок,
руководитель АИЖК
Кемеровской области:

— Хочу, чтобы все встретили Новый год в своем семейном кругу, в собственном доме! Пускай Новый год принесет счастье и радость, благополучие и спокойствие, оправдает добрые надежды и исполнит заветные мечты!

— Сегодня покупать квартиры в новостройках гораздо выгоднее, так как ставки по ипотеке ощутимо ниже.

Кроме того, предложений на рынке предостаточно. Причем, я бы порекомендовала при выборе квартиры на первичном рынке, в первую очередь, обращать внимание на проекты комплексной застройки. Плюсы здесь очевидны — единый архитектурный ансамбль, необходимая социальная инфраструктура, современные детские площадки и благополучные соседи.

Кстати, застройка 68 микрорайона — на пр. Комсомольский, которую ведет Фонд, как раз отвечает всем этим требованиям. Если посмотреть статистику АИЖК Кемеровской области, то сегодня примерно 50% займов по Кемерову оформляется на первичном рынке, и эта цифра постоянно растет.

Покупка вторичного жилья также может быть достаточно выгодной, так как цены на такие квартиры с начала года снизились примерно на 20%.

— Удобным вариантом приобретения жилья является и областная программа «Материнский капитал», реализуемая АИЖК КО. Расскажите, о ней подробнее.

— Конечно, материнский капитал является существенным подспорьем



для всех, кто улучшает свои жилищные условия. Областная программа «Материнский капитал», разработанная нами по поручению администрации региона, действует в Агентстве с октября 2014 года и пользуется большим спросом. Мы даем заем, равный сумме средств федерального, и при наличии, областного материнского капитала, а затем его погашают средствами МСК. Средний срок займа — 6 месяцев, этой программой воспользовались уже более 400 семей. Заем равный сумме материнского капитала выдается без справок о доходах и ежемесячных платежей, что тоже удобно для людей.

— Какие еще важные для АИЖК КО события произошли в этом году?

— В сентябре Агентством в очередной раз подтвержден впервые полученный в 2011 году сертификат соответствия системы менеджмента качества ИСО 9001-2001. Мы по-прежнему имеем наивысший рейтинг среди региональных операторов федеральной ипотечной программы.



Подробную консультацию по ипотечному кредитованию можно получить в одном из офисов АИЖК Кемеровской области:

г. Новокузнецк, ул. Павловского, 11а,
тел. (3843) 200-550,

г. Кемерово, пр. Октябрьский, 51,
тел. (3842) 900-550.

г. Ленинск-Кузнецкий,
пр. Текстильщиков, 14,
тел. 8-950-582-10-49.

Сайт: www.aigk-ko.ru

Есть деньги. Куда вложить?

«ФК» опросил порядка 20 финансовых экспертов, чтобы узнать их мнение по поводу возможно лучшего инвестирования в 2016 году

Лариса Филиппова

Предлагаем материал, собранный на базе этих высказываний.

1 Вложение денег в банки

Самый популярный и самый банальный вид вложения денег — это в банки. Распределять средства по банкам надо таким образом, чтобы в каждом находилась сумма не более 1 400 000 рублей, так как страховка распространяется только на такой объем средств.

2 Вложение денег в недвижимость

Если недвижимость рассматривать как инвестиционный инструмент, луч-

ше приобретать постройки на этапе «котлована», так как они могут дать максимальную прибыль.

3 Вложение денег в бизнес

Из всех инструментов бизнес наиболее высокодоходный. Основные риски в самом начале. Потом, если бизнес растет, то доход увеличивается, а рискованность данного инструмента падает. Плюс это очень увлекательный и интересный инструмент.

4 Вложение денег в ценные бумаги

Использование данного инструмента требует определенного профессионализма и навыков.

5 Вложение денег в драгоценные металлы

Вложение денег в драгоценные металлы, в такие как золото, серебро, платина, палладий. Долгосрочное инвестирование. Пик прибыльности позади, надо ждать следующего.

6 Вложение денег в искусство

Очень интересный вид вложений. В случае понимания искусства профит может быть очень высоким — в сотни процентов прибыли.

7 Вложение в сайты разного вида направленностей

Инвестирование в сайты является интереснейшей темой. Минусом явля-

ется то, что в этом надо разбираться и быть «в теме». Просто взять и работать на сайте без понимания принципов и методов монетизации нельзя.

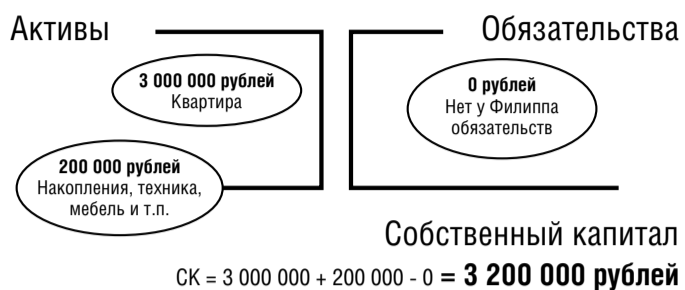
8 Вложение денег в собственное развитие

Это самое важное решение в жизни. Это безрисковое инвестирование и прибыльное — просто мечта инвестора, которая низкокзатратна и доступна каждому.

Без вложения денег в свое развитие все остальное практически бессмысленно. Вклад в себя — это как мощный катализатор в химической реакции.



Кредитная история Филиппа



Филипп и потребительский кредит

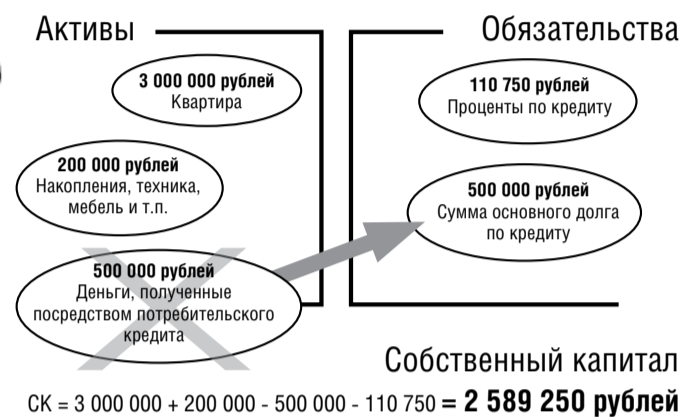


Схема расчетов по кредиту

Сумма кредита	500 000 руб.
Срок кредита	24 месяца
Процентная ставка	20%
Схема расчета	аннуитентные платежи
Первоначальный взнос	отсутствует
Начала выплат	ноябрь 2015
Единовременная комиссия	отсутствует
Ежемесячная комиссия	отсутствует

Переплата по кредиту 110 749,63 руб.

Риски для заемщика

Потребительский кредит (заем) — один из самых доступных финансовых продуктов для населения

Потребительским кредитованием занимаются не только кредитные, но и некредитные финансовые организации, которые осуществляют профессиональную деятельность по предоставлению потребительских займов (микрофинансовые организации, ломбарды, кредитные потребительские кооперативы).

Кредиты предоставляются на личные нужды, не связанные с осуществлением предпринимательской деятельности на основании кредитного договора или договора займа, в том числе с использованием электронных средств платежа (например, банковской карты).

Отношения между кредиторами и заемщиками в потребительском сегменте кредитования (за исключением ипотечного кредитования) регулируются Федеральным законом от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)». Закон вступил в силу с 1 июля 2014 года и распространяется на договоры, которые заключены с этой даты и позже.

Договор дороже денег

Полная стоимость кредита имеет ограничения и не может превышать

более чем на одну треть среднерыночную величину, рассчитанную отдельно по каждому кредитору (кредитные или некредитные организации) и категории потребительского кредита (автокредиты, целевые потребительские кредиты на покупку товаров, нецелевые потребительские кредиты, POS-кредиты (кредитование непосредственно в торговых точках)). Ежеквартально Банк России размещает эту информацию в подразделе «Потребительское кредитование» раздела «Информационно-аналитические материалы» официального сайта Банка России (www.cbr.ru).

При выдаче кредита на сумму 100 000 рублей и более кредитор обязан предупредить заемщика, что если в течение года общий размер платежей по всем его кредитам будет превышать 50% годового дохода заемщика, то существует риск неисполнения обязательств по договору и применения штрафных санкций.

Подписав кредитный договор, заемщик соглашается со всеми его условиями и принимает на себя обязательства по их выполнению, в том числе по возврату в установленные сроки суммы долга и уплате всех причитающихся платежей.

Возникли сложности. Что делать?

При возникновении временных финансовых затруднений или невозможности вовремя внести ежемесячный платеж по кредиту, заемщику не следует ждать, когда кредитор сам предъявит свои претензии.

Разумно поступить следующим образом:

ШАГ 1 Не прятаться! Сразу поставить в известность кредитора о случившихся непредвиденных обстоятельствах (смена работы, снижение ежемесячных доходов).

ШАГ 2 Найти вариант соглашения. Заемщик вправе обратиться к кредитору с просьбой о реструктуризации долга в виде отсрочки платежей, снижении процентной ставки, размера ежемесячных выплат, удлинении срока кредита или рефинансировании задолженности. Рефинансирование предполагает погашение задолженности за счет другого кредита (займа) с меньшими платежами. Эти способы могут помочь заемщику вовремя ис-

полнить свои обязательства перед кредитором и сохранить свою положительную кредитную историю.

Обращаться к кредитору с заявлениями необходимо письменно, при этом один экземпляр заявления передается кредитору, второй — с отметкой о принятии заявления — остается у заемщика. При соблюдении определенных условий по требованию одной из сторон (кредитора или заемщика) договор может быть изменен или расторгнут по решению суда.

ШАГ 3 Обратиться к третьему лицу. Для оказания содействия гражданам, попавшим в сложное финансовое положение, на финансовом рынке России создан институт общественного примирителя — финансового омбудсмена. Финансовый омбудсмен осуществляет внесудебное рассмотрение проблем, возникающих между финансовыми организациями и их клиентами — физическими лицами.

ШАГ 4 Владеть информацией о себе. В настоящее время кредитор обязан передавать в бюро кредитных историй информацию без получения согласия на ее представление от заемщика. Сведения о нарушениях исполнения финансовых обязательств вносятся в кредитную историю заемщика и могут влиять на последующие решения кредитных организаций или иных кредиторов о выдаче нового кредита.

Коллектор вправе

Определенные изменения коснулись ограничения взаимодействия должников и коллекторов.

Законодатель впервые разрешил передавать дела коллекторам, то есть уступать права требования по кредитным договорам третьим лицам. При этом запрет на такую уступку может быть предусмотрен законом или договором. При условии заключения кредитного договора с согласием на передачу персональных данных третьим лицам кредитор получил право передавать персональные данные заемщика и лиц, предоставивших обеспечение по договору потребительского кредита (займа), при уступке прав (требований) по данному договору с соблюдением требований законодательства о персональных данных.

По кредитным договорам, заключенным после 01.07.2014 г., коллекторы вправе использовать: личные встречи, телефонные переговоры, почтовые отправления, телеграфные сообщения, текстовые, голосовые и иные виды сообщений. Время контактов с должниками ограничено с 8 утра до 22 вечера по местному времени в рабочие дни, с 9 утра до 20 вечера в выходные и нерабочие праздничные дни. Если заемщику (должнику) или его семье угрожают, он вправе обратиться в правоохранительные органы, а также в суд.

Дополнительную информацию о правилах приобретения финансовых услуг, в том числе о потребительском кредитовании, можно получить на официальном сайте Банка России (www.cbr.ru) в разделе «Финансовое просвещение и музей».

Материал подготовлен Отделением по Кемеровской области Сибирского главного управления Центрального банка Российской Федерации

«ФК» распространяется по Кемеровской области, главным образом в городах: Кемерово, Новокузнецк, Ленинск-Кузнецкий, Белово, Прокопьевск.

В БАНКАХ:

- Агропромкредит
- Альфа-банк
- Банк Левобережный
- Банк Москвы
- Бизнес-Сервис-Траст
- ВТБ24
- Газпромбанк
- Кемсоцинбанк
- Кузбассхимбанк
- Кузнецкбизнесбанк
- НОВОКИБ
- Промсвязьбанк
- Собинбанк
- Углетметбанк
- Уралсиб
- ФорБанк

В СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ:

- Альфастрахование — ОМС
- БАСК
- Дженерали
- Сибирский Дом Страхования
- Московская страховая компания
- Первая страховая компания
- Ренессанс Жизнь
- Росгосстрах
- Рост
- Сибирский Спас
- Согаз
- Согласие
- Энергогарант

В ПФ И НПФ:

- Европейский пенсионный фонд
- НПФ Большой
- Пенсионный фонд РФ
- Промагрофонд

В КОМПАНИЯХ:

- Белон
- ЕвразХолдинг
- Кузбасская топливная компания
- Кузбассэнерго
- Русал
- Сургутнефтегаз
- СУЭК

НА ПРЕДПРИЯТИЯХ:

- Азот
- МПО «Кузбасс»
- СДС-Уголь
- Стройсервис

В УЧРЕЖДЕНИЯХ:

- Агентство недвижимости «Городок»
- Агентство по ипотечному жилищному кредитованию
- Администрации области, городов
- КемГУ
- КемГУКИ
- КузГПА
- Областная библиотека
- СибГУ

Лидеры делают себя сами



Артисты
губернаторского
симфонического
оркестра Кузбасса
играют в честь
дипломантов



Победителей традиционно награждают
аплодисментами и тостами



Татьяна Галкина, управляющий
Кемеровским отделением №8615
ПАО «Сбербанк РФ»



Светлана Бабарыкина,
директор и Светлана Балашова,
заместитель директора — директор
по страхованию филиала «Сибирь»
«АльфаСтрахование-ОМС»

Мы читали газету за вас

Вы пролистали «ФК» и собираетесь его выбрасывать? Тогда оставьте себе эту памятку.

Грамотный турист может застраховать себя от любых форс-мажоров **стр. 3, 9, 12**

За 2-3 года пенсию реально увеличить до 20 000 рублей..... **стр. 4**

Если внимательно изучать условия договора с любой финансовой структурой, есть шанс уменьшить сумму выплаты по кредитам или обеспечить себе денежный возврат части денег за покупки..... **стр. 8**

Сегодня удивительно удачное время для покупки определенного рода недвижимости..... **стр. 10**

Финансовые перспективы

Изменения в государственной политике-2015, которые в той или иной мере могут коснуться вашего кошелька

Что происходит: с 1 января 2016 года вступает в действие закон, коротко по-простому называемый «0 штрафах». Согласно ст.32.2 ч. 1.3, гражданин, совершивший определенное административное правонарушение, может уплатить 50% от суммы наложенного штрафа в том случае, если внесение денежных средств будет осуществлено не позднее 20 дней со дня вынесения постановления о штрафе.

Почему: Согласно замыслу авторов закона, необходимо использовать скидку на оплату штрафа как материальный стимул для тех, кто не задерживает его выплату. В целом это приведет к ускорению сбора средств и уменьшит нагрузку на правоохранительные органы, вынужденные привлекать значительные силы для принятия мер, направленных на принуждение соблюдения правовых норм.

Что делать: предположим, вы нарушили ПДД, и вас обязали заплатить за это нарушение 500 рублей. Вы получаете постановление о наложении штрафа и внимательно изучаете его дату. Если 20-дневный срок не окончился, оплачиваете 250 рублей (половину положенной суммы). Логика торжествует: вы избавились от проблем с законом, давления правоохранительных органов, растущих долгов, а государство осуществило воспитательные функции. Инцидент исчерпан.

Оплата 50% штрафов возможна различными способами: через интернет-банкинг, специализированные сайты соответствующих ведомств, платежные системы. Будьте только осторожны и пользуйтесь теми ресурсами, которым доверяете. Ну а как оплачивать через терминалы и банкоматы, современного человека вряд ли надо учить. Рекомендуем подключиться к электронным СМС-уведомлениям. Сделать это весьма просто через регистрацию на специализированных сайтах (к примеру — «Госуслуги»).

Что происходит: размер стипендии в 2016 году собираются повысить до прожиточного минимума. Законопроект на эту тему уже подготовлен.

Почему: увеличение стипендии в 2016 году и в дальнейшем поможет обеспечить хотя бы минимальные потребности обучающихся, что позволит им показывать более высокий уровень профессиональной подготовки.

Что делать: согласно законопроекту, предлагается внести изменения непосредственно в закон «Об образовании в России». Тем, кому интересно данное изменение, стоит внимательно следить за политической активностью законодотворцев или читать «ФК». Мы обещаем не пропустить это событие.

Подпорченный отдых

Окончание. Начало на стр. 9

Далее, конечно, стаж работы агентства. Региональное признание (за российским зачастую стоят определенные денежные суммы). Компетенция работников, которую видно сразу, банк информации, которой они владеют, что позволяет им разработать самый сложный тур, найти наибольшую скидку.

Кстати, само желание искать варианты поездки уже говорит о профессионализме менеджера. Не секрет, что клиенты после выбора места отдыха в одном агентстве покупают путевку в другом (не жалея времени того, кто на них хорошо поработал). Но это их право. Нам надо работать так, чтобы человек хотел к нам вернуться.

Побеждает спокойный и терпеливый

Увы, но до сих пор многие из кузбассовцев попадают под обычный туристический беспредел «фирменок», которые, собственно, и вылезли на рынок, чтобы сбить денежную пену в свой карман и закрыться. Ольга, наша читательница из Кемерова, сетует:

— Долго определялись с датами выезда в Тайланд на Новый год. Выкупили тур на двоих за 120 000 рублей с вылетом 29 декабря. По каким-то причинам рейс перенесли на 31, что мне абсолютно неинтересно, деньги не возвращают, хотя и не отказываются от возврата...

Очень понятное поведение, Ольга. И очень мало шансов вернуть деньги. На волне хаоса, вызванного трудностями дня, легко списать

свои грехи на обстоятельства. Конечно, надо обращаться в суд. Конечно, надо пытаться вырвать деньги, пока не наступило массовое банкротство туроператоров.

Хотя, как кажется «ФК», в данной ситуации даже законы пока бессильны. Судите сами, массовые требования возврата денег оставляют на пороге банкротства даже крупнейших операторов. Турфирмы уже понесли затраты при бронировании авиабилетов, гостиниц и оплату услуг местных партнеров. Следовательно, при всем желании они не смогут в полном объеме вернуть туристам деньги за купленные туры (по крайней мере, в ближайшее время).

Вероятно, лучше всего в этом свете туристам проявить понимание и рассмотреть альтернативные варианты отдыха, предлагаемые туркомпаниями. Вплоть до оформления путевки на другого человека, хотя агентствам это сделать непросто.

«ФИНАНСОВЫЙ КОНСУЛЬТАНТ»
Главный редактор Д.В. Исламов
Ответственный секретарь Л.В. Филиппова
Журналисты: Л. Алексеев, В. Лангуева,
В. Александров, Л. Филиппова,
Л. Идоленко
Фото: М. Скочиллов
Консультанты: Н.А. Малютина, Н.В. Смирнова
Верстка: М. Скочиллов
Цена свободная

Учредитель ООО «Медиа-Центр». Издатель ООО «ИД «Кузнецкий край»
Тираж 10 000 экз.
Адрес учредителя и издателя: 650630, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28
Адрес редакции: 650630, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, оф. 205
Телефоны редакции: (3842) 76-30-88, 58-39-60. Факс: (3842) 34-71-45
Газета зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Кемеровской области ПИ №ТУ 42-00341 от 3 июня 2011 г.
Сдача в печать по графику 15.12.2015 г. в 16.00, фактически 15.12.2015 г. в 16.00
Дата выхода в свет: 21.12.2015 г.
Отпечатано в ООО «Азия Принт», г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а

ЯНВАРЬ-
ФЕВРАЛЬ:
ПОЛИС
ОТ ВСЕХ БЕД