

ФК Финансовый консультант



№ 2 (037)

АПРЕЛЬ-МАЙ 2016

WWW.FINKON.PF

ТЕМА НОМЕРА:

Чувство долга

Кузбасский практикующий психолог Леонид Каркавин захотел поделиться с «ФК» любопытным впечатлением

— За последние два года я при-
вык, — сказал Леонид Евгеньевич, —
что ко мне обращаются люди, попав-
шие в трудную ситуацию по причине
сильной закредитованности. Но здесь
совсем другой случай.

Пару месяцев назад в мой кабинет
пришел пациент, который был обе-
спокоен своим состоянием. Время от
времени, все чаще и чаще, у него по-
являлись навязчивые мысли о смер-
ти брата. Брат — на 4 года моложе,
крепкий, здоровый человек, — не да-
вал никаких поводов думать об этом.

— Может быть, у меня предчув-
ствие, — спрашивал пациент. — Мо-
жет, мне стоит как-то предупредить
его?.

Начали разговаривать. Уже к за-
вершению сеанса ситуация стала про-
ясняться. Оказывается, несколько лет
назад мой собеседник дал займы
брату большую сумму денег. Полови-
ну последний вернул, а другую часть
явно отдавать не собирался.

В итоге подсознание паци-
ента принялось диктовать ему
буквально следующее: «Смерть
родственника тебе нужна для
того, чтобы
вернуть долг».

Стр. 5



Сегодня овощи на рынке
стоят дороже фруктов,
даже ананасов: огурцы —
от 199 рублей, помидоры —
от 250, перец — от 290,
капуста — от 30,
лук — от 29... Однако
наши читатели угостили
журналистов свежим
редисом — бесплатно,
разумеется. По ходу
поделиться «огородной
экономикой»

Стр. 12

Отличник вуза в наше
время — это и знания,
и деньги

Стр. 2

Если ты в поезде,
самолете, на морском
транспорте и прочее,
значит ты —
застрахован

Стр. 4

Как отличить агента
НПФ от «подделки»

Стр. 9

Не попасть бы
в финансовую
«мышеловку»

Стр. 10

Займы под контролем



С 29 марта 2016 года в России вступили в силу новые правила работы микрофинансовых организаций

Лариса Филиппова

На эту тему мы разгова-
риваем с Сергеем Дра-
ницей, управляющим
Отделением по Кемеровской области
Сибирского главного управления
Центрального банка Российской Фе-
дерации.

— Начну с того, что в Кемеровской
области 28% рынка микрофинанси-
рования приходится на так называемые
«займы до зарплаты» — займы в сум-
ме до 30 000 рублей, предоставляемые
на короткий срок, не превышающий

1 месяц, чаще — на 1-2 недели, —
объясняет Сергей Викторович. — Эти
«займы до зарплаты» наиболее замет-
ны среди всех видов кредитования и
привлекают большое внимание обще-
ственности и СМИ.

— Наша газета писала про них не-
однократно из-за высоких процентных
ставок на такие займы. К сожалению,
не все понимают, как рассчитать сум-
му, которую придется возвращать.
Ведь, увидев 1-2% в день (казалось
бы — незначительная ставка), мало
кто задумывается о возврате кредита
под 360-700% в год.

— Что касается ставок по «займам
до зарплаты», то они, безусловно, вы-
сокие. Но такие ставки везде, где этот
продукт существует. В Британии, в Се-
верной Европе, например, такие ставки
колеблются от 1% до 2% в день. При-
чина, прежде всего, в затратах на об-
служивание займа. Да и риски высокие,
ведь оценка заемщиков и выдача зай-
мов производится очень опера-
тивно и с минимальным количе-
ством документов. Например, не
требуется справка о доходах. А
как в этом случае оценить плате-
жеспособность
клиента?

Стр. 6

7 500 рублей

будет составлять величина
МРОТ для российских граждан
с 1 июля 2016 года

13 617 рублей

или 1,5 величины
прожиточного минимума,
составляет МРОТ в Кузбассе
сегодня — для трудоспособного
населения.

6 204 рубля

размер МРОТ для лиц,
работающих в организациях,
финансируемых
напрямую из
федерального
бюджета

9 078
рублей

в месяц —
прожиточный
минимум
в Кемеровской
области



Для особо продвинутых

Оформление международного студенческого удостоверения ISIC (International Student Identity Card) очень выгодно любому молодому человеку.

Документ одновременно является и дисконтной картой, по которой можно получить около 20 000 скидок и льгот по всему миру.

Скидки от 5% до 100% можно получить в гостиницах, хостелах, на авиа- и железнодорожные билеты, городской транспорт, в музеях, театрах, кинотеатрах, на выставках, в кафе и так далее.

Если раньше скидками по карте можно было пользоваться только за границей, сегодня в сферу льготного обслуживания начинает «втягиваться» и российская коммерция. Пока скидки по картам можно получить в основном в Москве и Санкт-Петербурге. Причем дисконт предоставляется, к примеру, на языковые и водительские курсы.

Кроме ISIC популярны карты EURO<26, IYTC и ITIC. Все они платные, но цена символична — около 400–500 рублей. Заказать их можно через интернет или в любой международной молодежной организации.

2 894,55
рубля

размер государственной академической стипендии с учетом районного коэффициента для тех, кто сдал сессию на «отлично»

Небедный студент

О возможностях пополнения тощего кошелька при помощи бюджета

Леонид Алексеев

Согласно данным, полученным из разговоров с представителями приемных комиссий вузов Кемеровской области, в 2016 году на специальности, интересующие читателей нашего издания («финансы и кредит», «экономика»), будет выделено не более 100 бюджетных мест. Причем речь идет о направлениях подготовки бакалавриата, специалитета и магистратуры — вместе взятых.

Негусто. Однако предсказуемо. Государство платит за подготовку специалиста с высшим образованием от 70 до 130 000 в год.

Нет смысла обсуждать, насколько важно человеку получить хорошие профессиональные навыки, закрепленные корочками престижного диплома, чтобы выбрать достойное место работы. С другой стороны — региону крайне нужны грамотные специалисты. Понятно — экономическую тенденцию движения РФ не переломишь. В ближайшее время бюджет будет складываться с себя как можно больше финансовых обязанностей, передавая их непосредственно человеку. Для студента остается одно: пользоваться теми возможностями, которые позволяют как экономить, так и зарабатывать.

Хорошо отличникам

Первое, что приходит на ум — повышенные стипендии. Они выплачиваются студентам, которые получают либо одни «отличные» отметки, либо разбавляют их оценками «хорошо».

В нашем регионе для отличников и хорошистов имеется еще ряд привилегий. Во-первых, несколько раз в год (в частности — обязательно — на Татьянин день) их поощряют губернаторскими и другими именными стипендиями (чаще — по 1 000 рублей). Отличники, после оформления соответствующего документа, получают право на бесплатный проезд в общественном

транспорте. Они же обычно попадают в категорию «молодые, одаренные», чтобы выиграть гранты и студенческие премии, а также право на поездку на отдых, в том числе за границу.

Где жить? Что делать?

Не стану повторяться и подробно описывать систему льготного кредитования покупки жилья для молодых семей, об этом «ФК» писал много и подробно.

Остановимся на других моментах. Вспомним — с 1 января 2014 года кубасским студентам, проживающим в съемном жилье, введена субсидия на ежемесячное возмещение из областного бюджета 20% стоимости аренды (но не более 3000 рублей). Эта льгота касается всех студентов, которые обу-

чаются в вузе на дневном отделении как на бюджетной, так и на платной основе. Точно так же подлежит компенсации 20% стоимости за место в общежитии.

Для молодых семей предусмотрены бесплатные детские сады. Предоставлены условия для интересного времяпрепровождения: очень часто появляются льготные цены (или бесплатные возможности) посетить кинотеатры, театры, музеи, другие учреждения.

И вот что важно. Участие в программах поддержки молодежного бизнеса, таких как «Ты — предприниматель», позволяет выиграть очень существенные гранты как на региональном, так и на российском и международном уровнях.

Так, в конце прошлого года согласно распоряжению главы Кемеровской области Амана Тулеева гранты на суммы в 200 000 рублей получили пятеро участников этой программы. В том же 2015-м наша землячка Анна Брик обошла 160 победителей региональных туров и выиграла во всероссийском конкурсе «Молодой предприниматель». Премия победителям этого мероприятия (по его уставу) составляет от 500 000 рублей до 1 500 000.

Подводя итоги сказанному — роль бюджета (федерального, регионального, местного) в жизни студента велика. Важно реализовать имеющиеся возможности, а для этого — знать о них. Ну на то и получают высшее образование, чтобы «знать и уметь»!

Некоторые льготы для студентов из средств областного бюджета

НАЗВАНИЕ	СМЫСЛ	ЦИФРОВОЕ ВЫРАЖЕНИЕ
Целевая субсидия на оплату обучения	Субсидия предоставляется за счет средств областного бюджета малообеспеченным студентам дневной формы обучения	90% от стоимости одного семестра обучения — при окончании семестра с оценками «отлично»; 75% — соответственно — с оценками «отлично» и «хорошо»
Доплаты к академической стипендии студентам (ежемесячная губернаторская стипендия)	Назначаются в целях оказания материальной поддержки малообеспеченным студенческим семьям и студентам, отслужившим в местах вооруженных локальных конфликтов	Выплачиваются ежемесячно в размере 1 000 рублей (каждая)
Льготы для детей студентов	Бесплатным посещением детских дошкольных образовательных учреждений пользуются дети из полных студенческих семей	Экономия от 1 000 рублей в месяц
Льготный проезд студентов по территории области	Предоставляется иногородним студентам дневной формы обучения государственных образовательных учреждений в период учебного года	Экономия минимум от 600 рублей
Льготы на приобретение жилья	Долгосрочные целевые займы предоставляются в соответствии с законом Кемеровской области от 15.02.2001 № 21-03 «О предоставлении долгосрочных целевых займов и развитии ипотечных отношений в жилищной сфере в Кемеровской области»	Переплата по ипотеке в 1,5 млн руб. при ставке 11,5% — 5 348 445 руб. за 30 лет. Здесь переплаты нет.
Выплата ежегодных грантов губернатора Кемеровской области	Студентам вузов на поддержку социально значимых проектов, направленных на улучшение качества жизни в Кемеровской области	100 грантов в размере 10 000 рублей (каждый)

А как у соседей?

Подорожает ли высшее образование в вузах близлежащих регионов



Александр Новиков, ректор Новосибирского государственного университета экономики и управления:

— Второй год мы принимаем решение: расценки на обучение на коммерческой основе не менять.

Мы понимаем, что сейчас в России сложилась непростая экономическая ситуация, и родителям все сложнее дать ребенку хорошее образование, поэтому стоимость обучения в нашем университете не просто осталась прежней, но и понизилась сразу на нескольких направлениях подготовки. Например, бакалавры по направлениям «Информационные системы и технологии» и «Информационная безопасность» заплатят за год обучения всего 79 000 рублей вместо 112 000 рублей.

В целом расценки по вузам Новосибирска следующие: стоимость обучения на одном из самых популярных направлений «Государственное и муниципальное управление» в Новосибирском государственном университете экономики и управления составила 84 000 рублей.

Стоимость обучения по направлению «Юриспруденция» составляет от 93 049 за год до 105 000 рублей.

Расценки на экономические направления — от 87 000 рублей до 89 000 рублей за год.

Обучение на рекламщиков и пиарщиков стоит одинаково почти во всех вузах — в среднем 84 000 рублей.



Иван Назаров, секретарь приемной комиссии Алтайского государственного университета:

— Говорить о том, повысится ли стоимость обучения, пока рано. Сейчас мы прорабатываем данный вопрос. По официальным данным, на территории Алтайского края наблюдается снижение количества выпускников, соответственно, следует ожидать и уменьшение числа абитуриентов.

Если повышение стоимости будет, то не сильно большое, разумное. Я думаю, что в пределах инфляции.

Единственным вузом региона, который опубликовал документы о стоимости обучения на 2015/2016 год, является Алтайский го-

сударственный медицинский университет. Согласно этим данным, цена увеличилась в среднем на 8 000 рублей.



Любовь Ридель, декан факультета экономических наук Сибирского института бизнеса, управления и психологии, Красноярск:

— Экономисты и юристы на фоне других профессий просто счастливики — в среднем в красноярских вузах год обучения по когда-то супермодным специальностям сейчас стоит около 70 000 рублей.

А открывают «рейтинг» самых дорогих творческие специальности: музыкальное и вокальное искусство, хореография, актерское мастерство. Творцом можно стать за 190 000 рублей в год. На втором месте — медицина. Подготовка на большинстве направлений стоит около 100 000 рублей. Самые «дорогие» — стоматологи с суммой 139 000 рублей за год обучения.

Третье место занимают художники. Будущие скульпторы, дизайнеры, декораторы платят за обучение по 121 000 рублей в год.



Если высшее – то высшей пробы

Что значит — учиться в Первом экономическом вузе России

Лариса Филиппова

Финансовая сфера, и об этом много говорилось в «ФК», стоит на первом месте по доходности, профессиональной привлекательности. Каким образом можно найти здесь себе достойное место, обеспечив тем самым успех и стабильность?

На эту тему беседем с Юрием Клещевским, директором Кемеровского института (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова, д.э.н., профессором, и Ириной Кудряшовой, зам. директора по научной и инновационной работе, д.э.н., доцентом.

— Ваш вуз славится возможностью — для студента — сформировать индивидуальную образовательную траекторию для дальнейшего профессионального, карьерного и личностного роста. Как это достигается?

Ю.К.: Обучение по основным и дополнительным образовательным программам строится с использованием новых образовательных технологий. В том числе технологий «открытого образования», интерактивных форм обучения в режиме on-line, проектных и других методов, стимулирующих самостоятельное обучение.

Эта образовательная траектория включает развитие «тьюторской» поддержки: интерактивные лекции, «case-study», групповые проекты, индивидуальные и групповые презентации, технологии проблемного обучения, «гостевые» лекции профессоров отечественных и зарубежных вузов, научные семинары.

И.К.: А чтобы читатель не пришел в растерянность от обилия терминов, поясню — речь идет, прежде всего, о возможности использовать образовательную базу нашего головного вуза — Российского экономического



Юрий Клещевский,
директор Кемеровского института (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова, д.э.н., профессор



Ирина Кудряшова,
зам. директора по научной и инновационной работе, д.э.н., доцент

университета имени Г.В. Плеханова, который расположен в Москве. Он был основан в 1907 году, и сегодня численность профессорско-преподавательского состава превышает 3 500 преподавателей, из которых более 2 500 докторов и кандидатов наук. Стабильно он входит в рейтинг самых сильных.

Открытая система непрерывной подготовки кадров обеспечивает доступность столичного образования и возможность присоединения к ней на любом образовательном уровне и в любом из структурных подразделений РЭУ имени Г.В. Плеханова. Таким образом, самые активные и любопытные наши студенты виртуально учатся в Москве. Не говоря уже о реальной возможности перевестись в головной вуз для тех, конечно, кто особенно старается.

— Ну а на практике — как все эти возможности служат выпускнику?

Ю.К.: Студенты широко используют свое право по завершению обучения в вузе получить несколько документов об образовании. Без сомнения, впоследствии это выступает крепкой основой при трудоустройстве.

— Наверное, с трудоустройством проблем не возникает?

Ю.К.: У нас подписаны стратегические соглашения о партнерстве и сотрудничестве с более чем 160 предприятиями и организациями Кемеровской области. В их числе, разумеется, первые позиции занимают финансовые организации: ПАО Сбербанк, АО ХК «Сибирский Деловой Союз», «Газпромбанк», ВТБ24 (ПАО), ПАО МОСОБЛБАНК, ООО «Сельскохозяйственная Холдинговая Компания», Палата налоговых консультантов и другие.

И.К.: Повысить практикоориентированность обучения позволяет и развитие базовых кафедр, созданных на предприятиях и в организациях Кемерова.

Так, в 2015 году базовая кафедра «Банковский сервис в АПК» создана в региональном филиале АО «Россельхозбанк», что позволяет сотрудникам банка участвовать в программах дополнительного профессионального образования с учетом индивидуальных запросов в финансовой сфере, а студентам получать практические



навыки в условиях моделирования профессиональной деятельности в учебных и профильных лабораториях банка.

— Приятно отметить, что наша газета и Кемеровский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова служат общей миссии повышения финансовой грамотности населения. Расскажите об этом подробнее.

И.К.: Часть проекта «Время учиться» называется «Финансовый ликбез — силами молодежи». Темы его посвящены самым насущным проблемам: здесь и «Осуществление платежей по системе on-line «Сбербанк», и «Киберпочта», «Интернет-банки». Освещаемые вопросы полезны любому человеку, судите сами: «Просмотр своей задолженности по налогам и штрафам», «Перечисление денежных средств за услуги и товары, приобретаемые у зарубежных поставщиков по линии интернет-торговли», «Общие подходы к получению кредита в банке. Кредитная история, кредитные бюро», «Реструктуризация задолженности перед банком»...

Самые активные и любопытные студенты Кемеровского института (филиала) РЭУ им. Г.В. Плеханова виртуально учатся в Москве

— Актуальнейшие проблемы! Мы пишем об этом из номера в номер. Студент вашего вуза не может не стать успешным человеком с такими-то знаниями. Даже если передумает пойти в финансовую сферу деятельности.

Ю.К.: Мы очень надеемся на это. Но, разумеется, хотелось бы, чтобы выпускники нашли себе достойное применение по избранной профессии. Хорошие специалисты финансового рынка — а мы выпускаем именно таких, — кардинально способствуют повышению уровня финансовой грамотности в регионе, что, в конечном счете, приведет к повышению уровня его благосостояния и финансовой безопасности.

Адрес: 650992, г. Кемерово,
Кузнецкий проспект, 39.
e-mail: kemerovo@rea.ru
kemerovo.rea.ru

Таблица финансовых потребностей человека на протяжении всей его жизни.

13-16 лет	17-23 лет	24-30 лет	30-40 лет	40-60 лет	60+ лет
				Планирование и передача наследства	
			Поддержание привычного уровня жизни после выхода на пенсию		
			Поддержание детей, накопления на образование детей		
		Семья, дети, накопления на крупные покупки (машина, недвижимость)			
	Образование, проф. развитие, финансовая самостоятельность				
Текущее потребление					

Нарисуй свою жизнь сам

Подавляющее большинство людей, не задумываясь, на протяжении всей своей жизни удовлетворяют цель «Текущее потребление».

Цель «Образование, профессиональное развитие и финансовая самостоятельность», как правило, большей частью зависит от родителей, и процент самостоятельных решений в этой области крайне низкий. Затем уже образованная и самостоятельная личность на протяжении долгих лет (порой до самой старости) воплощает в жизнь третью цель — «Семья, дети и накопления на крупные покупки».

Получается, что на оставшиеся три цели, касающиеся образования детей,

собственной пенсии и передачи наследства, уже не хватает ни сил, ни времени, ни... денег.

Мы неоднократно рассказывали о том, как личный финансовый план может помочь реализовать все финансовые потребности человека.

Совершив грамотные финансовые поступки «на пике» своей карьеры и работоспособности, человек может подготовиться к наступлению пенсионного возраста и обеспечить реализацию большинства финансовых целей.

А на этом мы сейчас остановимся. Ибо — что именно надо сделать — каждый должен решать самостоятельно. Быть может, человека полностью устраивает жизнь, ему действительно

нет нужды подгонять ее под «правильную» или не очень. Он сам хозяин своей судьбы.

Другой не имеет компетенции, времени, желания заниматься планированием и расчетами. Он вправе прибегнуть к услугам грамотного финансового консультанта (их сегодня немало), заплатив ему хорошие деньги (любой профессиональный совет денег стоит!).

Третий занимается грамотными инвестициями сам. И вот этому типу читателей с удовольствием помогает газета «Финансовый консультант», которая под рубрикой «Инвестирование» (стр. 10) в каждом номере объясняет удачность или выгоду того или иного образа вложения средств.

Продажник: успех или неудача?

«Лучшим каждому кажется то, к чему он имеет охоту», — учил Козьма Прутков

Говоря про самую востребованную работу дня, «ФК» на первое место поставит работу продавца.



Продажник — дело тяжелое, далеко не всеми принятое и понятное. Но очень распространенное. И востребованное. В любом случае опыт такой деятельности позволит человеку реализоваться, а — чем черт не шутит, — может быть, найти себя и любимое занятие! Например, как Аля Литвинова из Новокузнецка.

Аля, имея неоконченное высшее образование, устроилась на работу в офис банка. Начинала с выдачи кредитных карт и депозитов. Затем ее «обязали» страховать эти продукты.

— Я работала практически с одними и теми же людьми больше года, — рассказывает девушка. — Я знала, какой у кого котик и как часто его стригут, у кого проблемы с пьющим мужем, а кто мама-одиночка. В общем, с виду полная идиллия.

Но по мистическим для меня причинам предложения застраховаться каждый раз наталкивались на твердый отказ со стороны клиентов.

Все изменил случай. В центральном отделении заболел работник, и меня туда командировали. И я увидела, как «играючи» наш кумир Марья Алексеевна страховала пенсионеров, извините, пачками. Первый день я просто сидела и влюбленно внимала каждому ее слову.

Потом поняла, что значит выбор без выбора.

Все происходило с улыбкой, на одной волне, словно речь шла о чем-то естественном как воздух.

— Тамара Петровна, вы же знаете, что вы нам все как родные. Появился у нас продукт новый. Вас интересует страховочка на жилье или от несчастных случаев? (Вот она, волшебная фраза!)

— Ой, а я и не знаю. Да, наверно, ничего не интересует.

— Ну тогда я вам просто расскажу, а вы, как «созреете», подойдете. Вещь, кстати, на самом деле нужная, и речь идет о смешной сумме для страховки — 500 рублей всего.

— А что там за случаи? Со мной, тьфу-тьфу, ничего не случается.

— Ну и хорошо. Страховка, это как пятое колесо в машине, должна быть. Сейчас зима, гололед, а дороги у нас, сами знаете, никто не посыпает толком. Все эти страшилки даже рассказывать не хочется.

В итоге страховка, естественно, оформляется. В обед я подошла к Марье Алексеевне: «Мне стыдно разводить клиентов на деньги. Чувствую себя побирушкой», — призналась честно.

— Напрасно, — спокойно ответила она. И показала мне документы выплат по страховым случаям. — Представь себе, меня часто благодарят, что я вовремя подсказала правильное поведение.

И тут я задумалась. Страховка — это не очередной отъем денег у населения. Кто-то поскользнулся прямо на ступеньках своего подъезда и расшиб голову, кому-то собственный ребенок, играя железным грузовиком, сломал нос. Все они получили денежную компенсацию. Конечно, эти деньги были не лишними!

Оттого что я поверила в свое дело, я выиграла во всех смыслах. Чего и вам желаю!

СКОЛЬКО СТОИТ ЧЕЛОВЕК

Суммы страховых выплат за ущерб здоровью пассажиров



В случае смерти сумма выплаты составит 2,025 млн рублей

Перелом черепа
100-500 тыс. руб.

Повреждение головного мозга
60-500 тыс. руб.

Повреждения челюстей
60 тыс. - 1 млн руб.

Перелом ключицы,
лопатки
80-240 тыс. руб.

Повреждение плечевого
сустава
60-300 тыс. руб.

Перелом грудины
140 тыс. руб.

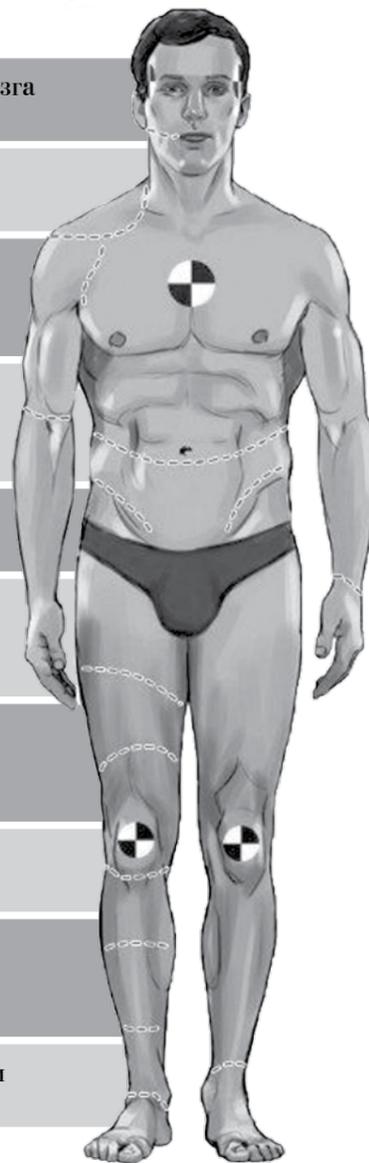
Потеря верхней
конечности
1-1,2 млн руб.

Повреждение таза,
тазобедренного сустава
60-500 тыс. руб.

Перелом бедра
80-300 тыс. руб.

Повреждение коленного
сустава
60-500 тыс. руб.

Потеря нижней конечности
0,9-1 млн руб.



ОСГОПП — это обязательное страхование гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью и имуществу пассажиров.

Введение ОСГОПП в Российской Федерации предусмотрено Федеральным законом от 14.06.2012 г. № 67-ФЗ.

Полис ОСГОПП должен быть у каждого юридического лица или индивидуального предпринимателя, осуществляющего коммерческие перевозки пассажиров, за исключением метро и легковых такси (ТС категории «В»). Именно перевозчики являются в ОСГОПП страхователями.

Этот полис гарантирует пассажирам компенсацию вреда жизни, здоровью или имуществу, причиненного перевозчиком на таких видах транспорта, как:

- железнодорожный транспорт пригородного сообщения и дальнего следования, включая международные перевозки;

- воздушный транспорт: самолеты внутренних и международных линий и вертолеты;

- морской транспорт;

- внутренний водный транспорт;

- автобусные перевозки, включая внутригородские, пригородные, междугородные и международные перевозки;

- городской электрический транспорт: троллейбусы и трамваи;

- легкое метро и монорельсовый транспорт.

Осуществление коммерческих перевозок без действующего полиса ОСГОПП с 1 января 2013 года не допускается!

Крепкая позиция

RAEX («Эксперт РА») подтвердило «Исключительно высокий (наивысший) уровень надежности» ЗАО «НПФ «Промагрофонд»



Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА») подтвердило рейтинг надежности ЗАО «НПФ «Промагрофонд» на уровне A++ «Исключительно высокий (наивысший) уровень надежности» со стабильным прогнозом.

Позитивное влияние на рейтинг оказали консервативная стратегия инвестирования пенсионных накоплений и собственных средств, высокая диверсификация портфеля пенсионных накоплений, высокие размерные характеристики фонда и географическая диверсификация застрахованных лиц (доля трех крупнейших регионов составляет 16,8%).

Для фонда также характерны высокий уровень организации бизнес-процессов, риск-менеджмента и ИТ-системы, высокое качество стратегического планирования и высокий уровень информационной прозрачности.

НПФ «Промагрофонд» успешно работает в российской пенсионной системе с 1994 года.

Фонд осуществляет деятельность по обязательному пенсионному страхованию и негосударственному пенсионному обеспечению на основании лицензии № 28/2 от 16.04.2004 Банка России.

ЗАО «НПФ «Промагрофонд» — участник системы гарантирования прав застрахованных лиц, предостав-

ляющей гражданам гарантии сохранности пенсионных накоплений со стороны государства.

НПФ «Промагрофонд» занимает лидирующие позиции в российской пенсионной системе: в настоящее время его клиентами являются 2 миллиона граждан, собственное имущество фонда — 80 миллиардов рублей.

Годовая доходность от инвестирования пенсионных накоплений за 2015 год составила 16,34%* (стандарт раскрытия информации, утвержденный приказом Минфина РФ).

Одним из приоритетных направлений инвестирования является участие НПФ «Промагрофонд» в реализации региональных инфраструктурных про-

ектов в рамках государственно-частного партнерства, позволяющее фонду не только обеспечить стабильный уровень доходности на счетах клиентов, но и содействовать реализации социальной политики регионов, решению экологических проблем.

* Результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем.

Подробная информация о фонде представлена на сайте

www.promagrofond.ru.

Адрес: г. Кемерово, ул. Кузбасская,

д. 31, оф. 120

Тел. +7 (3842) 45-44-50, 36-26-94



Окончание. Начало на стр. 1

Эта информация мужчину шокировала. Честно говоря, я тоже был поражен, хотя и знал, как часто люди желают смерти близким, даже не понимая этого.

Потом они удивляются: откуда проблемы со здоровьем?

Есть закон: куда мысль — туда энергия, а куда энергия — туда кровь.

Человек отдает свои деньги, свою душу, свою жизненную энергию сразу подсознательного «врага». Тем самым ослабляет себя.

Что же делать?

Простите должнику его долг, то есть сделайте ему такой подарок. Подарите долг.

Если вам не возвращают, не требуйте возврата долгов. Возьмите на себя ответственность. Извлеките из этого урок. Тогда, когда у вас взяли деньги в долг, вселенная избавила вас от денег. Это самый щадящий вариант

отрыва от денег. Вы могли их потерять, у вас могли их украсть или были бы проблемы со здоровьем. Тот человек, который взял у вас в долг, фактически вас спас от гораздо больших бед.

Жадность против жалости

Светлана Георгиевна, бухгалтер небольшой фирмы, по просьбе ее руководителя взяла потребительский кредит в банке. Передала всю сумму директору, считая его порядочным человеком.

Первое время денежные отношения шли согласно договору: Светлана платила банку, шеф — ей. Через полгода фирма закрылась, и начальник от своих долгов по кредиту долгов отказался.

— Как же так, — возмущается женщина, — сделала для человека доброе дело, а теперь у меня голова болит — как вернуть деньги, да еще и с процентами. Где ж тут справедливость?

— А что побудило вас брать деньги под проценты не для себя, а для другого человека? — спрашиваю я.

— Я ему верила. Мне его жалко стало, так деньги нужны были!

Не виноваты мы!

Психика человека настолько тонкая сфера, что до конца ее вряд ли удастся исследовать.

Одно понятно: энергетически и информационно насыщенное время изнуряюще действует на человека. Порой он совершает поступки, навязанные ему чуждыми авторитетами, идеями, образами. Кредиты, долги — та самая тема.

Но мы живем в государстве. Структуре, призванной защитить своих людей, организовать их достойное существование. Стремительность событий просто не позволяет отладить жизнь — этого не способны сделать даже люди, искренне желающие «навести вселенский порядок». Тем не

менее, ситуация в стране вынуждает принимать целый ряд мер,

■ чтобы защитить закредитованных людей от жестких действий банков, коллекторов (запрет на перегибы коллекторской деятельности).

■ Чтобы не позволить тем, кто еще не успел это сделать, залезть в новые долги (новые правила работы микрофинансовых организаций).

■ Чтобы дать возможность собраться и встать на ноги (законопроект, предусматривающий амнистию по кредитам).

■ Чтобы очистить свою совесть через жесткое искупление — и начать с белого листа (закон о банкротстве физических лиц).

О многом мы уже говорили с читателем. Сегодня займемся исследованием новых правил, которые появились со дня выхода последнего «ФК», и которые направлены на регуляцию отношений: «человек — кредитно-финансовая структура».

Истории факты

■ В древнем Египте уже в III веке до н. э. существовала отдельная форма договора займа. Должник, который не вернул кредит вовремя, вполне мог стать рабом кредитора, если сумма долга была слишком велика.

■ В древнем Вавилоне можно было отдавать детей в залог за долги — это отражено в законах царя Хаммурапи, который славился своей мудростью и справедливостью.

■ А в Древней Индии ростовщичество было морально узаконено дхармой — специальными духовными нормами, на которые индийцы ориентировались в обычной жизни. Допускалось и получение долга силой или хитростью. Последний способ был актуален для кредиторов, принадлежавших к более низкой касте, чем заемщик — они не имели права воздействовать на должника силой.

■ Законы Древнего Рима в период до н.э. также допускали долговую кабалу. Если должник не мог вернуть займ, он переходил в руки кредитора, тот заключал его в долговую тюрьму, но в течение месяца должника еще можно было выкупить. Для этого кредитор три раза в месяц, в базарные дни, выводил несчастного заемщика на рынок. Желаяющий мог подойти, выплатить долг и выкупить должника из неволи. А вот как дальше складывались отношения между выкупленным и выкупившим...

■ В средние века возникает такое понятие, как непрямые займы. В те времена ростовщичество яростно осуждалось церковью. Получение «денег от денег», то есть заработок на процентах, считалось тяжким грехом. И тогда итальянские банкиры изобрели вексельное кредитование — случилось это в XIV веке. В упрощенном виде сделку можно описать так. Заемщик, которому нужны были деньги, шел к кредитору. Тот выдавал ему «кредитный лимит» в нужной валюте и вексель, который следовало погасить в нужный срок. Должник уплачивал по векселю сумму несколько большую, чем получил вначале, — это и были те самые «грешные» проценты.

■ Если в средние века масштабы кредитования были довольно скромными, то в эпоху Возрождения, а затем и Просвещения они значительно выросли. Удовольствия и развлечения осуждались уже не так, как раньше, а к XVIII веку и вовсе стали культом, особенно в высшем свете. В XVI-XVII столетиях в Европе появились первые коммерческие банки, однако обращались туда в основном промышленники и торговцы. Простые граждане предпочитали пойти к ростовщику или в ломбард.

■ В России государственные кредитные учреждения появились только в середине XVIII века — до этого граждане всех сословий обращались за ссудами к ростовщикам. Процент по таким кредитам был довольно высок — от 30 и больше. Отношения «кредитор — должник» строились примерно так же, как и в Европе.

Однако в середине XVIII века ростовщичество было запрещено законом. Именно тогда появились первые банки.

«Что вы думаете по поводу «кредитного поведения» окружающих нас людей? Какие даете советы, делаете выводы для себя?», — с этими вопросами «ФК» обратился к известным в Кузбассе людям.



Надежда Ананьева, старший помощник руководителя управления Следственного комитета РФ по КО по связям со СМИ, майор юстиции:

— Одно из самых громких преступлений, причиной которого был именно кредит, произошло в марте 2009 года в Ленинске-Кузнецком. Тогда мужчина, угрожая пистолетом, взял в заложники сотрудников банка и потребовал деньги и автомобиль. В результате спецоперации захватчика застрелили.

Достаточно часто кредиты становятся причинами самоубийств. Так, в 2014 году в лесу около кладбища поселка Стройгородок города Осинники на дереве повесилась 48-летняя женщина. По одной из версий, потерпевшая узнала, что школу, в которой она работала, могут закрыть, а у женщины были кредиты. Переживая, что не сможет их оплачивать, женщина решила на самоубийство.



Дмитрий Исламов, заместитель губернатора Кемеровской области по экономике и региональному развитию:

— Беспокоит, что наши люди в Кузбассе все чаще и чаще берут кредиты. Особенно тревожит, что доля просроченных кредитов только за прошлый год (те кредиты, которые люди уже не могут отдать, они выросли на 20% и составили 10 миллиардов рублей) — это просто колоссальная сумма средств!

Что происходит: с экранов телевизоров, со страниц газет, на всех остановках — везде реклама, агрессивная реклама: берите кредиты! Получите деньги и так далее и тому подобное... Но везде чем заманивают: без документов, за 5 минут, без поручителей. И самое главное — заманивают низким процентом. Не верьте, уважаемые кузбасовцы! После того как человек заключает договор, оказывается, что процент выше, потом еще сборы, платежи. В итоге — долг отдать не может и оказывается в долговой яме.

Будьте бдительными и всегда внимательно знакомьтесь с договором, какие документы вы подписываете и, конечно, соизмеряйте свои потребности с возможностями.



Лариса Лекомцева, заместитель главного редактора газеты «Кузбасс», секретарь Кемеровского областного союза журналистов:

— Я обращалась к услугам кредитных организаций, что помогло решить ряд серьезных проблем.

Считаю, что население нашей страны «посадили» на кредиты. И вовсе не все берут кредиты ради удовольствия. У многих просто нет другого выхода. Первый кредит я взяла под большие проценты для завершения высшего образования старшей дочери. Тогда ввели систему бакалавриата и перевели дочь и многих других с бесплатного отделения на платное. В те годы я выплачивала ипотеку, и у меня просто не было другого варианта, кроме кредита. Жизнь доказала правильность моего выбора.

Для себя сделала ряд выводов. Ни в коем случае не брать займы в микрофинансовых организациях. При любых обстоятельствах выплачивать вовремя кредитные взносы. Необходимо развернуть активную работу по повышению финансовой грамотности населения. Закредитованность — это не преступление, а жизненная необходимость для большинства людей.

Основные термины

Микрофинансирование (микрорекредитование). Кратковременный кредит на небольшую сумму, выданный заемщику без залога и поручительства.

Рынок микрофинансовых организаций. Состоит из трех разных сегментов:

- 38% составляют займы для поддержки малого бизнеса и начинающих предпринимателей. Благодаря программам господдержки ставки в этом сегменте от 10% годовых;
- 44% — это потребительские займы с процентными ставками от 40% годовых;
- и, наконец, 18% приходится на так называемые «займы до зарплаты» — займы в сумме до 30 000 рублей, предоставляемые на короткий срок, не превышающий 1 месяц, чаще — на 1-2 недели.

Кредит — это ссуда, предоставленная кредитором заемщику под определенные проценты за пользование деньгами. Кредиты выдаются физическим и юридическим лицам.

Залог — имущество, которое выступает обеспечением по кредиту и гарантирует исполнение заемщиком своих обязательств перед банком.

Обеспеченный кредит — форма товарного кредита, заключающегося в том, что купленный заемщиком товар остается собственностью кредитора — продавца товара до тех пор, пока товар не будет полностью оплачен. Обеспеченный кредит предусматривает выплату стоимости товаров и процентов по кредиту частями. Товар является обеспечением кредита.

Необеспеченный потребительский кредит — это кредит, выдающийся наличными на руки без каких-либо поручителей или залогов, практически на любые цели: на оплату обучения или медицинских услуг, на свадьбу, покупку бытовой техники или ремонт, который откладывался уже бог знает сколько. С одной стороны, такие кредиты легки в получении — а это очень удобно для тех, кто не любит возиться с документами или не хочет обременять своих близких лишними обязательствами. Однако необеспеченные кредиты обладают рядом особенностей, которые следует учесть. Так, выплатить кредит придется в срок до 7 лет, а средняя сумма, выдаваемая банками «на свой страх и риск», будет небольшой — порядка 300 000 рублей. Максимально же без обеспечения можно получить до 750 000 рублей. Кроме того, процентные ставки у кредитов без залога обычно намного выше, чем у обеспеченных кредитов: они начинаются с 18% и в некоторых случаях доходят до 69,9%. Такими высокими ставками банки страхуются от возможной невыплаты по кредиту.

Займы под контролем

Окончание. Начало на стр. 1

— Давайте уточним — «займы до зарплаты» рассчитаны на то, что человек берет небольшое количество денег и на очень короткое время?

— Действительно, это средства, которые заемщики берут на короткий срок на покрытие каких-то экстренных расходов, когда проблему важно решить сегодня, а не завтра. В этом случае при коротких сроках пользования займом действительная переплата составит, конечно, не 700% годовых (о которых так часто пишут журналисты), а значительно меньше, что в сочетании с небольшой суммой займа может быть приемлемо для заемщика.

Проблемы начинаются, когда человек, взяв такой заем, не может его вовремя вернуть, и у него возникает просрочка. И когда он по факту пользуется этим займом уже не несколько дней или даже недель, а месяцы или годы, то размер его долга может очень сильно увеличиться и стать непосильным.

— Как же уберечь должника от такой печальной судьбы?

— Прежде всего, заемщик должен знать, что, подписывая договор займа, он соглашается со всеми условиями и обязан (подчеркну, именно обязан) вовремя все вернуть. Но обстоятельства бывают разные, и для того, чтобы долговая яма не превратилась в бездонное ущелье, с 29 марта установлены ограничения предельного размера долга. Совокупный размер процента не может более чем в четыре раза превышать сумму основного долга займа. При этом штрафы и пени за просроченную задолженность будут начисляться на протяжении всего периода, когда человек нарушает условия договора и не выплачивает долг.

Сегодня, если человек взял на короткий срок заем в 4 000 рублей, то и через полгода, и через год, и через два сумма его процентного долга не должна превысить 16 000 рублей. Компании, в которых просрочка давала большой вклад в доход, теперь не смогут этого делать. Им придется либо перестраивать бизнес в пользу более социального подхода, либо, возможно, уходить с этого рынка.

— Еще одно ограничение коснется выдач микрозаймов по интернету. В чем его смысл?

— При отсутствии специального регулирования онлайн-займов возник риск неправильной идентификации личности заемщика. Это создавало богатую почву для мошенничества. Поправки призваны решить эту проблему.

Сегодня законодательство установило единые правила для всех участников онлайн кредитования.

Во-первых, право выдавать онлайн-займы будет дано только крупным микрофинансовым организациям, которые смогут получить статус микрофинансовой компании. Для этого у них должен быть капитал не менее 70 миллионов рублей, и они должны соответствовать ряду других требований Банка России.

Во-вторых, сумма онлайн-займов будет ограничена 15 000 рублями, чтобы не создавать больших рисков для всех сторон.

И в-третьих, для идентификации клиентов микрофинансовые компании будут привлекать банки, имеющие генеральную лицензию. Теперь процедура проверки стала сложной и многоуровневой, чтобы максимально достоверно подтвердить, что человек действительно тот, за кого себя выдает.

В Кемеровской области 28% рынка микрофинансирования приходится на так называемые «займы до зарплаты» — займы в сумме до 30 000 рублей, предоставляемые на короткий срок, не превышающий 1 месяц, чаще — на 1-2 недели

— И другое нововведение — микрофинансовые организации будут разделены на два вида — микрофинансовые компании (МФК) и микрокредитные компании (МКК). Объясните — для чего?

— У этих структур теперь имеются разные возможности для работы с населением, и их деятельность по-разному регулируется Центральным банком Российской Федерации.

Что нужно запомнить гражданам: только микрофинансовые компании с собственным капиталом не менее 70 миллионов рублей имеют право привлекать инвестиции от физических лиц в сумме не менее 1,5 миллиона рублей, а также выдавать им микро-

займы в сумме до 1 миллиона рублей. Нужно понимать при этом, что инвестиции не застрахованы государством, и больший по сравнению с банковским процент означает и больший риск. Иными словами, если это не единственные сбережения гражданина, и он готов рискнуть, тогда МФО является одним из доступных ему финансовых инструментов.

Микрокредитные компании не имеют права привлекать инвестиции от граждан, не являющихся их учредителями, а микрозаймы могут предоставлять лишь на сумму до 500 000 рублей.

— А юридические лица могут обращаться в МФО?

— Безусловно. Некоторые МФО даже ориентированы на работу с предпринимателями, специализируются на выдаче займов для открытия нового бизнеса или на развитие уже существующего.

И если раньше займы бизнесу не могли превышать 1 миллион рублей, то сейчас лимит ограничен 3 миллионами рублей — для предпринимателей это хорошая новость.

— Завершая наш разговор, на что бы вы еще хотели обратить внимание?

— Все нововведения, которые вступили в силу с 29 марта, направлены, прежде всего, на защиту потребителей финансовых услуг. Однако все эти изменения не смогут защитить людей от их собственной финансовой безграмотности. Не стоит бежать за кредитом, увидев огромные скидки в магазинах, следует избегать спонтанных покупок и осуществлять финансовое планирование. Но уж если необходимость в микрозайме действительно есть, то изучите несколько предложений, тем более сейчас их множество. Хочу пожелать читателям благополучия и процветания, грамотных финансовых решений.

СПРАВКА: на территории Кемеровской области на 01.01.2016 г. была зарегистрирована 61 микрофинансовая организация, на 01.04.2016 г. их количество увеличилось до 63.

В региональной структуре микрозаймов за 2015 год основная доля приходится на потребительские займы — 93%, из которых 28% — «займы до зарплаты». Доля займов для малого и среднего бизнеса составляла порядка 7%.

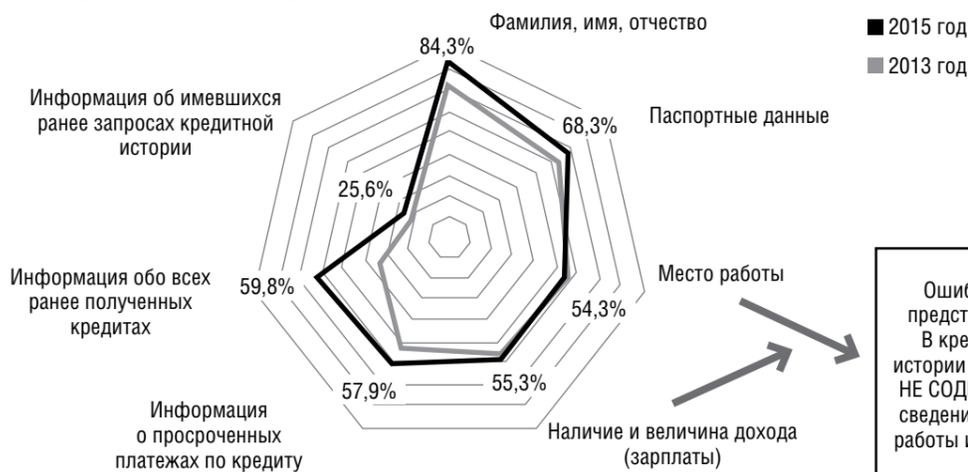
Ваша история

Несмотря на положительную, в целом, динамику информированности населения о существовании кредитных историй и их роли в жизни заемщиков, результаты исследования свидетельствуют об остающихся серьезных пробелах в финансовой грамотности граждан.

Уточняем — любая кредитная история (КИ) состоит из 3-х частей:

- 1 Титульная часть — это ФИО, дата и место рождения, паспортные данные, ИНН, страховой номер ПФР.
- 2 Основная часть. В этой части отражается каждая запись каждой кредитной истории.
- 3 Дополнительная (закрытая) часть содержит наименование юридического лица — источника кредитной истории.

Представления россиян об информации, содержащейся в кредитной истории НБКИ



Ошибочные представления. В кредитной истории заемщика НЕ СОДЕРЖАТСЯ сведения о месте работы и о доходе

За помощью — ТОЛЬКО К СВОИМ!

Кредиты от ВТБ24 помогают сделать жизнь комфортнее

С помощью потребительского кредита сегодня можно сделать ремонт в квартире, приобрести мебель и бытовую технику, оплатить обучение в вузе, отправиться в путешествие. Ипотечный кредит дает возможность приобрести собственное жилье и рассчитываться за него постепенно в течение нескольких лет.

О том, как грамотно взять кредит наличными или рефинансировать в ВТБ24 кредиты других банков, как оформить ипотеку и на что при этом стоит обратить особое внимание, нашим читателям рассказывает **АРКАДИЙ ЧУРИН**, управляющий ВТБ24 в Кемеровской области.

— Что такое кредит наличными и на каких условиях его можно взять в ВТБ24?

— Нецелевые кредиты наличными ВТБ24 — это возможность воплотить свои планы, не объясняя банку, для чего вам нужны средства, и на удобных для себя условиях.

Процентная ставка по кредиту рассчитывается индивидуально для каждого клиента на основании его анкетных данных. Оформить заявку на кредит можно в любом из офисов ВТБ24 или через сайт банка. Получить денежные средства можно как наличными, так и на банковскую карту. Погашать кредит достаточно просто: через банкомат с функцией приема денежных средств, кассу банка или систему «ВТБ24-Онлайн». Досрочное погашение кредита возможно с первого дня его получения без взимания дополнительной комиссии. Для зарплатных клиентов ВТБ24 предлагает специальную программу кредитования наличными с ускоренным сроком принятия решения. Для этого достаточно лишь предъявить паспорт гражданина РФ.

— В последние годы многие жители нашей области бездумно брали кредиты под достаточно высокие проценты. С началом кризиса они стали массово жаловаться на то, что исполнять взятые на себя кредитные обязательства им становится все труднее. А иногда и просто невозможно.

— Действительно, в последние годы потребительское кредитование переживало настоящий бум — люди привыкли, что свои финансовые горизонты можно легко «раздвинуть» с помощью всевозможных кредитов. Но иногда такие кредиты приходилось брать под весьма высокую процентную ставку. В сегодняшней ситуации вопрос уменьшения величины платежа приобрел особую актуальность.

С 11 января в банке ВТБ24 стартовала программа рефинансирования кредитов сторонних банков. Так можно снизить процентную ставку по



ранее взятому кредиту и уменьшить ежемесячный платеж по нему. Вы берете новый кредит в ВТБ24 и этими средствами полностью погашаете свой текущий кредит в другом банке. Новый кредит будет более удобным для вас, так как процентная ставка по нему ниже и нагрузка на семейный бюджет существенно снизится.

Важным условием получения кредита по программе рефинансирования является погашение клиентом ранее взятого кредита другого банка без просрочек в течение последних шести месяцев. Еще одно условие — остаток срока действия рефинансируемого договора должен составлять не менее трех месяцев, а кредитная история заемщика должна быть безупречной.

Средства на рефинансирование выдаются наличными или перечисляются на банковскую карту. Погашение — через банкомат с функцией приема денежных средств, кассу банка или систему интернет-банкинга «ВТБ24-Онлайн».

Предложение по рефинансированию распространяется только на ранее взятые кредиты любых банков, кроме банков Группы ВТБ (ВТБ24, Банк Москвы, Лето Банк, ТрансКредитБанк).

— По вашим данным, пользуется ли сегодня спросом такой самый «социальный» кредитный продукт как ипотека?

— Приобретение недвижимости остается для одних людей насущной необходимостью, для других — выгодным вложением свободных денежных средств. Купить недвижимость за наличные средства большинству жителей Кузбасса не под силу, и тогда на помощь приходит ипотека от банка ВТБ24.

— Какие возможности для ипотечного кредитования предлагает ВТБ24 сегодня?

— Ипотека в банке ВТБ24 представлена несколькими кредитными программами с различными процентными ставками. Благодаря им можно приобрести квартиру как на вторичном рынке, так и в строящемся жилье. Самые низкие ставки сегодня мы видим по программе ипотеки с государственной поддержкой. К тому же, некоторые застройщики предлагают дополнительную скидку за счет собственного субсидирования части процентной ставки на определенный период времени.

— Аркадий Николаевич, стоит ли брать ипотеку в сложившейся экономической ситуации?

— Мое мнение — стоит. Кризис — это отличная возможность выгодно приобрести квартиру. Количество предложений на рынке недвижимости сегодня превышает спрос, поэтому продавцы готовы существенно

снижать цены на квартиры. На самом деле вторичный рынок не уступает в цене новостройкам, а порой и превосходит их. Пока застройщики не спешат поднимать цены на жилье, а наоборот, стремятся сохранить стоимость квартир на старте строительства с тем, чтобы довести начатые проекты до конца. Такое состояние на рынке жилья долго не продлится, и строительные компании будут вынуждены поднять цены, ведь строительные материалы уже существенно подорожали.

— На что обратить внимание?

— Чтобы взять ипотечный кредит на приемлемых для себя условиях, нужно здраво оценить, какую сумму вы готовы ежемесячно выплачивать за новую квартиру. Оптимальный размер платежа — 30-40% от чистого суммарного дохода, заявленного и подтвержденного при подаче заявки в банк.

— На какой срок брать ипотеку?

— Ипотечный кредит в ВТБ24 можно оформить на срок до 30 лет. Самым популярным среди наших клиентов является 15-летний срок кредитования, но большинство заемщиков выплачивают всю сумму досрочно. Как правило, срок выплаты ипотеки сейчас составляет менее 8 лет. Это позволяет существенно сэкономить объем суммарной выплаты за ипотечный кредит. Еще один совет — улучшать жилищные условия постепенно, беря каждый раз «посильную ношу»: лучше взять квартиру меньшей площади, но при этом и ваш ежемесячный платеж будет более «подъемным».

Приобретение недвижимости остается одним из хороших способов сохранения денежных средств. Купив квартиру и сдавая ее в аренду, вы как минимум арендной платой можете «закрывать» ежемесячный платеж за ипотеку. А при благоприятной ситуации на рынке, сможете еще и остаться в плюсе.

В завершение я хочу пожелать всем читателям «Финансового консультанта» благополучия и успехов, продуманных решений и достижения намеченных целей. Банк ВТБ24, в свою очередь, готов финансово поддержать своих клиентов в осуществлении их самых смелых замыслов, планов и начинаний.

ВТБ24
Большое преимущество

Телефон: 8-800-100-2424
(звонок по России бесплатный)
www.vtb24.ru

Банк ВТБ 24 (ПАО).
Генеральная лицензия № 1623. Реклама.

Как исправить

В процессе проверки кредитной истории часто бывают ситуации, когда выявляются различные ошибки и неточности. Российское законодательство дает возможность исправить их каждому гражданину. Поэтому в случае, если обнаружена информация, не соответствующая действительности, человек вправе требовать исправления кредитной истории.

Исправление кредитной истории — это процесс изменения информации, не соответствующей действительности, на достоверную.

Исправление кредитной истории начинается с официального запроса в НБКИ. Источник формирования в течение 14 рабочих дней обязан либо исправить историю в оспариваемой части, либо оставить ее без изменения, если ранее переданные сведения достоверны. Сотрудники НБКИ, в свою очередь, в течение 30 дней с момента получения запроса подготавливают и высылают письменный ответ.

Если в процессе оспаривания взгляды заемщика и банка не совпадают, каждый имеет право потребовать внесения достоверной информации через суд.

Национальное бюро кредитных историй (АО «НБКИ») — крупнейшее бюро на рынке кредитных историй в Российской Федерации, создано в марте 2005 года. В число акционеров бюро входят ведущие коммерческие банки и международные компании CRIF и TransUnion. Основное направление деятельности — создание единого центра хранения и обработки всей информации, необходимой для принятия кредитных решений.

По состоянию на 1 апреля 2015 года бюро консолидирует информацию о 180 миллионах кредитов, выданных свыше 3 100 кредиторами, сотрудничающими с НБКИ. В НБКИ хранится информация о 72 миллионах заемщиков.

 **Национальное бюро кредитных историй**

Многоканальный телефон:

+7 (495) 221-78-37

Факс:

+7 (495) 221-78-37, доб. 125

Работа с физическими лицами:

+7 (495) 258-85-74

Мария Дроздова, менеджер по работе с физическими лицами:
MDrozhdova@nbki.ru

Отдел клиентской поддержки:

Курлыкин Андрей e-mail:

AKurlykin@nbki.ru

Катунина Ольга e-mail:

OKatunina@nbki.ru

Травкина Ирина e-mail:

ITravkina@nbki.ru

Время работы:

с 9.30 до 18.30 (понедельник,

вторник, среда, четверг)

с 9.30 до 17.15 (пятница)

выходной — суббота, воскресенье

ТЕМА НОМЕРА

Только цифры

Отдельные показатели деятельности банковского сектора Кемеровской области за I квартал 2016 года

В настоящее время на территории Кемеровской области осуществляют свою деятельность 6 кредитных организаций, 10 филиалов иногородних банков и 552 внутренних структурных подразделения. По общему индексу обеспеченности банковскими услугами Кемеровская область находится на первом месте в Сибирском федеральном округе и на 14 месте в России.

Привлеченные средства

За I квартал 2016 года средства клиентов банков в Кемеровской области увеличились на 6 миллиардов рублей (на 2%) до 278,4 миллиарда рублей. 80% средств клиентов приходится на вклады населения, объем которых сохранился на уровне 1 января 2016 года — 222 миллиарда рублей. 56,4 миллиарда рублей привлечено от бизнеса. Объем этих средств за I квартал 2016 года увеличился на 5,8 миллиарда рублей (на 11,5%).

Размещенные средства

Совокупный ссудный портфель заемщиков Кемеровской области за отчетный период увеличился на 9 миллиардов рублей (на 1,2%) до 753 миллиардов рублей.

Задолженность юридических лиц и индивидуальных предпринимателей увеличилась на 11 миллиардов рублей (на 2%) до 564 миллиардов рублей (75% совокупного ссудного портфеля).

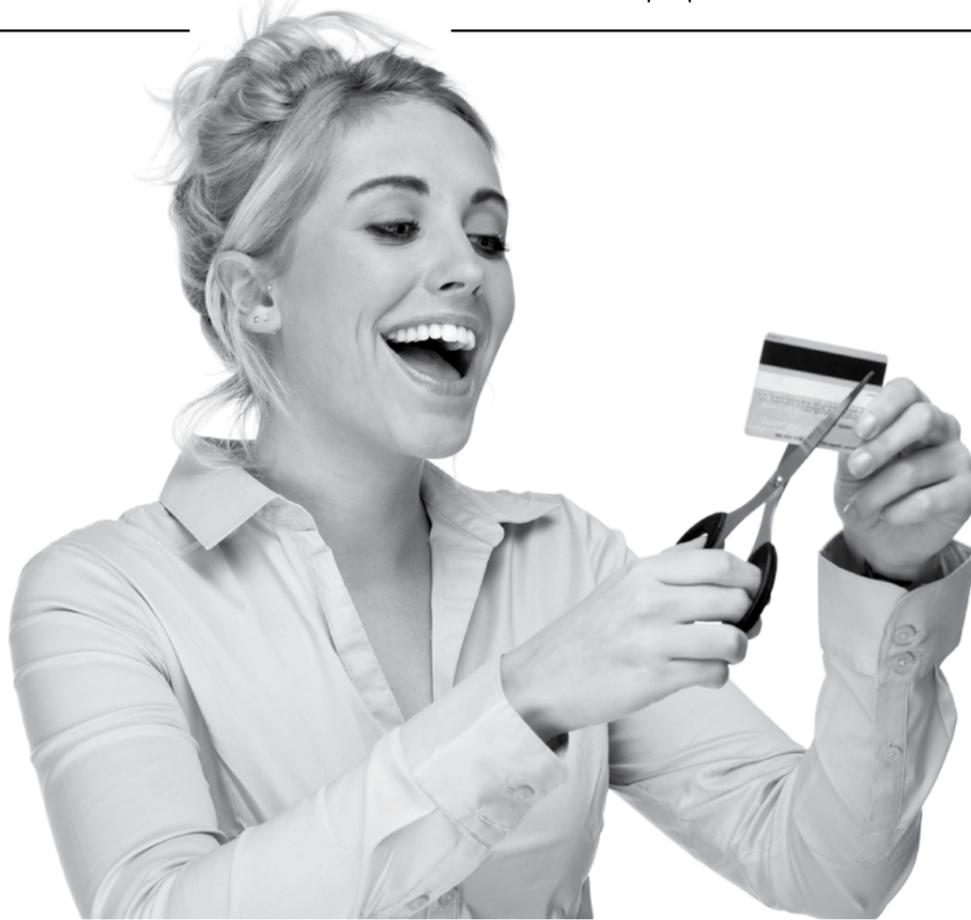
В отраслевом разрезе наибольший объем задолженности приходился на угледобывающие предприятия (53%) и предприятия обрабатывающих производств (26%).

В I квартале 2016 года задолженность физических лиц в Кемеровской области перед банками уменьшилась на 2,5 миллиарда рублей (на 1%) до 189 миллиардов рублей.

Задолженность по ипотечным кредитам в Кемеровской области с начала года выросла на 1 миллиард рублей (на 1,7%) и достигла 61,2 миллиарда рублей. Объемы выдачи ипотечных кредитов за I квартал 2016 года по сравнению с I кварталом 2015 года увеличились на 34% — до 4,3 миллиарда рублей. Количество выданных кредитов возросло на 43% — до 3 300 единиц.

В I квартале 2016 года доля просроченной задолженности по кредитам, предоставленным юридическим лицам, уменьшилась с 12% до 11,4%, при этом доля просроченной задолженности по кредитам населению выросла с 11,7% до 12,2%.

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



План избавления

В течение года она пытается выйти из долговой ямы

В 31 номере «ФК» (март-май 2015 года) был опубликован монолог нашей коллеги, честно повествующей об обстоятельствах и собственных ошибках, загнавших ее в непосильный долг. Материал вызвал большой резонанс. И сегодня — в свете последних законодательских событий — мы вновь связались с молодой женщиной, чтобы задать ей ряд вопросов.

— Год назад вы говорили о сумме долга в 1 500 000 рублей. Какова динамика по долгу?

— Общая сумма долга, скорее, увеличилась. Связано это с тем, что некоторые кредитные организации, которым я задолжала, заинтересованы в дальнейшем росте штрафов больше, чем в возврате долгов клиентов по решению судов.

Но это не значит, что весь год я не предпринимала никаких попыток погасить свои просроченные кредиты. Для себя я решила по мере возможностей рассчитываться с банками именно теми суммами, которые я им должна вместе со всеми пенями и штрафами, в порядке очереди. Моя стратегия, возможно, не самая экономически грамотная, но лично для меня она самая удобная. Я коплю заработанные деньги и полностью гашу один кредит. Душу греет, что их уже на один меньше, и прибавляется сил на дальнейшие действия, поиск очередной сезонной работы.

Сезонная работа или работа в той сфере, которая временно приносит

высокий доход — это необходимость, с которой пришлось столкнуться, попав в число неплательщиков.

Поэтому я сделала ставку на те проекты, в которых можно попробовать свои силы в течение короткого периода времени и быстро понять — реально здесь заработать или нет. Если нет — то расстаемся и ищем нового работодателя, не теряя времени и сил на бюрократические процедуры.

В итоге совокупный доход в 180 000 рублей мне принесли: сетевой маркетинг в онлайн, работа продавцом детской одежды в сезон одевания детей в школе и на осень, одна сделка с недвижимостью. Был полностью погашен кредит перед Альфа-банком, который в самые сложные времена оформляла для меня подруга. На сегодняшний день у меня нет долгов перед частными лицами. Очередная цель — погасить просроченный кредит перед банком ВТБ24 в сумме 70 000 рублей.

— За последние полгода государство приняло ряд законов (разработало законопроект), направленных на смягчение последствий от закрепитованности для человека, который по собственной простоте попал в такое положение. Что вы о них знаете? Что полезного из них можете извлечь для себя?

— Вместе с многочисленной армией кредитных должников я ждала принятия закона о банкротстве физических лиц. Но когда этот момент настал, была разочарована. Приняв решение не торопиться с подачей заявления о

признании себя банкротом, а посмотреть, как он реализуется на практике, не думаю, что прогадала.

Один из самых негативных моментов закона — оплата услуг финансового омбудсмена. Господа законодатели, если у человека нет денег, чтобы рассчитаться с банком, с чего вы взяли, что они у него есть, чтобы оплачивать услуги финансового управляющего, которые стоят не дешевле, чем ежемесячный платеж по кредиту? 10 000 рублей за каждую процедуру в деле о банкротстве и 2% от выплаченного должником долга по реструктуризационному плану, либо от выручки за реализованное имущество и денег должника, в случае признания его банкротом.

Следующая несуразица — это норма минимального размера задолженности, позволяющая признать физическое лицо банкротом — 500 000 рублей. При этом для юридических лиц эта норма всего 300 000 рублей. Получается, что государство у нас более лояльно к юристам, которые взяли на себя ответственность заниматься бизнесом и прогорели в результате неграмотного его ведения. Чем к гражданам, попавшим в трудную жизненную ситуацию, создавшуюся благодаря неграмотной политике государства, итогом которой стал затянувшийся экономический кризис.

— Какие другие меры государственного регулирования вы бы могли предложить на рассмотрение — для улучшения ситуации с закрепитованностью населения России?

— Самой лучшей мерой в этом вопросе, на мой взгляд, было бы ограничение на выдачу кредитов физлицам и запрет на рекламу кредитных продуктов. Человек должен принимать решение об оформлении кредита, исходя из исключительных условий (например, потребность в крупной сумме денег на дорогостоящее лечение), а не под гипнозом, которым воздействует на подсознание реклама потребительских товаров, предметов роскоши и так далее.

— Что вы думаете по поводу ограничения деятельности микрофинансовых организаций?

— Я не вижу в законе об МФО стремления ограничить их деятельность. Скорее, это выведение из тени таких организаций с целью пополнить бюджет государства. Что в принципе не плохо. Только опять же гражданам какая от этого польза — пока не понятно.

— Появился ли у вас план избавления от долгов? Какие перспективы вы видите сегодня?

— Вкратце о своем плане избавления от долгов я уже сказала выше. Пока его и придерживаюсь.

Привлекательно выглядят предложения частных юридических контор, готовых за комиссионные проанализировать текущее состояние должника, оформить необходимые документы для расторжения договорных соглашений с банками, представить интересы должника в суде и минимизировать долг за счет списания штрафов в случае, если это позволяет действующее законодательство.

Изучив рынок подобных предложений в нашем городе, я поняла, что суммы комиссионных (в среднем, 5 000 рублей в течение 7 месяцев, пока ведется дело в суде) хоть и ниже тех, которые необходимо платить финансовому управляющему, осуществляющему процедуру банкротства, но все-таки не маленькие. Оказывается, эти траты можно сократить в несколько раз, если... самому заниматься оказанием услуг закрепитованным гражданам. Хорошо бы, конечно, при этом быть юристом, но необязательно.

Дело в том, что оплата услуг по минимизации долга перед банком складывается не только из непосредственного участия жреца Фемиды. Он получает свою часть за свои юридические услуги. И если бы граждане осознанно шли напрямую к юристам, они бы существенно сэкономили. Но такой сознательности нам не хватает. Зато мы в очередной раз ведемся на рекламные призывы с листовок, расклеенных в общественном транспорте, обещающие избавить нас от всех кредитов раз и навсегда. Поэтому помимо услуг юриста мы оплачиваем еще и производство этой рекламы, аренду офисов, которые занимают посредники между юристами и клиентами, а также формируем фонд оплаты труда этих посредников.

А раз это работает — почему на этом не зарабатывать? Есть спрос — будет и предложение. Изучаю данную тему и планирую организовать подобную посредническую контору. Уже есть единомышленники. Ищем толкового адвоката. А так как сама являюсь лицом, заинтересованным в качественной работе юристов, уверена, что услуги, оказываемые нашей организацией, будут востребованы.

Испытано на себе

Как отличить хорошего агента НПФ от его некачественной подделки?

Марина Бастрыгина

Чтобы ответить на этот вопрос, автор поработал в пенсионном фонде несколько месяцев.

В 2015 году (последний год для принятия решения о выборе формирования будущей пенсии в рамках пенсионной реформы) агенты различных негосударственных пенсионных фондов (НПФ) как с цепи сорвались — просто замучили граждан своими визитами.

Не успеешь перед одним дверью закрыть, как в нее следующий стучит. Как тут не обозлиться на армию так называемых финансовых консультантов, представляемые ими фонды и всю пенсионную реформу в целом? Дело порой доходило даже до рукоприкладства. Но что не вытерпит бедный голодный агент, которого ноги кормят? Лишь бы заветный договор в руках оказался!

В общем, жалко и тех, и других. Но иные способы реализации реформы почти не работают. Из собственной статистики, выведенной в ходе эксперимента по работе финансовым консультантом НПФ — только один человек из 300 сам сходил в ПФР, чтобы написать заявление о переводе НЧП (накопительная часть пенсии) в НПФ или УК (управляющая компания). При этом более 28 миллионов граждан страны на сегодняшний день доверили свою накопительную пенсию НПФ. Чья в этом заслуга? Конечно, агентов.

И несмотря на то, что с января 2016 года у «молчунов», казалось бы, закончилось право на выбор между НПФ и ПФР, агенты не успокаиваются. Так как граждане по-прежнему могут менять фонды. «Молчуны», которые поздно прозрели, могут переводить ранее накопленные на своих индивидуальных счетах (СНИЛСах) средства в НПФ, чтобы хоть с них получать инвестдоход. Наконец, подрастает новое поколение работников, имеющих право в течение первых 5 лет трудового стажа определяться с выбором формирования НЧП. Так что практически каждый гражданин моложе 1967 года рождения все еще остается потенциальным клиентом любого из НПФ. А значит — ждите!

Итак. Кого из агентов гнать сразу в шею, кого стоит выслушать на пороге, а кому и чашечку чаю предложить — решайте исходя из того, насколько вы сами заинтересованы в качестве жизни на заслуженном отдыхе.

Отличительные особенности агента НПФ:

- 1 Опрятный внешний вид
- 2 Представился как сотрудник конкретного НПФ, либо специалист в области пенсионного обеспечения (не сотрудник ПФР). Агент может представлять интересы нескольких НПФ, это не является нарушением законодательства. Чтобы не перечислять их все за закрытой дверью, допускается представление как специалиста пенсионной сферы. А вот причисление себя к сотрудникам ПФР — это уже введение в заблуждение клиента. С таким агентом лучше не связываться.
- 3 Имеет на руках все необходимые документы. Удостоверение личности. Доверительное письмо от фонда с печатью и росписью руководителя, дающее разрешение консультировать граждан по вопросам пенсионного реформирования и заключать договоры ОПС. Копии лицензий НПФ, которые представляет агент. Бланки договоров с печатями и росписями ответственного лица (подписанта). А также памятки для клиентов, содержащие информацию о фондах, доходности НПФ, ссылки на сайты НПФ.
- 4 В ходе консультации агент должен информировать клиента о праве выбора формирования НЧП, между ПФР или тем или иным НПФ, о доходности НПФ, их рейтингах надежности. При этом агент не имеет права распространять сведения, порочащие репутацию ПФР или конкурирующих фондов, оказывая давление на клиента с целью заключения договора ОПС с фондом, который он представляет.



Кого из агентов гнать сразу в шею, кого стоит выслушать на пороге?

Обязательное пенсионное страхование (ОПС)



5 Для заключения договора агенту требуется два документа клиента — паспорт и СНИЛС. Больше никаких документов у клиента агент спрашивать не имеет права.

6 После подписания агент обязан оставить у клиента один экземпляр договора и памятку, содержащую контакты НПФ. Это горячая ли-

ния и адрес сайта, на котором должен быть предоставлен доступ клиенту в личный кабинет для контролирования поступлений страховых взносов от работодателя и инвестиционного дохода.

7 Агент НПФ никогда не требует денег за свои услуги с клиента. Его работу оплачивает фонд.

Лжецы

В последнее время на мобильные телефоны кузбассовцев поступают звонки от «агентов негосударственных пенсионных фондов (НПФ)» тревожного содержания.

Эти люди представляются работниками ПФР, не уточняя, какой именно фонд представляют, и обращаются с настоятельной рекомендацией обратиться в отдел пенсионного обеспечения для заключения договора с негосударственным пенсионным фондом.

По их словам, формировать пенсионные накопления можно только в негосударственном пенсионном фонде, потому что Пенсионный фонд РФ выплатой накопительной пенсии не занимается, а только страховой. Если договор не будет заключен, — утверждают «агенты НПФ», — все средства накопительной пенсии у гражданина будут изъяты.

Отделение ПФР заявляет, эти утверждения лживы, не соответствуют нормам законодательства.

Перераспределение тарифа не является изъятием: отчисления по тарифу 6% в случае отказа от формирования накопительной пенсии по заявлению гражданина или «по умолчанию» будут переводиться в страховую часть, которая подлежит ежегодной индексации.

Уже сформированные в предыдущие годы пенсионные накопления граждан в случае отказа от дальнейшего формирования накопительной пенсии изъятию не подлежат, а продолжат инвестироваться и будут выплачены ПФР (НПФ) гражданину или его правопреемникам.

Необходимо помнить, что сотрудники ПФР «обзвон» граждан не производят, занимаются приемом граждан непосредственно в клиентских службах управлений ПФР и могут выезжать на дом только к тяжело больным людям по их вызову.

Также органы ПФР РФ с 2013 года не рассылают гражданам персональных извещений, в том числе и так называемых «писем счастья».

Выбор структуры для формирования средств пенсионных накоплений является добровольным и самостоятельным решением граждан.

По материалам пресс-службы ПФР по КО

Поле чудес

В Кузбассе осудили организаторов мини-цеха по изготовлению фальшивых банкнот.

...В одном из магазинов Новокузнецка сотрудники полиции задержали двоих подозреваемых в сбыте фальшивых банкнот номиналом 1 000 рублей. У них были изъяты 8 подделок денежных купюр.

В ходе дальнейших оперативно-розыскных мероприятий сотрудники управления экономической безопасности и противодействия коррупции ГУ МВД России по Кемеровской области обнаружили место изготовления фальшивок. Поддельные банкноты печатались в гараже, принадлежащем одному из подозреваемых. Следователи установили, что злоумышленники успели изготовить 68 поддельных тысячных купюр, 24 из которых сбыли в магазинах области.

После сбора доказательственной базы уголовное дело было направлено в суд. Фигуранты признаны виновными в совершении инкриминируемого им преступления. Одному из них суд назначил 3 года 6 месяцев лишения свободы, его подельнику — 3 года. Отбывать наказание они будут в колонии общего режима. Также каждый из осужденных должен выплатить штраф в размере 100 000 рублей.

Деньга лежит, а шкура дрожит.

Вот так приколовся!

Работница цветочного павильона Новокузнецка сообщила в полицию, что один из покупателей украл букет и 500 рублей.

Оказалось, что молодой человек, придя в салон, попросил флориста составить композицию. Когда цветы были готовы, он расплатился, взял сдачу в 500 рублей и собрался выходить. Вдруг

цветочница поняла, что деньги игрушечные, из так называемого «банка приколов». Женщина попыталась изловить мошенника, но тот умчался.

Вскоре 20-летнего парня задержали, им оказался безработный местный житель. Он сказал, что краденые цветы подарил возлюбленной, а деньги потратил на онлайн-игру. Молодому человеку теперь грозит до 7 лет по статье «Грабеж».

Шутил волк с конем, да в лапах зубы унес.

Берите, что понравится

В Ленинске-Кузнецком будут судить мошенников, которые под видом судебных приставов похитили у горожанина стиральную машину.

Сотрудники полиции установили, что в квартиру потерпевшего постучали двое незнакомцев. Они представились судебными приставами и сообщили, что пришли взыскать задолженность по

неоплаченному кредиту. Потерпевший на самом деле имел просроченный платеж по кредитным обязательствам перед одним из банков. По этой причине он впустил посторонних в свое жилище, даже не спросив у них служебных удостоверений.

Мошенники осмотрели квартиру своей жертвы, увидели в ванной комнате стиральную машину и сказали, что конфискуют ее в счет погашения долга. Мужчина не стал им препятствовать. Через несколько недель после произошедшего горожанин позвонил в отделение банка, где был оформлен заем, сообщил о визите приставов и поинтересовался, списан ли с него долг. Однако в учреждении его заверили, что долговые обязательства по-прежнему остаются невыполненными. Человек понял, что стал жертвой собственной беспечности.

Петуха на зарез несут, а он кричит кукареку.

Братъ или не братъ?

Цены на недвижимость в Кемерове. Март 2016

Недвижимость, тип сделки	Цена	Изменение цены за месяц	Изменение цены с начала 2016 г.	Изменение цены за год
Квартиры	45 922 руб. за кв.м.	-1.1%	-3.46%	-12.3%
вторичный рынок	46 363 руб. за кв.м.	-1.45%	-3.9%	-11.89%
новостройки	42 895 руб. за кв.м.	-1.87%	-2.42%	-9.83%
Дома	2 042 461 руб.	-4.48%	-17.72%	-16.67%
Земля	84 708 руб. за сотку	-13.03%	-16.16%	-16.5%
Офисы	65 392 руб. за кв.м.	-25.11%	-22.31%	-11.5%
Торговые площади	65 018 руб. за кв.м.	-4.81%	-9.12%	-10.66%

Как видим из таблицы, цены на недвижимость имеют устойчивую тенденцию к падению.

Ф Вывод: сегодня очень выгодно покупать жилье для личного пользования (для проживания в нем), но нет смысла инвестировать в квадратные метры (приобретать их для наживы).

Финансовые эксперты выделяют пять ключевых тенденций, которые будут характерны для рынка коммерческой недвижимости.

Тенденция 1. Продолжающееся снижение инвестиционной активности.

Тенденция 2. Падение ставок аренды и цен продажи объектов.

Тенденция 3. Окончательный переход на рублевое ценообразование.

Тенденция 4. Перепрофилирование и реконцепция (обновление) объектов.

Тенденция 5. Развитие «защищенных» форматов торговой, офисной и складской недвижимости (магазинов в формате «дисконт» и fix-price, районных торговых центров с удачным месторасположением, недорогих ресторанов, фудкортов).

Рейтинг

финансовых ловушек, в которые может попасть человек при решении своих проблем, с вариантами выхода из этих «мышеловок»

★ ★ ★ КРЕДИТНАЯ ЛОВУШКА занимает в рейтинге первое место, поскольку в нее попадают чаще всего.

Избегать этой ловушки помогут несколько несложных правил.

1. Знать и поддерживать положительную свою кредитную историю.

2. Не принимать эмоциональных решений по кредитам.

3. Не оформлять чужих кредитов на себя: статистика жестко свидетельствует о высочайших рисках таких кредитов.

4. Понимать, что получаемые кредиты — это вначале сразу доход, а потом долгое время расход.

5. Не брать новых кредитов для погашения действующих. Это порочный круг, из него мало кому удастся выйти без финансовых и репутационных потерь.

6. Учитывать риски заемщика, такие как:

- утрата трудоспособности;
- утрата или снижение доходов;
- неплановые и необходимые расходы, которые могут возникнуть в период выплат по кредиту.

★ ★ СБЕРЕГАТЕЛЬНАЯ ЛОВУШКА (риски при размещении вкладов) полагает «серебро». Она свойственна как порывистым людям, так и тем, кто, наоборот, чересчур осторожен.

Типичные поведенческие ошибки:

а) размещение средств под высокие проценты на длительный срок с большими потерями при досрочном снятии;

б) размещение средств в суммах, существенно превышающих размер гарантирования Агентства по страхованию вкладов (на текущий момент — 1 400 000 рублей) без основательного анализа ключевых параметров деятельности банка;

в) чрезмерная осторожность и консервативность. Размещение средств в государственных банках с существенной потерей доходности в суммах.

Доминантная ловушка — замыкание на услуги одного банка, что не дает возможности сопоставления стоимости и качества оказываемых услуг. Возникает опасная зависимость от услуг банка-доминанта.

★ РАСЧЕТНО-БОНУСНАЯ ЛОВУШКА. Занимает третью позицию в рейтинге, поскольку не самая страшная. Но за чем в нее попадать?

Подразумевается покупка товаров и услуг по банковским картам в расчете на накопление бонусов.

Очевидные минусы — покупка по завышенным ценам, втягивание себя в новые необязательные покупки, невозможность использовать накопленные бонусы в установленные продавцом сроки, использование их на приобретение ненужных товаров или услуг с внутренней мотивировкой «чтобы бонусы не пропали», а также серьезное увеличение рисков платежей при использовании открытых незащищенных каналов связи.

По материалам статьи Юрия Буланова, к.э.н., председателя правления АО «Кузнецкбизнесбанк».

Советы «бывалых»

Чем хороша ипотека от БСТ-БАНКа

Леонид Алексеев

Что общего между названием Акционерного коммерческого банка «БСТ» и интересами всех жителей Кузбасса? Очень много!

Официально «БСТ» — это «Бизнес-Сервис-Траст». Но клиенты регионального банка давным-давно расшифровали аббревиатуру как «банк семейных традиций». А в традициях каждой крепкой кузбасской семьи обеспечить себя хорошим жильем и приобрести квартиру сыну-дочери. И услуги ипотеки при этом совсем не на последнем месте.

Немаловажно, что «БСТ» банк местный. Он работает ТОЛЬКО в Кузбассе (точнее на юге Кузбасса) вот уже более двадцати лет. Свой банк знает жителей юга Кузбасса «в лицо» и способен заключить ипотечный договор даже на условиях, отклоняющихся от стандартных.

Так вот, про хорошее жилье. Покупать его по ипотеке или арендовать — каждый решает сам. Но многие люди хотят платить за свое собственное.

Однако прежде чем брать на себя обязательства, бывалые ипотечники советуют все обдумать, взвесить, подкупить первоначальный взнос. Первоначальный взнос — хорошее подспорье сразу в трех обстоятельствах: чем больше первоначальный взнос, тем меньше, как правило,

- ипотечная ставка,
- общая переплата по кредиту,
- ежемесячный платеж, а значит, в случае непредвиденных обстоятельств (снижение дохода, непредвиденные расходы и прочее) семье легче справиться с временными трудностями.

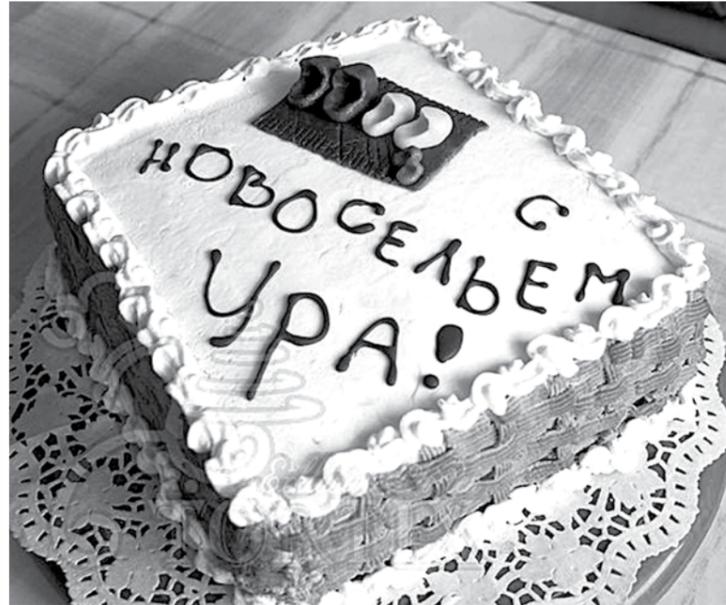
Некоторые «прививают» себя тем, что до заключения договора ипотеки год или более откладывают сумму, эквивалентную ипотечному платежу, тем самым формируя первоначальный взнос и оценивая свои финансовые возможности.

Как бы вы ни поступали, сформируйте небольшие накопления в двойном (тройном) размере ипотечного платежа и используйте их только на погашение ипотеки в непредвиденных обстоятельствах.

«БСТ-БАНК» предлагает ипотечный кредит на приобретение жилья как на вторичном, так и на первичном рынке юга Кузбасса. Банк сотрудничает со многими застройщиками и оставляет за клиентами право выбора жилья и застройщика.

Условия ипотечного кредитования банка следующие.

- 1) Срок кредитования до 15 лет.
- 2) Дифференцированная процентная ставка в зависимости от первоначального взноса:
 - 15,5 % годовых при первоначальном взносе от 10%;
 - 14,5 % годовых при первоначальном взносе от 30%;
 - 13,5 % годовых при первоначальном взносе от 50%.
- 3) Возможность выбора заемщиком графика платежей:
 - дифференцированный (процент начисляется на остаток суммы основного долга, несмотря на относительно высокие первые платежи — данный



Особенностью местных банков является большая гибкость в работе. Ведь при решении вопроса на тему выдачи ипотеки, руководству банка нет нужды обращаться в «вышестоящие инстанции»

вид гашения кредита является выгодным, так как переплата по процентам минимальна);

■ аннуитетный (сумма платежа, включающая погашение основного долга и процента, равномерно распределяется на весь срок кредитования).

4) Возможность использования материнского капитала, в том числе в качестве первоначального взноса.

5) Отсрочка платежа по основному долгу на 6 месяцев.

Разновидностью ипотечного кредита банка является кредит «Свой дом». Цель кредита:

- строительство или ремонт дома, коттеджа;
- строительство бани;
- благоустройство участка.

Преимуществом данного вида кредита является поэтапное финансирование, при котором долговая нагрузка не разом ложится «на плечи» заемщика, а по мере строительства.

Для оформления кредита вам необходимо представить следующие документы.

- 1) Анкету заемщика (скачать анкету можно на сайте банка).
- 2) Копию паспорта гражданина РФ.
- 3) Копию трудовой книжки, заверенную работодателем.
- 4) Справку по форме 2НДФЛ или по форме банка (скачать которую можно также на сайте банка).
- 5) Документы на приобретаемое жилье.

Как правило, учитывая длительность ипотеки и необходимость подтверждения платежеспособности семьи, потребуется созаемщик, которым может выступить супруг(а), родитель, иной близкий родственник. Но в отдельных случаях (например, при первоначальном взносе более 50% и страховании заемщика) может и не потребоваться.

Решение о предоставлении кредита принимается за 3-5 дней при предоставлении указанных выше документов. В «БСТ-БАНК» заемщик в любое время имеет возможность в полном или частичном объеме (превышая график платежей) исполнить свои обязательства по ипотеке без ограничений и комиссий. При этом начисление процентов будет осуществляться на фактический остаток в день погашения (некоторые кредитные организации осуществляют погашение кредита не в день внесения платежа, а в день, соответствующий графику платежей, тем самым клиент переплачивает проценты).

Если вам или вашим близким необходимо решить жилищный вопрос, построить дачу или баню — обращайтесь в «БСТ-БАНК» АО.

Более подробную консультацию вы можете получить в офисах банка:

- Новокузнецк**
- улица Кутузова, 31, или по телефону 771-999;
 - улица Ленина, 28, или по телефону 37-16-52;
 - улица Братьев Сизых, 9а, или по телефону 32-10-90;
 - улица Павловского, 1, или по телефону 53-94-53.

Таштагол

- улица. Макаренко, 16, или по телефону (38473) 3-24-08.

Также вы можете найти информацию самостоятельно на сайте банка www.bstbank.ru или заполнить одну из форм обратной связи (заказать обратный звонок или задать вопрос по почте). Сотрудники банка свяжутся с вами, подробно проконсультируют и ответят на волнующие вас вопросы.

Радостного новоселья и легкой вам нелегкой ипотеки!



Шагаем к прибыли

Хранить деньги «под матрасом» — последнее дело, читатели «ФК» давно и хорошо это поняли

Лариса Филиппова

Другое дело — где их хранить? Мнение финансовых аналитиков единодушно: если у человека нет стремления к большим прибылям (за которыми стоит огромный риск потери всех средств), лучше банковского вклада инструмента инвестиции нет.

Опять проблема. Ситуация в банковском секторе нестабильная, еженедельно мы читаем про прекращение деятельности той или иной структуры. Вывод один: перед тем как открывать счет в банке, просчитайте шаги вперед.



Шаг 1
Определить, для чего именно нужны накопления

Набрать 50 000 рублей к августу на отпуск? Собрать средства на ремонт дачного домика, который случится через год? Сбереечь приличную сумму, доставшуюся в наследство, для создания финансовой подушки безопасности? (В последнем случае размер вклада не должен превышать 1 400 000 рублей — суммы, возврат которой гарантирован государством).

От понимания значения вклада зависят условия его размещения. А чтобы как следует разобраться во всех тонкостях выбора учреждения и размещения денег во вклад, «ФК» обратился к финансовым экспертам.

Помочь нам согласились Юрий Хаблюк, заместитель председателя правления АКБ «Кузбассхимбанк» (ПАО) и Елена Исыпова, начальник планово-экономического отдела банка.



Шаг 2
Правильно оценить статус банка и его перспективы (на время действия вашего вклада)

Очень важный момент — управленческая структура и позиционирование учреждения. АКБ «Кузбассхимбанк» (ПАО) — пример, на котором мы изучаем финансовые структуры сегодня — относится к региональным учреждениям.

Что это дает? Акционеры в подавляющем большинстве проживают в нашем регионе и хорошо понимают его потребности. То есть условия по финансовым продуктам установлены в соответствии с интересами клиентов. Не случайно Кузбассхимбанк очень любят пенсионеры!

Второй момент: все решения принимаются непосредственно в офисе банка (не в Москве и не в Лондоне), поэтому они реализуются моментально.

И, конечно, клиента регионального банка может греть чувство патриотизма. Его вклад пойдет на инвестирование в экономику Кузбасса (не знаю, кому как — а лично мне финансировать международных олигархов не очень интересно, лучше вкладывать деньги в местную экономику).

В пользу Кузбассхимбанка, кстати, говорит компактность его структуры.



В прошлом году банк завершил внешнюю отделку офисного здания по ул. Ю. Двужильного, 12. Во втором полугодии текущего года ремонту, реконструкции подлежат помещения по обслуживанию клиентов — для максимально комфортного их обслуживания.

Центральное здание на улице Ю. Двужильного и дополнительный офис в центре, на Ноградской. Риск провальной работы отдельного филиала, для помощи которому привлекаются средства центрального подразделения, исключен. Неожиданностей со стороны подструктур ждать не приходится.

Итак, оценив статус банка и его структуры, делаем следующий шаг.



Шаг 3
Прислушиваться к «сарафанному радио»

Уже не первый раз «ФК» убеждается — нет критерия оценки эффективнее народного мнения. Устные разговоры, высказывания в соцсетях в целом характеризуют обстановку достаточно объективно.

В 2014 году, когда резкое изменение финансовой ситуации в России привело к паническим действиям, кто-то решил избавляться от рублей в пользу валюты, другие — кинулись снимать средства с банковских вкладов. А как раз в декабре 2014-го и январе 2015-го ставки по вкладам выросли.

Поскольку условия по вкладам в Кузбассхимбанке оказались достаточно выгодными, клиенты делали следующее: снимали всю сумму наличными, пересчитывали ее и... тут же оформляли новый вклад на действующих условиях.

Такая проверка надежности высоко подняла авторитет банка. Молва о том, что банк отвечает по своим обязательствам даже в самые трудные времена, разнеслась по региону.



Шаг 4
Оценить компетенцию сотрудников.

Линейка вкладов Кузбассхимбанка в рублях и валюте заслуживает отдельного внимания. Очень коротко говоря: здесь можно найти продукт, отвечающий любым потребностям человека. Или — «создать» его самому при помощи офисных консультантов (операционистов).

— Ваше желание разместить деньги на 3 месяца — к отпуску — мне понятно, — объясняют в офисе на Ноградской, 3. — Но небольшая сумма и короткий срок снижают процентную ставку, больше 8% годовых на ваших условиях предложить не могу. В то время как есть другой удобный вариант: разместить деньги на более длительный срок. При досрочном снятии средств мы гарантируем ежемесячную выплату процентов без потерь. Единственное условие — вклад должен находиться в банке время, кратное месяцу (месяц, два, три и более — но не менее).

Профессионализм сотрудников финансового учреждения обеспечивается стабильной кадровой политикой, а это весомый аргумент в пользу банка!



Шаг 5
Внимание на звездочки
— Обязательно читайте условия договора, обращая внимание на ссылки под «звездочками», — говорит Юрий Андреевич Хаблюк, — смотрите усло-

Банк, в котором вас ждут

В 2016 году Кузбассхимбанк отметил свое 22-летие. Не круглая дата, но в настоящее время, когда с рынка уходят финансовые гиганты — каждый год — этот возраст является доказательством правильно выбранной политики и стратегии развития.

Сегодня банк является региональным финансовым институтом и свою деятельность ориентирует на качественное и оперативное обслуживание предприятий различных отраслей экономики. У жителей Кузбасса банк пользуется особым доверием.

В этом году акционеры АКБ «Кузбассхимбанк» (ПАО) внесли значительный вклад в увеличение собственных средств банка. Размер капитала по состоянию на 01.04.2016 года составил 543,3 миллиона рублей, прирост капитала за 1 квартал 2016 года — 58,4%.

вия расторжения вклада. Возможно, при досрочном расторжении имеются условия о снижении процентной ставки. Обратите внимание на допустимость пролонгации, возможность капитализации процентов. Разумеется, нужно знать — пополняемый вклад или нет.

«Особые условия» способны усложнить дальнейшие взаимоотношения с банком.

— Поэтому мы стараемся никаких сложностей не создавать. Обычно тот, кто приходит к нам, остается нашим клиентом, — добавляет Юрий Андреевич.

СПРАВКА: вклады АКБ «Кузбассхимбанк» (ПАО) размещаются в кредиты региональным предприятиям малого и среднего бизнеса. Кредитный портфель банка диверсифицирован по категориям заемщиков, отраслям экономики, срокам кредитования, что обеспечивает стабильность получения процентного дохода банка. По данным на 01.04.2016 г., величина кредитных вложений банка составила 707,1 млн руб. Объем вкладов на эту дату составлял 621,9 млн руб.



Головной офис:
650024, г. Кемерово,
ул. Ю. Двужильного, 12,
тел. (3842) 38-50-79

Дополнительный офис:
650000, г. Кемерово,
ул. Ноградская, 3,
тел. (3842) 36-29-04
E-mail: bank@kuzbasshimbank.ru

Лицензия № 2868 от 16.03.2015.

«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
- Джеренали
- 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



Подспорье семейному бюджету

Елизавета Королева ранее жила в Осинниках, сегодня переехала под Новосибирск

Она с удовольствием поделилась с «ФК» «садово-огородной экономикой» и ответила на вопросы: что дешевле вырастить самому, а что выгоднее купить на рынке?

Картофель

Затраты на вспашку земли, трудозатраты на окучиванию, выкапыванию, просушке, вывозу и укладыванию урожая в погреб, а также риски уничтожения картошки колорадским жуком или фитофторой убеждают — самое выгод-

ное — это купить осенью картофель у фермера по объявлению в любой газете. Цена одного килограмма с доставкой до погреба в 2015 году была около 10-20 рублей. Цена без доставки может быть в 2 раза ниже.

Лук и чеснок

Чеснок можно назвать самой неприхотливой культурой, его надо только вовремя посадить и выкопать, да пару раз прополоть. Для того чтобы найти размер потенциальной выгоды, надо умножить количе-

ство посадочных зубцов на среднюю цену одной головки чеснока в магазине.

Лук требует больше затрат. По моему опыту, выгодно выращивать в большом количестве только салатные сорта лука — фиолетовый и белый, которые продаются только в розницу и по большой цене, особенно зимой, да пару грядок обычного лука.

Другие корнеплоды

Морковь, репа, свекла, редька очень выгодны для выращивания на даче при условии, если у вас есть погреб.

Следующий неприхотливый и гарантированно дающий большой урожай овощ — кабачок. На четырех человек достаточно двух кустов, хватит и на еду в течение всего лета, и заготовить «тещин язык» и икру кабачковую.

Тыква тоже достаточно легка в уходе, но мы ее употребляем только в виде цукатов, поэтому нам хватает одной-двух тыкв, которые вырастают на одном кусту.

А вот кукурузы мы едим много, а также консервируем ее впрок. Баночка магазинной маринованной кукурузы стоит раза в два больше, чем пачка семян, поэтому тут экономическая выгода очевидна, тем более что ухода, подкормки и полива эта культура практически не требует.

Капусту выращивать выгодно — она хоть и требует обильного полива, окучивания и затрат на препараты против гусениц и слизней, все же всегда дает хороший урожай.

Посчитать, сколько необходимо семье плодовоовощной продукции, очень просто. Надо знать, сколько примерно употребляет семья в неделю, и умножить это число на 52.

Томаты, перцы и баклажаны

Вкус «своих» и магазинных помидоров сильно отличается. Однако экономическая выгода будет заметна только при грамотном выборе сорта для вашего климата, регулярном пасынковании, подвязывании и поливе. И в теплице, и в открытом грунте нужны укрывные материалы, потому что до исчезновения угрозы возвратных июньских заморозков высаженную рассаду нужно защищать хотя бы агротексом.

Но все равно получается, что выращивать томаты выгодно. Не могу того же сказать о выращивании перцев и баклажанов.

Мы читали газету за вас

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

Толковый студент от 10 000 в месяц мозгами заработает.....	стр. 2
Кто трудился продавцом, безработным не станет.....	стр. 4
Путь из долговой ямы — помощь таким же «заблудившимся».....	стр. 8
Не надо верить ложным агентам пенсионных фондов.....	стр. 9
Некоторым выгодно покупать жилье именно сейчас.....	стр. 10

Финансовые перспективы

Изменения в государственной политике-2016, которые в той или иной мере могут коснуться вашего кошелька

Что происходит: с 1 января 2016 года расширен перечень регионов, в которых в следующем году налог на имущество физических лиц будет исчисляться, исходя из кадастровой стоимости.

Почему: расчет налога на недвижимость сегодня производится по инвентаризационной стоимости жилья. Эта цена определена Бюро технической инвентаризации, а оценка, взятая за основу расчетов, принята еще в советское время. Она подразумевает:

1. себестоимость данного объекта при его строительстве;
2. износ.

Однако такой подход к расчетам существенно удешевляет объект, поскольку его стоимость намного ниже рыночной. Поэтому сегодня суммы, которые приходят в налоговых уведомлениях и уведомлениях, достаточно низкие.

Что делать: чтобы рассчитать новый налог на недвижимость-2016, достаточно запросить кадастровую стоимость вашего жилья и умножить ее на предложенную ставку. Ориентир — ставка 0,1%.

Узнать кадастровую стоимость вашего дома можно на сайте Росреестра. Достаточно зайти на портал этой официальной организации и внести информацию по местонахождению объекта. По результатам запроса вы получите искомую информацию.

КСТАТИ: 28 пилотных регионов живут по новым правилам с 2015 года. Первые платежи с увеличенным налогом на имущество их жителей придется делать в конце текущего года. В то время как к жителям Кузбасса квитанции с новыми цифрами придут только в конце 2017-го.

Какие овощи выгодно выращивать

Наименование	Цена за 1 кг (руб.)*	Мин. норма в месяц (кг)	Семья из 4-х человек в год (руб.)	Выгода
Картофель	16	5	3 840	Невыгодно
Капуста белокочанная свежая	24,5	5	5 880	Выгодно
Лук репчатый	21,2	5	5 088	Выгодно
Свекла столовая	23	2	2 208	Выгодно
Морковь	27	2	2 592	Выгодно
Чеснок	250	0,5	6 000	Очень выгодно
Огурцы свежие (и соленые, хотя последние — дороже)	155,5	2	14 928	Очень выгодно
Помидоры свежие (и соленые, хотя последние — дороже)	179	2	17 184	Выгодно, но сложно

*Средние цены за зиму 2015-2016

«ФИНАНСОВЫЙ КОНСУЛЬТАНТ»
Председатель общественного совета Д.В. Исламов
Редактор Л.В. Филиппова
Журналисты: Л. Алексеев,
В. Александров, Л. Филиппова,
Л. Идоленко, М. Павленко
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, Кемеровская обл., г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28
Адрес редакции: 650630, Кемеровская обл., 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 30.05.2016 г. в 16.00, фактически 30.05.2016 г. в 16.00
Дата выхода в свет: 6.06.2016 г.
Отпечатано в ООО «ТД «Азия Принт». 650004, Кемеровская обл., г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а

ИЮНЬ-
ИЮЛЬ:

ФИНАНСОВЫЙ
СПРАВОЧНИК-2016