Совместный проект Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»

УЧЕБНИК

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ И МАССОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Для журналистики общего интереса

Предназначен для высших учебных заведений

Дружи с финансами
НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН

вашифинансы.рф

Москва, 2017

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ И МАССОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Для журналистики общего интереса

Предназначен для высших учебных заведений

Москва, 2017

Учебник «Финансовая грамотность и массовая информация». Для журналистики общего интереса. Предназначен для высших учебных заведений. – Москва, 2017. – 454 с.

© Министерство финансов Российской Федерации, 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Модуль 1. Вводно-мотивационный 7

Лекция «Поведенческие финансы и массовая информация» 9

Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции 24

Кошелек согласия. Крепость семьи зависит от отношения к деньгам 24

В ожидании ликбеза.....27

Процент риска. Как сохранить и приумножить деньги? 31

Интерактивное занятие «Самооценка личного финансового планирования и поведения» 33

Модуль 2. Сбережения, инвестиции и платежные инструменты 40

Лекция «Банковские вклады» 42

Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции 53

Клиенты разорившихся банков – Агентству по страхованию вкладов: Где деньги, Зин... 53

Банковский кризис вышел на улицу 56

Лекция «Небанковские инструменты инвестирования»..... 59

Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции 71

Валюта, акции или недвижимость? Во что вкладывать деньги в 2017 году.....71

Владельцы «Трансаэро» обогатились на 440 млн рублей, заявив о возобновлении деятельности 73

Ставка – на «голубые фишки» 74

Лекция «Платежные инструменты»..... 76

Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции 87

Центробанк обеспокоен уязвимостью карт «Мир» 87

Как защитить себя от кибермошенников.....89

AliExpress позволит россиянам оплачивать покупки с мобильного телефона 93

Учебный материал для самостоятельной работы по теме «Сбережения, инвестиции и платежные инструменты»..... 95

Модуль 3. Кредитование..... 96

Лекция «Кредитование физических лиц» 98

Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции 111

Потрошители кредитов.....111

Не каждый заемщик может стать банкротом 123

Долговую нагрузку заемщиков ограничили 125

Лекция «Ипотечное кредитование»..... 128

Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции 139
Катастрофическая экономия 139
Россия встречает год ипотеки 143
Семь видов расходов, которые влечет за собой ипотека 145

Тренинг «Выбор потребителем кредитной организации» 149

Домашнее задание по теме «Кредитование физических лиц» 154

Модуль 4. Налоги, страхование, пенсии 156

Лекция «Налогообложение физических лиц» 158
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции 170
В Приморье зарплаты выходят «из тени» 170
Налоги на недвижимость будут расти, но пока россиянам удается экономить на льготах и вычетах 172
Голодец рассказала об обсуждении в правительстве прогрессивной шкалы НДФЛ 175

Лекция «Страхование» 176
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции 190
У каждого волгоградца появится «менеджер здоровья» 190
Отдать «натурой». Автовладельцам нужен ремонт, а не деньги по ОСАГО 192
Как выбрать страховой полис и не переплатить 194

Лекция «Пенсионная система» 196
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции 209
Минфин предложил наказывать пенсионные фонды за неудачные инвестиции .209
Как обеспечить себе пенсию 211
Что надо делать, чтобы заработать пенсию побольше 212

Домашнее задание по теме «Налоги, пенсии и страхование» 216

Модуль 5. Защита прав потребителей 220

Лекция «Защита прав потребителей финансовых услуг» 223
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции 244
За вами должок 244
ЦБ ограничил начисление процентов по «займам до зарплаты» 246

Лекция «Защита от мошенничества» 247
Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции 267
В Новосибирске получил срок глава финансовой пирамиды 267
Вынуть деньги из-под «пирамиды». Как спасти свои вклады? 268
Эксперты спрогнозировали резкий рост краж денег с банковских карт 270

Деловая игра «Финансовые кризисы» 271

Учебный материал для самостоятельной работы по теме «Защита прав потребителей финансовых услуг» – «Работа с жалобами в редакцию» 276

Модуль Б1. СМИ на защите прав работника и потребителя финансовых услуг 288

Лекция «Рынок труда: финансовый аспект»..... 290

Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции....300

Экономисты рассказали о главном свойстве рынка труда в России 300

«Зарплаты имеют тенденцию к существенному росту».....303

Безработица в России: Вакансий много, а в кошельке – пусто 305

Лекция «Права потребителей» 307

Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции....320

Вас обманули? Идите в суд! Как выжить в обществе потребления 320

Как не попасться на удочку «черных» кредиторов?.....322

«Страхуйтесь, а то хуже будет» 323

Разбор кейсов «Работа с жалобами потребителей» 325

Модуль Б2. СМИ и распространение финансовой грамотности 333

Лекция «Специфика финансовой отрасли как сферы розничных услуг» 335

Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции....344

Алтайские ритейлеры и банкиры обсудили, как изменилось поведение потребителей и к чему это приведет 344

Йога, танцы и гамак 347

Банки начали активнее кредитовать молодежь.....349

Лекция «Рациональное потребительское поведение»..... 350

Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции....360

Какой кредит жизни не повредит?.....360

Каким банкам мы доверяем? «АиФ» опросил читателей.....363

Почему в два раза вырос рынок индивидуальных инвестсчетов 364

Разбор кейсов «Повышение финансовой грамотности» 366

Модуль Б3. СМИ и массовые представления о рисках..... 373

Лекция «Влияние информации на представления о рисках» 375

Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции....386

Как стать миллионером в финансовый кризис 386

Банк России ужесточит надзор за офшорными форекс-брокерами.....390

Лекция «СМИ и риски частных инвестиций»..... 392

Приложение. Оригиналы материалов СМИ, анализируемых в данной лекции....400

На рынок недвижимости возвращаются инвесторы 400

Открыть депозит, продать евро. Что стоит сделать до конца года 402
Замена квадратному метру 404

Разбор кейсов «Роль медиа в формировании представлений населения о рисках» 407

Учебные материалы для интерактивного занятия «Разбор кейсов «Роль медиа в формировании представлений населения о рисках» 417

Самостоятельная работа «Редакционное задание» 418

Потребительский словарь финансового рынка 421

МОДУЛЬ 1. ВВОДНО-МОТИВАЦИОННЫЙ

Характеристики модуля

Цель:

Вызвать заинтересованность слушателей и выработать у них в повседневной жизни и профессиональной деятельности умение применять знания о грамотном финансовом поведении, потребность самообразования в сфере финансовой грамотности.

Задачи:

- Ознакомление со структурой курса.
- Формирование мотиваций к выбору курса как с точки зрения личного финансового благополучия, так и с точки зрения профессионального интереса.
- Формирование базовых представлений о влиянии СМИ на финансовое поведение.

Результаты освоения:

- Знать принципы рационального подхода к принятию финансовых решений.
- Знать особенности влияния информации на финансовое поведение и ограничения, существующие при рациональном принятии финансовых решений.
- Знать о роли СМИ в предоставлении информации, влияющей на финансовое поведение, и об ответственности журналиста.
- Знать о роли СМИ в обеспечении защиты прав потребителей.
- Уметь анализировать влияние информации на собственное финансовое поведение.
- Уметь определять актуальную тематику в сфере финансовой грамотности.
- Владеть навыком составления личного финансового плана.

Стратегия обучения

Модуль включает аудиторные занятия двух типов:

- теоретическую лекцию, раскрывающую актуальную проблематику финансовой грамотности граждан России с примерами влияния СМИ в нашей стране и за рубежом на финансовое поведение потребителей,
- интерактивное занятие (деловую игру либо тренинг) по самооценке финансового поведения с элементами личного финансового планирования, направленное на личностную рефлексию важности тематики курса.

Процедура оценки (применяется только для выбравших курс)

Тип оценки	Вес
Включение вопросов, освещавшихся на лекции, в контрольное тестирование	50%
Активность на интерактивном занятии (по решению преподавателя-модератора)	50%

Описание учебной нагрузки студентов

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
Лекция «Поведенческие финансы и массовая информация» Цели и состав учебного курса. Что такое финансово грамотное поведение? Влияние финансовой грамотности на финансовое поведение и благосостояние населения и на экономическое развитие страны. Актуальные проблемы, связанные с недостаточной финансовой грамотностью населения. СМИ как основной источник финансовой грамотности граждан. Защита прав потребителей финансовых услуг – почему это важно. Отечественные и зарубежные примеры участия СМИ в защите прав потребителей финансовых услуг, в формировании грамотного финансового поведения в целом и по отдельным вопросам. Как люди принимают решения: принципы принятия решений; рациональный подход к принятию решений; отклонение от рациональности и поведенческие ловушки; импульсивные решения; учет безвозвратных потерь. Востребованность тематики финансовой грамотности читательской аудиторией СМИ. Влияние на решения полноты информации и формы ее подачи (эффекты фрейминга). Профессиональные и карьерные перспективы журналиста, владеющего темой финансовой грамотности.	Аудиторное занятие	2
Интерактивное занятие «Самооценка личного финансового планирования и поведения» Опишите основные шаги при вашем личном финансовом планировании. Выберите для себя конкретную финансовую цель и попробуйте составить план управления доходами и расходами, который позволит достичь ее. Применим ли к этому решению рациональный подход? Достаточно ли вам информации для принятия решения? Из каких источников вы получаете информацию, необходимую для принятия решений? Как на ваши решения влияет информация в СМИ?	Аудиторное занятие	2

ЛЕКЦИЯ «ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ФИНАНСЫ И МАССОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ»

Что такое финансово грамотное поведение?

Финансово грамотное поведение – рациональный подход к управлению личным и семейным бюджетом, на базе которого человек организует эффективное расходование своих средств, поддерживает здоровый баланс доходов и расходов в личном и семейном бюджете, успешно использует инструменты инвестиций и сбережений, избегает бессмысленных трат и финансовых потерь.

Например, по определению Минфина России, критерии финансово грамотного поведения населения следующие:

- ежемесячно ведется учет личных и семейных расходов и доходов;
- стремление не допустить чрезмерного долгового обременения;
- финансовое планирование на перспективу: готовность к непредвиденным обстоятельствам и подготовка к пенсии;
- приобретение финансовых продуктов и услуг на основе рационального выбора;
- уверенная ориентация в финансовой сфере.

С учетом уровня развития современного финансового рынка и разнообразия финансовых продуктов и платежных сервисов состояние финансовой грамотности населения является важной социальной проблемой, при этом ее уровень можно оценить, как невысокий. Например, по данным департамента финансов Организации экономического сотрудничества и развития (OECD), в глобальном масштабе уровень финансовой грамотности сегодня низок; только 60% взрослого населения во всем мире ведут домашний бюджет, в России этот показатель составляет 50%.

Рациональное отношение к деньгам на простейшем бытовом уровне состоит в том, чтобы не платить лишнего, получать максимум возможного за обозначенную цену. Причем в такой идеологии имеют значение как серьезные расходы и финансовые вложения, так и **правильная организация** повседневных мелких расходов. Необходимая оговорка: при этом следует учитывать, что **под правильной организацией расходов не следует понимать исключительно экономию** – это частая логическая ловушка. Экономия важна, но не может являться абсолютной доминантой в организации личных расходов, поскольку не во всех случаях дает максимальный результат с точки зрения эффективного использования денег. Этот момент необходимо учитывать при работе СМИ по темам финансовой грамотности населения. Некоторые российские СМИ свели организацию специальных рубрик и разделов, посвященных повышению финансовой грамотности, к набору простейших «хозяйственных» советов (например, как сэкономить электроэнергию в жилых помещениях). Такой подход можно оценить, как неверную трактовку понятия «финансовой грамотности», которое, как уже говорилось выше, не может быть сведено только к способам экономии.

Простейший пример: клиент банка из соображений экономии выбрал обычную банковскую карту вместо банковской карты премиум-класса. При прочих равных условиях это рациональное решение. Однако если этот клиент активно пользуется продуктами и сервисами, на которые для держателей карт премиум-класса предусмотрены скидки (например, о них объявляют некоторые супермаркеты, бутики, отели, конторы по аренде автомобилей и т. п.), то решение сэкономить на обслуживании банковской карты не является рациональным.

На более сложном уровне речь идет об оценке риска финансовых потерь, связанных с теми или иными операциями по вложению средств, сбережениями, инвестициями. Во-первых, в этой среде немало мошенников и недобросовестных

посредников, которых не заботят интересы клиента. Во-вторых, финансовая неграмотность приводит к неверному выбору инструментов вложений и инвестиций, к снижению потенциально возможного дохода либо к убыткам. На данном уровне финансово грамотное поведение – знания, умения и навыки приумножать личный капитал за счет широкого диапазона инструментов сбережений и инвестиций. Мы сознательно используем два термина – «сбережения» и «инвестиции». Необходимо понимать, что они не являются синонимами. В обоих случаях частные средства (капитал) вкладываются для извлечения дохода. Разница состоит в критериях данного вложения.

Сбережения – это вложения, в которых принцип безопасности и гарантированности доходов доминирует над принципом прибыльности. Это вложения с нулевым или минимальным уровнем риска, но с доходом, как правило, ниже уровня инфляции. При таких видах вложения деньги инвестора, с точки зрения реальной покупательной способности, не **приумножаются** (доход не выше уровня инфляции), но **сберегаются**. Примеры: классические банковские вклады, сберегательные сертификаты, некоторые виды облигаций, отчисления в пенсионные фонды.

Инвестиции – это вложения, в которых принцип прибыльности доминирует над принципом безопасности. Как правило, это вложения с риском убытка или даже полной потери капитала, но с потенциальной доходностью значительно выше уровня инфляции. Примеры: вложения в акции, венчурные фонды, деривативы, форекс- и биржевой трейдинг.

Принципиальный и универсальный закон финансового рынка: **потенциальная прибыльность прямо пропорциональна уровню рисков** (см. схему 1).

Необходимо отметить, что СМИ уделяют пропаганде этого принципа ничтожно мало внимания как на уровне популярных, так и на уровне деловых изданий. Как правило, у россиян нет четкого понимания соотношения рисков и прибыльности в любого рода финансовых инструментах.

Чтобы принимать финансово грамотные решения, необходимы: а) разносторонние финансовые знания; б) понимание, как эти знания получить; в) представление об универсальных закономерностях финансового рынка (см. таблицу 1).

ИНВЕСТИЦИИ: РИСКИ И ПРИБЫЛЬНОСТЬ

Схема 1.

Таблица 1. Примеры разного уровня работы с финансами:

Уровень работы с финансами	Кейсы	Необходимые знания	Понимание, как эти знания получить	Представление об универсальных закономерностях финансового рынка
Простой	Не переплачивать лишнего за товары и услуги.	Навык наличных и безналичных расчетов за товары и услуги.	Каталоги, Интернет, сравнение цен в торговых и сервисных точках.	Спрос рождает предложение. Торг может привести к снижению цены или получению бонуса.
Средний	Банковский вклад.	Принципы обслуживания банковского вклада, формирования дохода, защиты интересов вкладчиков.	Специализированные сайты, договор на открытие вклада, сравнение условий вкладов в различных банках.	Существует взаимосвязь между суммой и длительностью вклада и уровнем доходности.
Сложный	Биржевой трейдинг.	Знания о работе рынка ценных бумаг, технический навык работы на трейдинг-платформах.	Специализированные сайты, образовательные программы, специальная литература, тренинги.	Потенциальная прибыльность обратно пропорциональна уровню рисков.

В повседневной жизни человек может реализовывать принципы финансовой грамотности одновременно на разных уровнях работы с финансами (они не исключают, а дополняют друг друга). Кроме принципов управления деньгами существует еще и «география» такого управления. В этом плане финансовая грамотность необходима, чтобы не ошибиться при использовании различных финансовых услуг. При этом следует учитывать, что современный рынок предлагает как частным лицам, так и бизнесу широкий диапазон финансовых инструментов.

В их число входят:

- виды хранения денежных средств (например, использование банковских сейфов);
- вложения в драгоценные металлы (слитки, инвестиционные монеты, обезличенные металлические счета);
- банковские депозиты (рублевые, валютные, мультивалютные, инвестиционные, с фиксированной процентной ставкой, с плавающей процентной ставкой, с капитализацией процентов или без таковой, с правом снятия процентов, с разными сроками действия);
- сберегательные сертификаты;
- вложения в пенсионные фонды;
- вложения в небанковские организации (например, вклады в МФО); страховые услуги (различные виды страхования с различными условиями, объектами страхования, разными принципами выплаты страхового возмещения – как в пользу страхователя, так и в пользу третьих лиц);
- вложения в фондовый рынок (акции, облигации, фьючерсы, самостоятельный трейдинг) с разными принципами вложений (например, маржинальная торговля) и разными принципами управления (например, вложения в паевой фонд, передача в доверительное управление, самостоятельный трейдинг на биржевом и валютном рынках);

- вложения в бизнес-проекты (доли в бизнесе, участие в венчурном фонде, краудфандинг и т. п.).

«Недостаточная финансовая грамотность в настоящее время является препятствием для развития отдельных финансовых инструментов и сегментов финансового рынка. Повышение ее уровня в России будет способствовать ускорению процесса осуществления пенсионной реформы, реформы банковского и страхового секторов, в частности, росту спроса на услуги добровольных пенсионных накоплений и страхования».[1]

Влияние финансовой грамотности на финансовое поведение и благосостояние населения и экономическое развитие страны

Уровень финансовой грамотности населения напрямую сказывается на экономическом развитии страны. Чем он ниже, тем негативнее это влияние.

С одной стороны, невежество в решении финансовых вопросов приводит к обнищанию населения, снижению покупательной способности.

«Для потребителей финансовых услуг низкий уровень ФГ приводит:

1) к принятию неэффективных решений и, как результат, к уменьшению доверия к финансовым институтам;

2) к «исключенности» из возможности использования преимуществ финансового рынка;

3) к высокому уровню персональных долговых обязательств;

4) к банкротствам физических лиц;

5) к передаче негативного финансового опыта подрастающему поколению;

6) к подверженности рискам мошенничества и недобросовестного поведения продавцов финансовых услуг;

7) к низкому уровню сбережений для жизненно важных целей;

8) к неэффективному формированию пенсионных сбережений и управлению ими».[2]

С другой стороны, низкий уровень финансовой грамотности негативно сказывается на инвестиционной активности населения. Неумение и, как следствие, нежелание пользоваться финансовыми инструментами лишают людей потенциального дополнительного дохода (абсолютно доминирующим источником дохода населения РФ является оплата труда, пенсии или социальные пособия. По данным Росстата РФ за 2000–2016 годы, оплата труда составляет 65–66%, социальные выплаты – 13–18% в структуре источников дохода населения), а экономику страны – притока средств и создания системы воспроизводства внутренних финансовых ресурсов (абсолютно доминирующими источниками ресурсов развития становятся либо внешние заимствования, либо бюджетные ассигнования, либо «рентные» доходы от наиболее прибыльных «сырьевых» отраслей, в то время как в большинстве развитых стран важнейшим источником финансовых ресурсов являются внутренние инвестиции частных лиц). Следует отметить, что недостаточная инвестиционная активность населения и, как следствие, перекос в источниках ресурсов развития, к сожалению, также мало освещается российскими СМИ.

«Повышение финансовой грамотности является одним из основных направлений формирования инвестиционного ресурса, обозначенных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года».[3]

Из-за недостатка финансовой грамотности планированием личного бюджета в России занимаются единицы. Следствием этого является то, что большинство населения живет по принципу «от зарплаты до зарплаты», сведения расходов с доходами, без создания как инвестиций, так и «подушек безопасности» (сбережений на случай форс-мажорных обстоятельств любого рода). Значительная часть насе-

1 Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – с. 7.

2 Там же – с. 21.

3 Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – с. 8.

ления живет не по средствам – об этом говорит высокий уровень закредитованности – банкам должен каждый второй россиянин экономически активного возраста (38 млн. человек – данные Банка России и НБКИ). Сам по себе высокий уровень закредитованности не является негативным показателем. Для сравнения: уровень закредитованности населения США, Канады и наиболее развитых стран Европы в несколько раз выше уровня закредитованности населения РФ.

Однако зачастую закредитованность российского населения вызвана не рациональными потребностями (например, приобретением адекватного размеру семьи жилья или необходимого для эффективной работы автотранспорта), а нерациональным потребительским поведением (т. н. «потребительский бум»). Как следствие, многие российские заемщики нерационально рассчитали долговую нагрузку и с затруднениями или сбоями обслуживают свои кредитные обязательства.

В результате в РФ отмечается значительный рост просроченной кредитной задолженности в сравнении с общим ростом кредитного портфеля. В мире были примеры так называемых «кризисов плохих долгов» (когда доля просроченных и дефолтных кредитов в общей массе выданных кредитов достигает уровня, на котором банки терпят значительные убытки вплоть до банкротства). Для российского рынка начиная с 2008 года актуален риск «кризиса плохих долгов». По расчетам Национального бюро кредитных историй (НБКИ) более 600 тыс. человек в России – потенциальные банкроты, неспособные погасить свои кредиты. Причем речь идет только о тех, чей долг превышает 500 тыс. рублей, а просрочка – три месяца.

На локальном уровне мы наблюдали «кризис плохих долгов» в сегменте валютной ипотеки: после девальвации рубля в конце 2014 года большинство ипотечных заемщиков, взявших кредиты в валюте, не смогли обслуживать долговую нагрузку (которая в рублевом эквиваленте выросла примерно в 2 раза), что привело к социальным коллизиям (митинги, пикетирование, акции в банковских офисах) и необходимости реструктуризировать эти кредиты (за счет предоставления льгот, отсрочек или конвертации валютных займов в рублевые). Ниже мы еще вернемся к проблеме валютной ипотеки.

Низкий уровень финансовой грамотности мешает развитию института частных инвесторов в России. Сбережения и инвестиции удается делать не более трети активной части населения (около 30%, по данным ВЦИОМ). Негосударственные пенсионные фонды, индивидуальные инвестиционные счета, портфельные инвестиции, накопительное страхование жизни привлекают внимание лишь узкого круга частных инвесторов. По экспертной оценке относительную активность на рынке ценных бумаг проявляют около 40–50 тысяч россиян.

Фактически массово населением РФ используется всего один способ вложения свободных средств – банковский вклад. В результате на депозитах частных лиц осело более 10 трлн. рублей, которые (с учетом того, что банки в РФ акцентируются преимущественно на кредитовании, а не на инвестиционном финансировании), по сути, либо полностью, либо частично заморожены для реального сектора экономики, что тормозит в целом социально-экономическое развитие страны.

«Ряд факторов обусловливает повышенные требования к уровню финансовой грамотности участников рынка, а также к процессу финансового образования, поскольку проблема низкой финансовой грамотности населения заложена и в природе самих финансовых услуг (продуктов) и рынков. В исследованиях, посвященных проблеме информации на финансовых рынках, выделяют следующие факторы:

- финансовые продукты потребляются сравнительно редко, что ограничивает формирование опыта их потребления;
- финансовые продукты не могут быть протестированы на предмет качества в момент их покупки, в результате чего существует масса возможнос-

тей для недобросовестного поведения со стороны продавца;

- издержки проверки достоверности взятых сторонами обязательств высоки.

Данные факторы обусловливают высокий уровень «асимметрии» информации на рынках финансовых услуг (продуктов). Указанная «асимметрия» ограничивает способность потребителя быстро адаптироваться к изменяющимся характеристикам финансового рынка, определяет недостаток информированности о возможностях финансового рынка, приводит к неэффективным финансовым решениям и, как результат, уменьшает доверие к финансовым институтам и их услугам».[4]

Пассивное отношение к инвестициям лишает население перспектив создать накопления на старость, что провоцирует снижение уровня благосостояния общества, возрастание социального беспокойства, максимальную зависимость от внешних социально-экономических факторов.

Актуальные проблемы, связанные с недостаточной финансовой грамотностью населения

По данным исследования, проведенного по заказу Министерства финансов РФ в 2015 году, уровень знания и понимания базовых предметных областей финансовой грамотности населения России колеблется от среднего до крайне низкого. У многих респондентов понимание правильного или желательного, выгодного, безопасного поведения не совпадает с их реальным поведением, уровень знания остается теоретическим и не переходит в действия или отказ от действий.

Исследование показало, что общее понимание рисков любого выбора в сфере финансового поведения недостаточно, поверхностно, но это влечет за собой полярно противоположную реакцию: кто-то отказывается от любых финансовых действий, кто-то – кидается в любые авантюры.

Одна из ключевых проблем, вызванных финансовой неграмотностью населения, является, по сути, «смежной» проблемой, так как связана с низким уровнем юридической грамотности. Традиционно в России не читая подписывают договоры и разного рода документы, обусловливающие принятие подписантом на себя неких обязательств финансового или имущественного характера. Эта проблема неоднократно поднималась ведущими экспертами финансового рынка и обсуждалась в СМИ. В особенности это касается кредитных и страховых договоров: после оформления клиент обнаруживает, что его ожидания расходятся с действительностью. Возникает коллизия между документально зафиксированными обязательствами и представлением об этих обязательствах, которые сформировались у клиента. Эта коллизия приводит к конфликтам, финансовым потерям и т. п.

В свою очередь, эта «дурная привычка» делает человека легкой добычей либо некорректно работающих менеджеров финансовых организаций, либо мошенников: в устной беседе клиенту обещают выгодные условия, в документах фиксируются более трудные для клиента условия или обязательства. В России высок уровень финансового мошенничества – например, деятельности так называемых «финансовых пирамид».

Еще один аспект той же проблемы – важные условия договора даны в неудобной для клиента форме (так называемая «проблема мелкого шрифта», впервые обозначена в 2005–2006 годах финансовым омбудсменом П. А. Медведевым. Названа так из-за практики включения мелким кеглем в клиентский договор сложных условий в надежде, что они не будут изучены подписантом внимательно). Необходимо отметить, что к 2012–2014 годам проблема мелкого шрифта была практически искоренена благодаря массовой кампании в СМИ.

Один из наиболее типичных примеров вышеизложенного: бытующая в России привычка использовать кредитные карты для снятия наличных. Держатель

4 Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – с. 21.

карты при оформлении договора с банком пропускает мимо ушей тот факт, что за снятие наличных с кредитной карты или за овердрафт берут очень высокую комиссию, и на этот вид расходов не распространяется грейс-период. То есть проценты на сумму долга начинают начисляться сразу, без отсрочки. В итоге обналичивание обходится чрезвычайно дорого.

Невнимательное отношение к договору купли-продажи жилья приводит к массовым ситуациям, когда обманутый или невнимательный покупатель остается и без жилья, и без денег.

Невнимание к условиям финансового договора нередко приводит к потере денег, в некоторых случаях – к полному разорению. И тут мы возвращаемся к ранее упомянутой важной проблеме: неумению трезво оценивать риски, сопутствующие той или иной финансовой услуге, непониманию взаимосвязи между уровнем предполагаемой прибыльности и уровнем потенциальных рисков.

Актуальный нашумевший пример: ипотека в иностранной валюте. Заемщики нарушили золотое правило кредитования: деньги можно занимать только в той валюте, в которой ты получаешь свои доходы (причем следует помнить, что в российских СМИ неоднократно, сотни раз эксперты озвучивали именно этот принцип кредитования). После значительного падения курса рубля в конце 2014 года платеж по кредиту вырос вдвое и оказался неподъемным.

Почему это произошло? Заемщики либо не понимали, на какой риск идут, оформляя кредит в иностранной валюте, либо по русскому обычаю понадеялись на «авось». После девальвации рубля погашение кредита потеряло смысл с экономической точки зрения: многие уже выплатили сумму, превышающую стоимость купленного жилья, а долг по кредиту только возрос. В перспективе валютным заемщикам грозит потеря и жилья, и всех внесенных за него денег.

Проблемы заемщиков часто связаны и с их неумением трезво оценить свои финансовые возможности. Получив кредит, заемщик понимает, что его доходов не хватает, чтобы рассчитаться с банком. Грамотным решением этой проблемы была бы попытка договориться с банком о реструктуризации кредита для снижения платежа.

Но, как правило, заемщик впадает в панику и, чтобы погасить долг, берет кредит в другом банке, как правило, на невыгодных условиях, под больший процент. Потом повторяет эту операцию еще раз, в результате чего возникает неподъемная для заемщика долговая цепочка. Почти 300 тысяч человек в России, по данным НБКИ, имеют 5 и более кредитов.

Другой пример того, как можно разориться, если пренебрегать оценкой финансовых рисков, – пропавшие банковские вклады. В соответствии с законодательством Система страхования вкладов в РФ компенсирует вкладчикам возмещение вкладов, потерянных в результате банкротства банка или отзыва у него лицензии на осуществление банковской деятельности, на сумму до 1 миллиона 400 тысяч рублей. Все, что сверх этой суммы, не страхуется и в абсолютном большинстве случаев банкротства банков не возмещается (то есть находится в зоне риска). Финансовые эксперты в российских СМИ неоднократно повторяли призывы дробить вклады на сумму выше уровня страхования по нескольким кредитным организациям. Несмотря на это, значительное количество россиян продолжает открывать крупные вклады, игнорируя универсальный принцип «не класть все яйца в одну корзину».

Очень остро стоит вопрос грамотной оценки финансовых рисков и для игроков на валютном рынке. Неумение просчитывать риски в этой сфере приводит к тому, что за первый год на рынке Forex теряют все свои деньги около 95% трейдеров.

В качестве примера денежных потерь, понесенных из-за финансовой неграмотности, можно привести краткосрочные займы под очень высокие проценты и необоснованное использование таких займов населением РФ (как правило, спровоцированное более легкими, в сравнении с банковскими, условиями получения

займа в организациях микрокредитования – микрокредитных и микрофинансовых организациях). Чаще всего более рациональным было бы использование альтернативных вариантов, таких как оформление кредитной карты или потребительского кредита. Но из-за финансовой неграмотности или опасения получить отказ в предоставлении кредита (банки более требовательно относятся к уровню платежеспособности заемщика) эти варианты значительной частью населения РФ не учитываются. В целом по оценке ряда экспертов, это ведет к потенциальной угрозе маргинализации кредитования в России.

СМИ как основной источник финансовой грамотности граждан

В России система повышения финансовой грамотности пока только формируется. Этот процесс начался в 2006–2007 годах, был инициирован кредитным бумом и последующим за ним финансовым кризисом 2008–2009 годов. В линейке инструментов этой работы – адаптированные программы обучения в школах, специальные мастер-классы для различных групп населения (например, чтение лекций для пенсионеров по вопросам пенсионных накоплений), проведение мероприятий просветительского характера по инициативе государственных и частных структур, организация тематических сайтов в сети Интернет. Но, учитывая тотальное невежество населения РФ в финансовых вопросах, этих мер явно недостаточно. Проблему дефицита мер по повышению финансовой грамотности в значительной мере восполняет специальный проект Министерства финансов РФ «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». Однако следует учитывать, что основным источником финансовой информации для большинства населения остаются СМИ.

Это приводит нас к выводу о том, что одна из ключевых ролей в повышении финансовой грамотности принадлежит средствам массовой информации. Медиаинструментарий по этой тематике можно разделить на несколько основных направлений:

- информирование о текущей работе участников финансового рынка с элементами «расшифровки» основных понятий, терминов и принципов;
- просветительские и справочные материалы, помогающие ориентироваться в мире финансовых услуг;
- материалы о «ловушках», в которые можно попасть из-за недостаточной финансовой грамотности;
- материалы о том, как потребитель финансовых услуг может защитить свои права на различных сегментах финансового рынка.

«Особенно важной для России является образовательная (просветительская) функция деловых СМИ – в условиях становления и первых лет развития рыночных отношений читатели деловых СМИ далеко не всегда представляют себе законы, по которым живет рыночная экономика. Например, не всегда легко представить, как может повлиять решение Центрального банка об изменении кредитной политики (например, об изменении процентной ставки) на финансы домохозяйства. И в этом случае задача СМИ – дать такое разъяснение, понятное и правильное».[5]

Повышением уровня финансовой грамотности населения главным образом занимаются многотиражные печатные издания федерального («Комсомольская правда», «Аргументы и Факты») и регионального масштаба. Существуют немало специализированных сайтов (портал «АИФ Деньги») и печатных изданий формата b2c, углубленно рассказывающих о финансовых услугах. Появились различные сервисы для поиска и сравнения условий предоставления таких услуг, примеры расчетов их стоимости. Как правило, такие издания или интернет-порталы посвящены каким-то одним видам услуг – банковским, страховым, инвестиционным и т. п. Примеры таких изданий: журнал «Про кредиты и вклады», порталы

5 Деловая журналистика. / [Афанасьева А. и др.]; отв. ред. А. В. Вырковский. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 17.

Банки.ру, Сравни.ру, Финверсия.ру, Выберу.ру, Средства.ру, Финруссия.ру и др.

Кроме того, в Интернете набирают популярность интернет-каналы, созданные целенаправленно для повышения финансовой грамотности населения: Вашифинансы.рф, «Азбука финансов», «Город финансов», Финграмота.орг, Финаграм.ком, Финпросто.ру и др.

Федеральные телеканалы занимаются подобной тематикой эпизодически, за исключением нескольких утренних шоу-программ, где существуют рубрики финансово-экономической направленности. В определенной степени можно считать, что финансовому просвещению населения способствуют новости на эту тему.

При этом надо учесть, что так называемые деловые СМИ (телеканал «РБК», издания издательского дома «Коммерсантъ», газета «Ведомости», ряд деловых журналов и т. д.), с точки зрения просвещения населения, – не слишком эффективный инструмент, поскольку контент таких СМИ, за исключением новостей, чересчур сложен для неискушенного потребителя и предполагает наличие у аудитории базового уровня финансово-экономических знаний.

Радиостанции в наименьшей степени задействованы в повышении финансовой грамотности населения, возможно, потому, что информацию такого рода на слух воспринимать достаточно тяжело. Финансовая информация для максимально эффективной подачи материала зачастую требует наличия схем, графиков, таблиц. Наглядный пример в подтверждение этого тезиса: трудно представить без соответствующей диаграммы принцип пропорции потенциальной прибыльности и уровня рисков (мы таким образом проиллюстрировали одно из положений в начале нашей лекции).

Защита прав потребителей финансовых услуг – почему это важно

Из-за финансовой безграмотности многие потребители в России страдают от нарушений своих прав при получении финансовых услуг. Проблема защиты прав потребителей финансовых услуг приобрела массовый характер. Например, по оценке Роспотребнадзора, жалобы на качество финансовых услуг составляют около 10% в общем потоке обращений потребителей в эту организацию (всего Роспотребнадзор получает в год более 0,5 миллиона письменных обращений).

При этом надо отметить, что за последние десять лет в России сложился широкий круг организаций, которые работают в этом направлении. На уровне государства это Роспотребнадзор, Министерство финансов и Центральный банк РФ (в них существуют специальные службы и подразделения по защите прав потребителей финансовых услуг). Конфликты помогают разрешать две федеральные российские банковские организации – АРБ (Ассоциация российских банков) и АРБР (Ассоциация региональных банков России), профессиональные объединения страховщиков, некоторые профессиональные организации биржевого и форекс-рынка. На безвозмездной основе права заемщиков защищают общественные организации, наиболее известные из них – КонфОП (Конфедерация обществ потребителей финансовых услуг), «Финпотребсоюз», институт финансового омбудсмена.

Самостоятельно урегулировать конфликт потребителя с поставщиком финансовых услуг вряд ли получится: чересчур сложно разобраться в юридических тонкостях.

Крупные суммы из-за своей финансовой неграмотности нередко теряют владельцы страховых полисов. Особенно остро эта проблема стоит в сфере автострахования и страхования от потери нетрудоспособности для ипотечных заемщиков. Клиент подписывает договор, не читая, а когда приходит за страховым возмещением, выясняется, что договор страхования содержит оговорки, которые позволяют страховой компании на законных основаниях увильнуть от выплаты клиенту.

Еще один аспект данной проблемы – финансовые потери от навязанных услуг. Типичный пример – ненужные платные сервисы, которые мобильные операторы подключают клиентам, некоторые стра-

ховые опции при выдаче кредита, проблема дополнительных комиссий и т. д.

Отечественные и зарубежные примеры участия СМИ в защите прав потребителей финансовых услуг, в формировании грамотного финансового поведения в целом и по отдельным вопросам

С 2007 года в СМИ при поддержке организаций по защите прав потребителей финансовых услуг и депутатов Госдумы РФ состоялось несколько больших кампаний, благодаря которым заметно улучшились условия предоставления банковских, микрофинансовых, страховых услуг. В частности, отменили мораторий и штрафы за досрочное погашение, запретили навязывать заемщикам страховки, ограничили размер процентной ставки по МФО.

Благодаря активному участию СМИ в обсуждении проблем, связанных с потребительским кредитованием и коллекторской деятельностью, в России были приняты соответствующие законы. Также СМИ сыграли важную роль в усовершенствовании правил расчета полисов ОСАГО.

На Западе СМИ чаще рассказывают о мошенничествах и злоупотреблениях владельцев финансовых компаний, которые разоряют своих клиентов, чтобы научить людей распознавать жуликов и предотвратить новые преступления. Можно вспомнить громкие скандалы вокруг аферы Бернарда Мейдоффа, от которой, по разным данным, пострадало от одного до трех миллионов человек и несколько сотен финансовых организаций; общий ущерб составил почти 65 млрд долларов.

В ходе ипотечного кризиса в США 2007 года СМИ публиковали много материалов об ипотечных заемщиках, ставших заложниками манипуляций с рейтингами ценных бумаг и чрезмерными аппетитами банков, из-за которых рынок рухнул. За несколько лет миллионы людей в результате кризиса стали неплатежеспособными и лишились своих домов. В СМИ развернулась компания по защите их интересов, благодаря чему правительство США приняло ряд мер для поддержки ипотечных заемщиков.

Как люди принимают решения: принципы принятия решений; рациональный подход к принятию решений; отклонения от рациональности и поведенческие ловушки; импульсивные решения; учет безвозвратных потерь

Рассмотрим проблему на самом простейшем уровне. Распланировать личный бюджет, чтобы расходы не превышали доходов, не так уж сложно. Сложность состоит в том, чтобы следовать своим планам. Могут помешать неумение оценить истинную величину расходов, склонность к импульсивным покупкам, отсутствие сбережений на случай форс-мажорных ситуаций.

Именно тут кроется причина многих проблем. И главная из них – лень. Многие люди просто не хотят вникать в какие-то новые области знаний, в том числе – из области финансовой грамотности; принимают решения на основе случайного выбора, под исключительным влиянием рекламы, по примеру других людей и т. п. То есть в основе принятия финансового решения лежит либо неадекватная информация (например, реклама дает только выгодные поставщику услуги сведения о ней), либо неполная информация (рекомендации знакомых, чья компетентность сомнительна, сведения, которые получены мимоходом или поняты неверно).

Другая проблема состоит в том, что люди не любят менять свои привычки. Из-за этого они не ищут более выгодных вариантов, так как в этом случае придется менять устоявшийся уклад, сценарий действий.

Еще один аспект этой проблемы: человек склонен верить тому, во что ему хочется верить.

Поэтому, получив информацию, которая совпадает с его собственными устремлениями, он уже не склонен критично оценивать такую информацию. Из-за этого потребители принимают нерациональные решения, теряя деньги, а в худшем случае – попадая в ловушки, расставленные мошенниками.

Самый яркий пример такого поведения: история с вкладами в «финансовую пирамиду» МММ. Несмотря на то, что МММ разорил сотни тысяч людей и эта история получила широчайший общественный резонанс, через несколько лет организаторам удалось возродить свою пирамиду и обобрать клиентов повторно. Обещания организаторов в данном случае совпадали с желанием граждан быстро и без труда получить высокий доход, и поэтому люди с легкостью отдавали свои деньги. В этом случае как нельзя лучше подходит определение «жадность порождает бедность». Стремление обогатиться перевесило доводы рассудка. К сожалению, это не единичная история, и мошенники всех мастей продолжают пользоваться этим свойством человеческой психики.

При этом значительная часть населения не обладает навыком классификации признаков финансового мошенничества («финансовой пирамиды» и др.). К таковым признакам относятся:

- обещание гарантированного высокого уровня прибыли (напомним, что высокий уровень прибыли, во-первых, не может быть гарантирован, во-вторых, связан с высоким уровнем рисков);
- объяснение сверхдоходности неведомых сверхприбыльных проектов или невнятных «инноваций» (демагогия и расплывчатость описаний);
- отсутствие лицензии или иного права на осуществление финансовой деятельности в тех сферах, которые подразумевают таковые (например, банки обязаны иметь лицензию Банка России на осуществление банковской деятельности, брокеры – аналогичную лицензию для работы на рынке ценных бумаг, оценщики – входить в СРО оценщиков, коллекторы – входить в госреестр организаций, осуществляющих деятельность по взысканию долгов у физических лиц, и т. д.);
- отсутствие внятной коммуникации с клиентами (телефонные линии), качественного сайта, офисов, недолгий срок существования компании или полная анонимность организаторов и непрозрачность работы;
- агрессивная реклама с некорректной информацией, не соответствующей реалиям и универсальным принципам финансового рынка;
- призыв не раздумывать и инвестировать быстро;
- просьба предоставить информацию, которая не может быть затребована (например, назвать пин-код банковской карты);
- обещание вознаграждения за приведенных вами клиентов (следует иметь в виду, что наличие бонусных и реферальных программ за приведение клиента не всегда является признаком финансового мошенничества, но вкупе с другими вышеперечисленными признаками, скорее всего, указывает на них).

Востребованность тематики финансовой грамотности читательской аудиторией СМИ

Потенциально СМИ могут сыграть значимую роль в повышении финансовой грамотности населения России, поскольку финансовая тема в СМИ входит в число самых востребованных. Новости и проблемы, связанные с финансовыми услугами и событиями на рынке, занимают центральные места на сайтах и страницах газет, в числе первых упоминаются в новостных программах теле- и радиовещания.

Публикации на актуальные темы финансового рынка получают широкий резонанс в обществе. Об этом свидетельствует тот факт, что публикации в СМИ несколько раз были успешно использованы «черными пиарщиками» для создания паники среди банковских вкладчиков, и опасно пошатнули положение даже такого лидера рынка, как «Альфа-банк». Более того, «медиаинструменты» все чаще применяются в России в конкурентной борьбе финансовых институтов как на банковском, так и на фондовом рынках, а также чрезвычайно активно используются для повышения привлекательности той или иной компании или банка.

О широкой популярности публикаций на финансовые темы можно также судить по количеству комментариев на сайтах

электронных изданий. Статистика перепостов таких публикаций (в том числе в соцсетях) свидетельствует о высокой востребованности аудиторией материалов данной тематики.

Наиболее актуальные темы связаны с оплатой жилищно-коммунальных услуг, коллекторской деятельностью, пенсионной реформой, ипотекой, автострахованием, потребительским кредитованием, защитой банковских вкладов, а также вопросами регулирования банковского сектора.

Влияние на решения полноты информации и формы ее подачи (эффекты фрейминга)

При освещении финансовых тем следует соблюдать предельную осторожность, чтобы случайно не подтолкнуть аудиторию к решению, которое повлечет за собой финансовые потери. Ответственность журналиста в этой ситуации очень высока. Необходимо тщательно проверять достоверность используемой информации и компетентность источников.

Чтобы аудитория получила четкое понимание вопроса, необходимо подробно изложить все его аспекты, а также предоставить разные точки зрения. Однобокий подход, недостаток данных недопустимы.

Например, в российских СМИ при описании покупки жилья в кредит некорректно используется утверждение, что в этом случае недвижимость не принадлежит заемщику. Имеется в виду, что до полного погашения кредита банк может отобрать квартиру за долги. Но при этом не уточняется, что формально жилье принадлежит заемщику на праве собственности и он может ею распоряжаться по согласованию с банком.

Другое распространенное заблуждение: автор по неопытности сообщает о том, что в золото или биткоины выгодно вкладываться, так как они показывают стабильный рост. Хотя рост произошел только на коротком горизонте, а в целом эти инструменты теряют в цене на более длительном временном промежутке.

Следует с осторожностью выбирать форму подачи информации, чтобы не создавать у аудитории ложных представлений. Желательно избегать безапелляционных обобщений и высказываний, оценочных суждений, не имеющих под собой твердых оснований. Например, не стоит утверждать, что «каждый хочет сэкономить» или «каждый знает: кредит – это кабала». Это спорный вопрос, и не стоит программировать аудиторию, апеллируя к общему мнению, которое на самом деле не такое уж и общее. Изложите факты, а выводы аудитория сделает сама.

Стоит максимально облегчить аудитории изучение вопроса, использовать для объяснений красноречивые примеры и художественные (юмористические) сравнения. Не надо злоупотреблять комментариями экспертов, перегруженными финансовыми терминами. Тема и без того сложная, а наукообразный слог еще больше затруднит восприятие.

Негативное или позитивное отношение можно создать и за счет тенденциозной подборки фактов и комментариев. Подгонять факты под свою идею, которая может оказаться и неправильной, – это верх непрофессионализма.

Профессиональные и карьерные перспективы журналиста, владеющего темой финансовой грамотности

Высокий уровень финансовой грамотности открывает перед журналистом возможность освещать финансовые темы как в формате b2b, в деловых СМИ, так и b2c – в СМИ, предназначенных для массового читателя, в информационных агентствах, а также в специализированных изданиях.

Знание финансовой тематики позволяет специализироваться в разных жанрах (новости, репортаж, проблемные и аналитические статьи). Кроме того, высокий уровень финансовой грамотности необходим журналисту, специализирующемуся на любых отраслях деловой журналистики и на макроэкономике, поскольку в современном мире в качестве основных индикаторов, использующихся для системы оценок хозяйственно-экономической деятельности, являются именно финансовые (денежные) показатели.

А такие понятия, как «капитализация компании», «рост компании», «рост бизнеса» основываются не только на чисто производственных показателях и объемах, но и на финансовой активности компании. Вывод любого бизнеса в разряд публичных компаний и на фондовый рынок автоматически означает, что для его адекватной оценки и понимания ситуации необходимы финансовые знания, а лидерами практически всех отраслей экономики в современном мире являются именно публичные, активно работающие на финансовом рынке бизнесы. Таким образом, высокая финансовая грамотность автора является как необходимым условием для успешной работы в сегменте деловой журналистики, так и неоспоримым профессиональным конкурентным преимуществом журналиста.

Разбор материалов СМИ по теме лекции

Информационно-разъяснительная статья «Кошелек согласия. Крепость семьи зависит от отношения к деньгам» (09.09.2016) служит образцом публикаций в СМИ, направленных на повышение уровня финансовой грамотности населения. В статье сделан акцент на влиянии финансового поведения на состояние семьи: «Психологи, работающие с семьями, находящимися на грани развода, считают, что именно недовольство тем, как ведется семейный бюджет, провоцирует большую часть ссор и скандалов между супругами». Даны практические советы по грамотной организации управления семейным бюджетом и планированию семейных расходов и приведены практические советы по управлению деньгами. К минусам можно отнести недостаточность основных постулатов по грамотному управлению семейным бюджетом (в статье они названы «правилами консерватора») и спорность ряда этих постулатов.

Источник: http://www.aif-nn.ru/money/finance/koshelek_soglasiya_krepost_semi_zavisit_ot_otnosheniya_k_dengam

Статья «В ожидании ликбеза» (17.02.2016) на портале Finversia.ru представляет собой репортаж с 3-й международной конференции по финансовой грамотности и финансовой доступности FINFIN 2017 (Москва, 16 февраля 2017 года). Организаторами мероприятия выступили Российский микрофинансовый центр, НАУМИР и Citi Foundation при поддержке Министерства финансов Российской Федерации.

Приводится информация по организации работы с жалобами потребителей финансовых услуг. Важный акцент данного материала – постулат, озвученный представителем Банка России: финансовая доступность без финансовой грамотности создает несбалансированные возможности. Дана информация о работе Банка России по повышению финансовой грамотности (в частности, о подготовке учебника «Основы финансовой грамотности», сайта по финансовому просвещению и мобильных приложений для определения подлинности банкнот).

Отмечен важный момент проблемы финансовой грамотности: по словам координатора проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в РФ» Анны Зеленцовой, «финансово грамотный человек подготовлен к различным шокам». В целом в статье представлена панорама проектов и различных работ, направленных на повышение финансовой грамотности.

Источник: http://www.finversia.ru/news/events/v-ozhidanii-likbeza-15828

В статье «Процент риска. Как сохранить и приумножить деньги?» (17.12.2016) в газете «Аргументы и Факты» анализируется снижение привлекательности классических банковских вкладов. Эксперты указывали на снижение привлекательности вкладов ввиду следующих причин:

1. снижения процентных ставок по вкладам;

2. снижения уровня доверия населения к вкладам из-за массового отзыва банковских лицензий и проблем с возмещением вкладов части вкладчиков.

Однако в статье не обозначены все возможные альтернативные банковским

вкладам варианты инвестирования (к таковым относятся вклады в МФО, вложение в ПИФы, инвестиционные компании, самостоятельный трейдинг на бирже, вложения в ценные бумаги, вложения в драгметаллы и т. д.). В материале приведена в качестве примера лишь одна из возможных альтернатив – вклады в микрофинансовые организации. При этом тема таких вложений подана неточно и с фактическими ошибками. Во-первых, рынок микрофинансовых и микрокредитных организаций в статье полностью отождествляется с «мошенническим рынком», что противоречит действительному положению вещей и даже приведенным в статье комментариям экспертов (см. комментарий начальника Службы по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров Банка России М. Мамуты). Во-вторых, не обозначено, что любые виды вкладов, кроме банковских, не защищены Системой страхования вкладов и являются рискованными вложениями. В-третьих, утверждается, что такой вклад должен быть застрахован в страховой компании (см. комментарий менеджера брокерской компании Н. Сидорчука), хотя на российском рынке не существует такого вида страхования. В-четвертых, не обозначено, что, в соответствии с российским законодательством, вклады физических лиц имеют право принимать только микрофинансовые организации, имеющие соответствующую лицензию Банка России, этого права лишены микрокредитные организации). Таким образом, у читателя статьи возникает неполное и искаженное представление об альтернативах банковским вкладам в целом и об условиях, возможностях и рисках одной из этих альтернатив, а именно – вложений в микрофинансовые организации.

Источник: http://www.aif.ru/money/mymoney/procent_riska_kak_sohranit_i_priumnozhit_dengi

Литература:

1. Акерлоф Дж. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. / Акерлоф Дж., Шиллер Р. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 280 с.
2. Бельски Г. Психологические ловушки денег. Почему умные люди не умеют управлять своими деньгами – и как это исправить. / Бельски Г., Гилович Т. – М.: Альпина паблишер, 2010. – 192 с.
3. Шиллер Р. Иррациональный оптимизм. Как безрассудное поведение управляет рынками. – М.: Альпина Паблишер, 2013. – 420 с.
4. Джордж С. Клейсон. Самый богатый человек в Вавилоне. – Минск: «Попурри», 2016. – 160 с.
5. Бодо Шеффер. Путь к финансовой свободе. – Минск: «Попурри», 2014. – 336 с.
6. Наполеон Хилл. Думай и богатей! – Минск»: «Попурри», 2014. – 336 с.
7. Роберт Кийосаки. Богатый папа, бедный папа. – Минск: «Попурри», 2016. – 224 с.
8. Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – 112 с.
9. Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация». / [Янин Д. Д. и др.]; под. ред. Тайца М. Ю./ – Министерство финансов Российской Федерации. – 2016. – 137 с.
10. Информационный бюллетень Проекта Минфина России «Содействие повышению финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».
11. Деловая журналистика. / [Афанасьева А. и др.]; отв. ред. А. В. Вырковский. – М.: МедиаМир, 2012. – 728 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Что такое финансово грамотное поведение?
2. Основные отличия различных типов вложений – сбережений и инвестиций.
3. Основной принцип соотношения потенциальной прибыльности и потенциальных рисков.
4. Основные виды финансовых услуг для физических лиц.
5. Наиболее распространенный в России финансовый инструмент сбережений.
6. Что такое «кризис плохих долгов»?
7. В чем выразился кризис рынка валютной ипотеки в России?
8. Основные признаки финансового мошенничества.
9. Какова степень вовлеченности российского населения в инструменты сбережений и инвестирования?
10. Основные институты защиты прав потребителей финансовых услуг в России.

КОШЕЛЕК СОГЛАСИЯ. КРЕПОСТЬ СЕМЬИ ЗАВИСИТ ОТ ОТНОШЕНИЯ К ДЕНЬГАМ

Еженедельник «Аргументы и Факты», №36, 07.09.2016

Психологи, работающие с семьями, находящимися на грани развода, считают, что именно недовольство тем, как ведётся семейный бюджет, провоцирует большую часть ссор и скандалов между супругами.

Он – расчётлив, она – транжира

Сергею Бакаеву, нижегородскому предпринимателю, 36 лет, он не женат, хотя мечтает о семье и детях.

«Официально я женат не был, но почти восемь лет мы жили с подругой как муж и жена, – говорит Сергей. – Сначала оба не торопились с оформлением отношений, были слишком молоды. Потом решили попробовать жить гражданским браком. Но, начав вести совместный бюджет, постоянно ссорились и в итоге расстались. Я старался изо всех сил, зарабатывал с каждым месяцем всё больше, отказывал себе в поездке на футбольный матч в другой город и в походе на концерт – и при этом постоянно выслушивал обвинения в жадности».

Сергей считает, что его девушка просто оказалась не готовой серьёзно и экономно вести домашнее хозяйство. Её зарплата была намного меньше дохода Сергея. Она покупала какие-то милые, но совершенно бесполезные в быту вещички.

«Я не против, чтобы в спальне на постели сидел плюшевый медведь, но не целая же свора игрушек! Здесь же не ребёнок живёт, а взрослые люди, – сетует Сергей. – И вот представьте: я отказываюсь от похода в бар, чтобы семейная кубышка «пухла», а она выкидывает на ветер сумму, вдвое превышающую средний чек в баре, на игрушки. Сначала я пытался объяснить: так у нас никогда не будет новой машины, да и на свадебное путешествие не накопить! Мы мирились, но в следующем месяце история повторялась, только вместо игрушек деньги тратились, например, на летнюю одежду. Я бы понял, если бы она купила классический костюм или платье известной марки, которые можно носить несколько лет! Но приобретались какие-то тряпки, которые на следующий сезон будут выглядеть как часть гардероба клоуна. И главное – количество! Я специально сел и посчитал. Получилось, что лета не хватит, даже если каждый день менять наряд! В общем, я решил, что рядом должна быть женщина, которая разделяет моё серьёзное отношение к финансам».

Мы вместе

Нижегородцы Анна и Алексей Садовниковы женаты уже более сорока лет. По их мнению, разногласий из-за семейного бюджета вполне можно избежать, если жизненные цели супругов совпадают.

«Мы женились студентами, – вспоминает Алексей. – Как во всех студенческих семьях денег не хватало катастрофически. Старались подрабатывать и учились экономить. У нас никогда не было такого, что семейной кассой заведует только жена или, наоборот, только я. Мы всегда это делали сообща, обсуждали, что купить в первую очередь. Бывало, отодвигали какую-то серьёзную покупку и тратили деньги на развлечения. Но делали мы это вместе и с общего согласия».

Анна говорит: никогда не чувствовала себя ущемлённой из-за того, что не стала «главным семейным казначеем».

«Я выросла в семье, где кошелёк был всегда в руках у мамы. Отец приносил зарплату, отдавал ей деньги, – говорит Анна. – А у Алёши в семье всё было с точностью до наоборот. Его мама была инвалидом по зрению, а всей семейной бухгалтерией заведовал отец. Признаюсь, вначале в своей семье я пыталась тянуть одеяло на себя, делать так, как было принято у мамы с па-

пой. Хорошо помню, как у нас кончились деньги, а до стипендии и зарплаты ещё больше недели. Алёша тогда разнервничался, говорил, что занимать – последнее дело. Мы даже разругались. Это, пожалуй, была наша первая большая ссора. Алёша хлопнул дверью и ушёл, а я ревела. Потом он пришёл, принёс деньги, сказал, что его отец дал их нам без отдачи, но надо вместе решить, как их распределить, чтобы на всё хватило. С тех пор мы всегда распределяем семейный бюджет вместе и детей тому же учили. В семьях наших сына и дочери денежные вопросы тоже решаются сообща»

Домашний бухгалтер

Главный закон экономики и в государстве, и в семье – жить по средствам, разумно тратить, считает Владимир Россохин, кандидат экономических наук:

«Я сторонник консервативного финансового поведения. Мы с семьёй крайне редко оформляем потребительские кредиты. Если привлекаем заёмные средства, то стараемся отдать как можно быстрее – в течение года. Живите по средствам, причём по своим, а не по заёмным, особенно сейчас, в непростое время».

Не можете сами разобраться со своими деньгами – существует достаточно много программ из разряда «домашняя бухгалтерия», которые позволят вам управлять финансами, анализировать, сколько средств приходит в семейную казну и куда они оттуда исчезают. Правда, занятие это требует усидчивости, как любое управление финансами. Вам придётся каждый день вносить в программу доходы и расходы, причём честно, иначе реальной картины вы не получите. Нужно регулярно обновлять всю информацию о деньгах на ваших банковских счетах, о кредитных картах. Программа может подготовить вам планы и диаграммы, на что вы тратите слишком много денег и сколько вообще вы вправе потратить при ваших доходах. Не факт, что вас устроят статьи расходов, которые программа посоветует вам урезать.

Банки предлагают подобный ресурс для тех, кто получает зарплату на их карты и везде расплачивается «пластиком». Система считает ваши расходы, анализирует их, проводит мониторинг разных периодов, соотносит это с приходом средств на счёт. Конечно, всю картину семейного бюджета ресурс вам не выдаст, если часть товаров и услуг вы оплачиваете наличными или если члены вашей семьи получают свои доходы и тратят деньги со своих карт.

Учимся тратить

Если вы заметили, что увлеклись тратами, проанализируйте своё поведение. Транжиры – это люди, испытывающие те или иные психологические проблемы, считает Наталья Васильева, психолог.

«Как говорится, деньги – энергия, социально необходимая, они дают нам возможности, определённую социальную свободу и независимость. Но обращаться с ними нужно обдуманно. Если вы делаете чрезмерные траты, не задумываясь о последствиях, руководствуетесь мотивацией «Живу здесь и сейчас», начали копить долги, то стоит проанализировать, что вы таким образом пытаетесь компенсировать, – рассуждает Наталья Васильева. – Советую сделать паузу в тратах, особенно сегодня, в сложное время, и ответить себе на вопрос: так ли вы живёте? Куда ваше расточительное поведение приведёт? Чего вам не хватает? Возможно, вы сравниваете себя с соседями, близкими, друзьями – словом, с теми, у кого, кажется, есть гораздо больше, чем у вас, – и гонитесь за внешней стороной их достатка. Тогда вам не надо покупать новый телевизор или машину, а надо повышать самооценку. Нужно воспитывать в себе культуру потребительского поведения, трат».

Избежать конфликтов можно

Анастасия Ермолаева, психотерапевт:

– Конфликты в семьях из-за денег происходят часто. Супруги должны понимать, что вопрос семейного бюджета сложен, многогранен. Его решение нередко бывает индивидуальным. То есть вы можете слушать советы родителей, друзей, но вы должны быть готовы, что в вашей семье такие подходы к деньгам могут и не сработать. Для начала надо определить, кто какую роль играет и насколько стабилен доход семьи. Сейчас бывает, что работает только муж или только жена, или работают оба супруга. У того, кто приносит в дом все

деньги или значительную часть дохода, может возникнуть соблазн доминировать.

Случается, более властный супруг всё берёт под свой контроль. К примеру, жена – домохозяйка, трудится только муж. Он решил, что к зиме надо купить шубу супруге, но какую именно? В таких ситуациях всё зависит от личных качеств обоих супругов. Мужчине, не стремящемуся к жёсткому доминированию, всё равно, какую шубу выберет жена, главное, чтобы она ей нравилась и они уложились в бюджет. Более властному важно, чтобы последнее слово в выборе осталось за ним. Есть женщины, которым сложно сделать самостоятельный выбор, и им совет или решение мужа будут только в радость. А у другой женщины эти же самые действия вызовут раздражение и могут спровоцировать конфликт. Сейчас девочек часто воспитывают в таком ключе: ты должна быть мягкой, ты должна уметь уступать, уметь заботиться. И эта схема прекрасно работает, если такая девочка, став взрослой, выходит замуж за мужчину со стремлением заботиться о близких.

Но если девочка в дальнейшем связывает судьбу с эгоистом, для которого важны только собственные потребности, то именно этот эгоист будет распоряжаться кошельком – вне зависимости от того, кто приносит в дом деньги. Разумеется, через какое-то время это приведёт к конфликту. Избежать конфликтов из-за денег можно. Для этого супругам с самого начала надо спокойно договориться, как именно они будут распоряжаться семейным бюджетом.

Правила консерватора (советует В. Россохин)

- Если вы заводите кредитную карту, старайтесь погашать задолженность в льготный период. Взяли кредит на самое необходимое – поскорее отдайте. Вовремя платить по счетам должно стать привычкой.
- Делайте покупки по мере необходимости – решайте проблемы по мере их поступления. Не стоит ждать, что цены резко упадут и вы успеете приобрести товар с хорошей скидкой. Избегайте необдуманных трат – не стоит покупать три машины, пять телевизоров, 10 мешков гречки, чтобы сохранить деньги.
- Для накопления также стоит выбирать консервативные инструменты – например, банковские вклады, облигации госзайма.
- Избегайте финансовых пирамид, сомнительных схем, обещающих сверхдоходы. Обещание «120% в год» не должно затмевать разум.
- Не поддавайтесь панике даже в самых сложных ситуациях. Именно паника подвигает людей к необдуманным финансовым решениям.
- Не брезгуйте дополнительной работой – в тяжёлое время стоит найти подработку, возможно, устроиться на второе место. Чтобы сегодня обеспечить финансовый уровень, к которому вы привыкли, придётся трудиться в два раза интенсивнее. Пусть вакансий сейчас меньше, чем до кризиса, но всё же работа есть.

В ОЖИДАНИИ ЛИКБЕЗА

17.02.2017, События, Дарья Балабошина, Finversia.ru

В отеле «Мариотт Новый Арбат» 16 февраля прошла Третья международная конференция по финансовой грамотности и финансовой доступности FINFIN 2017. Организаторами выступили Российский микрофинансовый центр, НАУМИР и Citi Foundation, при поддержке Министерства финансов РФ. «Как повысить доверие потребителей к финансовому рынку?» – так звучал фоновый вопрос конференции.

С утра гостей поприветствовал президент НАУМИР Алексей Саватюгин. «Надо повышать не только доверие потребителей к финансовому рынку, но и доверие регулятора к финансовому рынку, и потребителей к регулятору, и друг к другу...» – сделал напутствие Саватюгин, после чего передал слово представителю Банка России.

Слово регулятора

Михаил Мамута, руководитель Службы по защите прав потребителей и обеспечения доступности финансовых услуг Банка России напомнил, что в прошлом году был принят трехлетний стратегический документ «Основные направления развития финансовых рынков». Одна из его целей – содействие росту качества жизни граждан за счет использования ими финансовых услуг. В Центробанке регулярно оценивают показатели эффективности исполнения этого документа. В частности, замеряют индекс ценовой доступности финансовых услуг. Отдельная категория оценки – доля финансовых услуг, доступных через цифровые каналы.

Михаил Мамута не мог не упомянуть и о защите прав потребителей. Совершенствуется система работы с жалобами и обращениями. «Количество таких жалоб возрастает, и это нормально. Значит, растет финансовая грамотность» – сделал он парадоксальный, на первый взгляд, вывод. Финансово грамотные потребители понимают, что могут защищать свои права, и знают, куда обратиться. В Центробанке запущен режим централизованных хабов по обработке обращений, который помогает ускорить обработку жалоб. Каждая жалоба, по словам Мамуты, обрабатывается в течение нескольких часов, в пределах суток. У потребителя остается достаточно времени для того, чтобы воспользоваться возможностями закона для своей защиты. Раньше, когда Банк России отвечал потребителям в 30-дневный срок, на момент получения официального ответа они уже не могли ничего исправить, так как истекал отведенный на это законом срок.

Такая разная доступность...

Представитель регулятора затронул тему доступности финансовых услуг. Оказалось, доступность бывает разная – ценовая, физическая, ментальная и ассортиментная. «Ментальная доступность – очень важная вещь, она имеет свое гендерное преломление, возрастное преломление» – высказал точку зрения Мамута, когда дело дошло до этой категории. Некоторые люди просто боятся пользоваться финансовыми услугами, так как не понимают их. Доступность финансовой инфраструктуры у нас в стране на сегодня неплохая, даже если сравнивать ее с инфраструктурой стран G7. На должном уровне находится количество банкоматов и банковских отделений. По словам Мамуты, Банк России проводит с розничными банками разъяснительную работу, рекомендуя им при закрытии физического офиса в каком-либо населенном пункте заранее готовить его жителей к работе с банкоматом или с дистанционными каналами. Отдельная работа ведется для того, чтобы обеспечить равенство возможностей для людей с ограничениями здоровья. На сегодняшний день не в каждом банке они могут получить доступ к финансовым услугам.

Нуждаются в просвещении

Михаил Мамута перешел к главному: финансовая доступность без финансовой грамотности создает несбалансированные возможности. Он дал определение финансово грамотного человека. Оказалось, это тот, кто обладает знаниями (о предназначении финансовых инструментов и услуг)

и навыками, способен принимать обоснованные решения в данной сфере, поддерживает и улучшает свое благосостояние. Представитель Банка России уточнил, что чаще всего, к сожалению, решения гражданами принимаются как раз необоснованные, и базируются они на эмоциях. Что в сфере пользования финансовыми инструментами, конечно, недопустимо. По этой причине Банк России совместно с Министерством образования и науки РФ решили заниматься всесторонним просвещением и для этого даже подписали комплексное соглашение. Работа будет проводиться с дошкольниками, с учениками начальной и средней школы. Подготовлен учебник «Основы финансовой грамотности». Банк России создает специальный сайт по финансовому просвещению. Появятся мобильные приложения для определения подлинности банкнот.

Легкие деньги и «запрещенка»

«Очень многие паттерны, то есть стереотипы финансового поведения, основаны на мифах. Например, мы столкнулись с тем, что многие граждане думают: для того чтобы заработать на фондовом рынке, достаточно купить акции какие-нибудь или облигации, и доход будет сам собой каждый год прирастать» – рассказал Мамута. Помимо чисто локальных вызовов, есть вызовы международные, сообщил представитель Банка России. «Например, такая хитрая вещь, как трансграничные финансовые услуги. Гражданин РФ приобретает какую-то финансовую услугу, предлагаемую онлайн, из другой юрисдикции. Наша компетенция не распространяется на защиту его прав, и гражданин, как правило, этого не понимает. Причем эти услуги могут быть вообще запрещены на территории РФ» – пояснил Мамута. По этому вопросу необходимо наладить взаимодействие регуляторов разных стран и мегарегуляторов, принять некие рамочные соглашения.

По секрету со всего света

Следующая сессия была посвящена национальным стратегиям разных стран в сфере финансовой грамотности и финансовой доступности. В президиуме отметились представители Португалии и Британии, а также международных организаций. Флор-Анн Месси, директор департамента финансов Организации экономического сотрудничества и развития (OECD) заявила, что в глобальном масштабе уровень финансовой грамотности сегодня низок. Это было выявлено в ходе специального исследования. Причем Россия по среднему показателю финграмотности находится ниже среднемирового показателя. Есть несколько полезных поведенческих навыков, которые, как ни удивительно, редко встречаются, посетовала Месси. Например, только 60% взрослых во всем мире ведут домашний бюджет. А в России и того меньше – 50% взрослого населения.

Представитель OECD отметила важность раннего финансового образования, в идеале – со школьной скамьи. Также она подчеркнула необходимость поощрять активный выбор финансовых продуктов (здесь речь уже, конечно, о взрослых) при помощи налогового стимулирования и других мер. Не помешают создание общедоступных инструментов для ведения личного бюджета и очные консультации на тему определения приоритетности расходов.

Все на марафон!

Мария Люсия Лютау, глава департамента банковского поведенческого надзора Банка Португалии, рассказала об опыте этой страны в деле повышения финансовой грамотности. В Португалии сообща работают три регулятора: Управление по надзору за страховыми компаниями и пенсионными фондами, Центральный банк и Управление по надзору за участниками фондового рынка. С ними взаимодействуют профессиональные объединения организаций финансового рынка, Министерство образования и другие заинтересованные стороны. Вместе они разрабатывают программы по повышению финграмотности. «Мы побуждаем школы к тому, чтобы вводить в расписание финансовое образование» – рассказала Лютау. Учителя для этого проходят специальные курсы. Проводятся национальные опросы для оценки эффективности финансового образования. В завершение своей речи представительница Португалии неожиданно пригласила всех присутствующих принять

участие в ежегодном лиссабонском марафоне, который пройдет в марте.

Палки в колеса финграмотности

Сью Льюис из Управления финансового регулирования Великобритании начала с того, что вспомнила недавнюю реформу пенсионной системы, прошедшую в стране. У потребителей появилась свобода выбора инструментов для сбережения «на старость». Все бы хорошо, но у половины взрослого экономически активного населения Великобритании нет возможности починить вдруг сломавшуюся машину или холодильник, поделилась с присутствующими Льюис. Большое количество британцев не понимают суть явления инфляции, испытывают трудности с планированием семейного бюджета. В период с 2000 по 2015 год британские банки выплатили 53 миллиарда фунтов стерлингов штрафов, причем примерно половина этого объема – за нарушения при работе с клиентами, потребителями финансовых услуг. Это говорит о низком уровне грамотности. Регулятор совместно с правительством подписал план действий в данном направлении. Было усилено финансовое образование, в том числе в школах, с 2014 года оно стало обязательным, увеличено финансирование службы финансовых консультаций. Был создан проект «Пенсионный советник» – бесплатные консультации для выбора правильной стратегии накопления средств на пенсию. Однако в последние годы в Великобритании возникли сложности с реализацией озвученных целей. Решено провести слияние службы финансовых и пенсионных консультаций в «одно окно». На некоторые программы сокращено финансирование. Что пошло не так? «Правительство приходит и уходит, политики меняются, поэтому мы и потеряли все предыдущие наработки» – посетовала Льюис.

Стабильность по-русски

Компанию иностранных коллег в этой сессии разбавила Анна Зеленцова, координатор Проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в РФ». Она отметила, что финансово грамотный человек подготовлен к различным шокам, «и это тоже стабильность». Зеленцова напомнила о распространенном среди россиян стереотипе, что за их собственные финансовые решения должен отвечать кто-то другой. Но по факту ответственность все больше переносится с государства и организаций на самих граждан.

Представитель Минфина рассказала о том, что сейчас завершается разработка национальной стратегии по повышению финграмотности, рассчитанной на семь лет. Ее совместными усилиями создают Минфин, Банк России, Минобрнауки, Роспотребнадзор и Пенсионный фонд.

Стратегии нет, но мероприятия уже проводятся. В девяти регионах России реализуются комплексные программы по повышению финграмотности. Как следует из опросов, они уже дают результаты. В школьный курс обществознания введены обязательные элементы финансовой грамотности. Для вузов и трудоспособного населения также разработаны свои программы обучения. Каждый год проводится Всероссийская неделя сбережений. А в этом году в апреле пройдет Детская неделя финансовой грамотности. Создан общенациональный портал Вашифинансы.рф. Миллионными тиражами изданы буклеты, разъясняющие азы вроде «куда обращаться с жалобами на действия банков». (Некоторые соотечественники думают, что их принимает Сбербанк.)

Зеленцова отметила, что финансовые организации сегодня предоставляют недостаточную информацию о финансовых продуктах. Например, банки иногда предлагают «застрахованные» вклады, а на деле выясняется, что Агентство страхования вкладов тут ни при чем. Нужно разрабатывать упрощенные продукты, которые будут доступны «незащищенным» гражданам и не позволят снизиться качеству их жизни, подытожила чиновник.

Кто виноват в ошибках потребителей?

После перерыва на кофе началась вторая сессия под названием «Психология потребителя финансовых услуг: кто в ответе за ошибки?». (Параллельно в соседнем зале говорили про образование.) Моде-

ратор дискуссии, исполнительный вице-президент Ассоциации российских банков Эльман Мехтиев сразу предупредил выступающих, что собирается «надевать кепку плохого парня» и с пристрастием выяснять, кто же все-таки виноват в ошибках потребителей. Но это не помешало спикерам поначалу методично уходить от ответа.

Ольга Томилова, консультант по разработке законодательных инициатив Консультативной группы по оказанию помощи бедным (CGAP) для начала пояснила, что за должностью с таким сложным названием скрывается работа в одном из подразделений Всемирного банка. Она сообщила, что, согласно демографической классификации ООН, российское общество уже считается старым. Доля россиян старше 60 лет в 2016 году достигла 20%.

Сергей Антонян, руководитель направления исследований финансовых технологий Аналитического центра НАФИ совместно с Томиловой представил презентацию «Готовы ли пожилые люди к дигитализации?». Оказалось, конечно, что не совсем. Пожилые люди сегодня часто оказываются вне финансовых услуг. А если и пользуются ими, то крайне редко, и преимущественно платежами (за квартиру, телефон и т. п.). К банкомату пожилые прибегают крайне редко, и при этом все равно просят помощи сотрудников банка. Пользование банкоматом создает определенный психологический дискомфорт: пожилые люди чувствуют, что им «дышат в спину», что они делают все очень медленно, задерживают других. Кроме того, им зачастую хочется сесть, поставить сумку... Но есть и хорошие новости. Компьютерная грамотность среди пожилых растет. Из них 44%, по данным 2014 года, имели возможность доступа к интернету, однако современные каналы платежей ими все равно не используются, и использовать их они не планируют. Мехтиев тут же предположил, что здесь могли бы помочь некие преференции за пользование цифровыми каналами.

– Пожилые люди экономны и прагматичны, считают каждую копейку, – согласился Антонян.

– Скорее, причина нежелания в том, что они считают онлайн-каналы неудобными и небезопасными – предположила Томилова. Существует даже специальный сервис: в банке готовы поставить печать на оплаченную квитанцию, распечатанную из интернета. И сервис этот довольно востребован. Пожилые люди считают, что если у них на руках нет документа об оплате, то она недействительна.

– Я не понимаю, что происходит, но и предыдущий оратор, и вы, ушли от ответа на вопрос: кто же все-таки виноват? – возмутился «плохой парень», передавая слово Наталье Коршунковой, эксперту «Народного рейтинга» портала Banki.ru.

Коршункова предположила, что в ошибках потребителей больше виноват банк, потому что на его стороне дипломированные экономисты, юристы, психологи, которые тщательно готовят банковские продукты. А потом рассказала немного о народном рейтинге, который Мехтиев охарактеризовал как «стену плача».

Алишер Акбаралиев, исполнительный директор Ассоциации микрофинансовых организаций Кыргызской республики, поведал, что 33% кредитного рынка Кыргызстана – это микрофинансовый сектор. По его словам, в регионе с прошлого года реализуется программа по повышению финансовой грамотности, и результаты уже заметны. Уровень перекредитованности (количества заемщиков, которые не могут обслуживать свои долги) снизился с 30% до 17%. Увеличилось количество депозитариев физических лиц в 3–4 раза за последние 2–3 года. Он также рассказал, что в Кыргызстане кредитор не имеет права выдавать кредит, если он превышает 50% месячного дохода семьи за вычетом всех обязательных платежей. Руководитель Исследовательской группы ЦИРКОН Игорь Задорин привел данные любопытного исследования. По его данным, многие респонденты винят в том, что потеряли деньги... средства массовой информации. Хотя сами и выбирали их в качестве финансовых «советчиков». Половина респондентов считает, что СМИ время от времени их обманывают. При этом около 20% из них даже в этом случае не хотят проверять полученную информацию. Но есть и позитивные тенденции: за последние пять лет в полтора раза выросла доля респондентов, которые перепроверяют информацию в интернете.

ПРОЦЕНТ РИСКА. КАК СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ ДЕНЬГИ?

«Аргументы и Факты», 17/12/2016, Алексей Чеботарёв

Ставки по вкладам снижаются до однозначных цифр, частые отзывы лицензий также не добавляют банкам привлекательности. АиФ.ru попробовал разобраться, есть ли небанковские способы инвестирования для людей со средними доходами и насколько они безопасны.

Интернет-ростовщики или интернет-жулики?

«В 90-е, когда интернет был ещё очень медленным, наши инвесторы собирались в зале Московского фондового центра на Преображенке, – вспоминает Ирина Лапина, работавшая в это время менеджером программы «Частный инвестор» агентства «Финмаркет». – Люди были самые разные. Особенно запомнились дядечки в шапках «петушок» и болоньевых куртках, привозившие в сумках-тележках на регистрацию килограммы акций „Гермес-Союз“».

Пик «народных инвестиций» пришёлся на период ваучерной приватизации (1994–1997 гг.). Сейчас, по признанию брокеров, народных инвесторов полностью вытеснили сотрудники финансовых компаний и их приятели. Народ же считает, что акции и облигации – только для профессионалов.

А вот доступность и скорость интернета значительно возросли. Поэтому первое, о чём может задуматься ищущий альтернативы нищете банковских процентов россиянин – официально зарегистрированные сервисы «взаимного кредитования». Таких площадок в русскоязычном сегменте много, самых крупных – около десятка. Там предлагают не вставая с дивана давать деньги в долг людям под огромный процент (от 17 до 550% годовых, в среднем под 30–40%). Вложить можно хоть сто рублей, в отличие от МФО, куда, по требованию закона, принимают не менее 1,5 млн. Зарегистрироваться несложно: вводишь паспортные данные и номер карты (электронного кошелька платёжной системы), где деньги лежат. Затем получаешь доступ к списку заявок: там указаны сумма, которая нужна, цель кредита и рейтинг заёмщика. Рейтинг показывает, какова вероятность возврата денег. Чем рискованнее заёмщик – тем выше ставка. Суммы нужны разные, до десятков тысяч рублей. Обычно в таком кредитовании применяют коллективный сбор, когда кредиторы скидываются до нужной суммы. Сроки, на которые берут кредит, – от пары дней до полугода.

Живут порталы официально на процент (в среднем 1–3%) с кредиторов (некоторые берут и с заёмщиков). С прошлого года такие компании регулярно отчитываются перед ЦБ (Банк России, однако, отчётность не раскрывает). Вкладчикам-инвесторам там обещают всяческое содействие в возвращении денег и сулят прибыль от 100% годовых.

Только вот реальность сильно расходится с содержанием рекламы. «Такие сайты живут, наращивая объёмы кредитов, – утверждает на форуме таких кредиторов один из бывших вкладчиков сервиса, которому не вернули средства 8 из 10 заемщиков. – Доходность у кредиторов по факту отрицательная! Для заёмщиков сервис прекрасный, т. к. вероятность взыскания долга крайне мала. Ведь судиться и направлять решения суда приставам кредиторы должны сами (а это немалые деньги, в сравнении с суммами займов, и вагоны времени). Пока что даже у кредиторов-юристов это получается с трудом: выигранные суды есть, а вот успешного взыскания еще не было». И таких отзывов тысячи.

«Кидал-инвест»

По данным Национального бюро кредитных историй, в III квартале число инвесторов в микрофинансовые институты выросло более, чем на четверть. Некоторые СМИ даже сообщали о «миллионе вкладчиков» в МФО. «Я подозреваю, что вкладчики объединяют средства и оформляют инвестицию на кого-либо одного», – заявил АиФ.ru Павел Медведев, экономист, финансовый омбудсмен РФ.

Михаил Мамута, начальник Службы по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров Банка России, полагает, что речь может идти обо всей совокупности микрофинансовых институтов, – МФО, кредитных кооперативах и так далее – и предлагает проверять информацию о таких компаниях на сайте ЦБ: «Банк России не осуществляет контрольно-надзорные мероприятия в отношении компаний, не имеющих соответствующих лицензий и не входящих в Государственный реестр».

Впрочем, хотя для профессионалов эти фирмы имеют тысячи отличий, для рядовых вкладчиков все они одинаковы: вы приносите наличные или безналичные деньги, взамен вам обещают прибыль в процентах годовых и выдают бумагу (договор, свидетельство о вступлении в кооператив и т. п.), где сказано о ваших и компании правах и обязанностях. Но цена этих документов иногда не больше стоимости бумаги, на которой они напечатаны. Например, сегодня в одной из башен ММДЦ «Москва-Сити» вклады населения свободно, обещая 45% годовых, принимает организация, не имеющая никаких лицензий ЦБ и не входящая ни в какой реестр. Её официальный вид деятельности – торговля аудио- и видеотехникой! «Надо в таких случаях идти в полицию, – говорит П. Медведев. – Она, правда, крайне неохотно возбуждает уголовное дело, а если возбуждает, то редко принимает меры к тому, чтобы деньги нашлись. Но, помимо опасности отнести деньги в нелегальную организацию, есть опасность отнести их в легальную и через некоторое время обнаружить, что нет выплат, и нельзя вернуть деньги...»

«Ситуация очень серьёзная и грозит повторением массовых обманов вкладчиков, как в 90-е, – рассказал АиФ.ru менеджер брокерской компании Николай Сидорчук. – Но вкладывать в МФО (будем так называть все эти конторки) всё-таки можно. Чтобы не прогореть, нужно, во-первых, знать её учредителей: пусть это будут друзья-родственники или известный банк из первой сотни, государственный или полугосударственный. Во-вторых, ваш „вклад“должен быть застрахован, желательно – в крупной страховой компании. В-третьих, вы должны хорошо знать, во что инвестирует МФО. Желательно, чтобы она инвестировала в бизнес, годный к масштабированию, в компании, продающие франшизы... Это технологичные виды деятельности, вроде пиццерий, фирм, занимающихся досугом и дополнительным образованием детей...»

Интерактивное занятие «Самооценка личного финансового планирования и поведения»

1. Тема: «Самооценка личного финансового планирования и поведения»

2. Цель тренинга: Обозначить важность и отработать навыки управления имеющимися ресурсами, постановки финансовых целей, ведения бюджета, принятия самостоятельных решений по управлению финансами.

3. Ключевые задачи тренинга:

- Тест «Мое отношение к деньгам». Анализ результатов.
- Учет ежедневных доходов и расходов. Анализ текущей ситуации.
- Постановка финансовых целей.
- Как управлять бюджетом, чтобы достигать финансовых целей?
- Откуда я получаю информацию по этой теме?

4. Тайминг: 2 академических часа.

Приветствие.

Вступление: Кто? Что? Зачем? Как?

Проблематизация и тест

Ведущий:

Наверняка вы замечали, что люди с одинаковым уровнем дохода могут жить совершенно по-разному. Кто-то умудряется на свои доходы создавать семью, растить детей, приобретать недвижимость и регулярно отдыхать на море, а другие (зарабатывая столько же) еле сводят концы с концами. Более того, в жизни любого человека были моменты, когда его доход увеличивался в несколько раз, но вместе с этим резко возрастали и расходы. Что же необходимо сделать для того, чтобы улучшить качество жизни?

Я предлагаю каждому из вас честно ответить на несколько вопросов и узнать свое отношение к деньгам. Я выведу на экран по очереди 15 утверждений. Помечайте у себя номер вопроса и свой ответ – букву от А до Д, где:

А – совсем не про меня,

Б – в малой степени про меня,

В – нейтрально,

Г – очень похоже на меня,

Д – в точности про меня.

Затем я выведу на экран баллы за каждый ответ. Вы подсчитаете полученные баллы и сможете оценить результат – собственное отношение к управлению своими финансами. Этот тест исключительно для вас, поэтому результаты будут известны только вам. Будьте максимально честными.

Вопросы:

1. Я хочу знать, куда девается каждая копейка.
2. Я думаю, это важно – содержать в порядке все документы, договоры, чеки и квитанции.
3. Сумма моих ежемесячных расходов меня не волнует.
4. У меня есть принципы, которыми я руководствуюсь при совершении трат.
5. Я радуюсь материальным благам, а стоимость – это не вопрос!
6. Когда дело касается дарения, я составляю план, кому и что подарить.
7. Я думаю, что кредитные карты – это здорово, но пользуюсь ими редко. Для меня важно поддерживать социальный статус, сколько бы мне это ни стоило.
8. Я беспокоюсь о своих способностях сохранять и инвестировать средства.
9. Я часто совершаю импульсивные покупки.
10. У меня нередко случаются просрочки по выплате долгов.
11. Я регулярно ищу выгодные предложения, акции, скидки на различные услуги.
12. Деньги из моего кармана утекают как вода, и я не могу понять, куда.
13. Когда горит свет во всех комнатах моего жилища, я не думаю, сколько это стоит.
14. Когда мои расходы растут, я не беспокоюсь о том, чтобы найти дополнительный заработок.

Подсчитайте свой результат

(см. таблицу 1).

Оцените результат:

15–35 – Встречаются трудности при обращении с деньгами, возможно, нет четких приоритетов по расходам в течение месяца. Скорее всего, случаются долги

Таблица 1.

Вопросы	А	Б	В	Г	Д
Я хочу знать, куда девается каждая копейка	1	2	3	4	5
Я думаю, это важно – содержать в порядке все документы, договоры, чеки и квитанции.	1	2	3	4	5
Сумма моих ежемесячных расходов меня не волнует.	5	4	3	2	1
У меня есть принципы, которыми я руководствуюсь при совершении трат.	1	2	3	4	5
Я радуюсь материальным благам, а стоимость – это не вопрос!	5	4	3	2	1
Когда дело касается дарения, я составляю план, кому и что подарить.	1	2	3	4	5
Я думаю, что кредитные карты – это здорово, но пользуюсь ими редко.	1	2	3	4	5
Для меня важно поддерживать социальный статус, сколько бы мне это ни стоило.	5	4	3	2	1
Я беспокоюсь о своих способностях сохранять и инвестировать средства.	1	2	3	4	5
Я часто совершаю импульсивные покупки.	5	4	3	2	1
У меня нередко случаются просрочки по выплате долгов.	5	4	3	2	1
Я регулярно ищу выгодные предложения, акции, скидки на различные услуги.	1	2	3	4	5
Деньги из моего кармана утекают как вода, и я не могу понять, куда.	5	4	3	2	1
Когда горит свет во всех комнатах моего жилища, я не думаю, сколько это стоит.	5	4	3	2	1
Когда мои расходы растут, я не беспокоюсь о том, чтобы найти дополнительный заработок.	5	4	3	2	1

или проблемы с выплатой кредитов. Деньги не являются главной ценностью в жизни, о них не особо задумываются. Разве что в том случае, когда они вдруг «неожиданно» заканчиваются. Рекомендуется пересмотреть свои привычки и принципы обращения с деньгами.

36–55 – В отношении денег ситуация более или менее ровная. Иногда возникает недоумение, что «деньги, вроде, есть, а сбережений нет». Баланс доходов-расходов в норме. Возможно, предпринимались самостоятельные попытки управления финансовыми потоками, но не было единой системы, четких целей.

56–75 – Присутствует контроль за доходами и расходами, есть финансовые цели, и понятны способы их достижения. Достаточно четко проявляются такие черты характера, как скрупулезность, тщательность и бережливость. Могут быть сомнения относительно способов и инструментов сохранения и приумножения денег. Высокий потенциал для дальнейшего развития в финансовом планировании.

(Шеринг – обсуждение результатов с участниками тренинга).

Ведущий: Что же необходимо для улучшения качества жизни? Какие вы делаете шаги в вашем личном финансовом планировании? *(Участники высказывают свои соображения, ведущий записывает идеи участников на флипчарте.)*

Ведущий:

Для начала необходимо научиться более эффективно распоряжаться своими финансами. Эффективное управление финансами (личными и/или семейными) начинается с понимания элементарных принципов семейной экономики, а также с совершения простых регулярных действий по контролю за повседневными тратами. Денежные потоки, с которыми каждый из нас имеет дело, имеют два

направления: к нам (это наши доходы) и от нас (это расходы).

Упражнение: Картина моих финансов сегодня.

Ведущий раздает участникам бланки учета расходов. Приложение №1. Бланк учета расходов.

Ведущий: Расходы – сумма средств, направленных одним человеком или семьей на собственные нужды. К расходам относятся: оплата коммунальных услуг, питание, телефон, интернет, приобретение одежды, обуви, транспорт (как общественный, так и личный), обучение, занятия спортом, отдых, путешествия, развлечения, медицинское обслуживание и др.

Возьмите обычный месяц вашей жизни и запишите суммы расходов, какими их помните. Затем сложите все записанные цифры, получится общая сумма расходов за месяц. Умножьте ее на 12. Перед вами сумма расходов за год.

Также у человека бывают нерегулярные расходы, которые случаются один или несколько раз в год. Отпуск, абонемент в спортзал, страховка автомобиля и т. д. Запишите эти расходы, просуммируйте их, полученную сумму прибавьте к цифре регулярных расходов. В итоге у вас должна получиться одна общая сумма расходов за год. Кто-то почувствовал себя миллионером?

Следующий шаг – доходы. *(Ведущий раздает бланки учета доходов)* Приложение №2. Бланк учета доходов.

Доходы – это сумма полученных денежных средств за определенный период времени: зарплата, проценты по вкладам, арендная плата за сдаваемую недвижимость.

По аналогии вспомните, откуда к вам поступили деньги за последний месяц. Запишите их, просуммируйте, чтобы получилась сумма доходов за месяц. Умножьте на 12, получится сумма доходов за год.

Очень важно понимать, какие из ваших доходов являются регулярными, а какие пополняют ваш кошелек лишь разово.

Регулярный доход – это доход, который, согласно ожиданиям человека, сохранится в течение определенного (как правило, длительного) периода времени, а нерегулярный – тот, который в будущем может исчезнуть.

Возможно, ваш семейным бюджет пополняется несколько раз в год (к примеру, в результате получения премии, гонорара или подарка от родственников). Эти деньги тоже учитываются. Запишите их ниже, прибавьте к сумме доходов за год. В итоге у вас должна получиться одна общая сумма расходов за год.

И последнее действие. Вычтите из суммы доходов (Д) сумму расходов (Р) и оцените полученный результат. Что вы думаете по этому поводу?

Очевидно: для того чтобы нам хватало на жизнь, наши доходы должны быть по крайней мере не меньше расходов.

Если расходы равны доходам, то финансы сбалансированы. Не приходится занимать деньги, но и сбережения не делаются (не из чего). Если доходы больше, чем расходы, то можно делать сбережения. Сбережения – это разница между доходами и расходами, которую мы постепенно накапливаем. Когда сумма сбережений окажется достаточной, мы достигнем цели.

Скорость движения к цели можно оценить по разнице между Д и Р.

Запишите для себя конкретную финансовую цель и попробуйте составить план управления доходами и расходами, который позволит достичь ее.

Пример постановки финансовой цели.

Определитесь во времени и по стоимости.

Например:

Отдых в экзотической стране в сентябре 2017 г., стоимостью 100 000 руб.

До даты реализации цели – 7 месяцев.

Зная количество месяцев, мы можем рассчитать, сколько денег потребуется откладывать ежемесячно. В нашем примере для отпуска: 100 000 руб. ÷ 7 = 14286 руб. (необходимая «дельта»). Возможно ли выделить средства из бюджета для накопления на эту цель?

Нужна оптимизация текущих расходов для выделения средств на эту цель?

Не вступает ли в конфликт эта цель с другими вашими целями?

Какие еще есть способы достижения этой цели?

Одним из способов поиска средств для достижения финансовых целей является оптимизация доходов-расходов.

Первый этап – учет. Для оптимизации доходов и расходов необходимо 1–3 месяца вести учет. Лучше всего это делать в электронном виде, нежели на бумаге. Это может быть таблица в Excel (приложение №3. Пример учета доходов и расходов), приложение в смартфоне.

Второй этап – анализ полученных результатов. После 1–3-х месяцев важно оценить полученные результаты. Что вы можете сказать по поводу полученных цифр? Какие появились мысли и идеи? Возможно ли как-то скорректировать цифры? Заметили ли вы явный перерасход? Какие статьи возможно скорректировать для освобождения средств? Третий этап – составление бюджета. После нескольких месяцев ведения учета вы знаете, сколько денег вам нужно для той или иной статьи. Очень удобно в таблице создать колонку/строку «Факт» для расходов. И для доходов, если ваш доход изменяется из месяца в месяц. В течение месяца отслеживать по статьям, насколько вы приблизились к факту. Стоит ли снизить «скорость» трат или, наоборот, задуматься о заработке. С первого раза может не получиться. Нестрашно, это нормально. Главное – не бросайте. Навык следования бюджету вырабатывается, как и любая привычка, со временем.

Из каких источников вы получаете информацию, необходимую для принятия решений? *(Шеринг с группой).*

Интернет, телепередачи, пресса, знакомые, профессиональные консультанты?

Упражнение: Слухи

Количество участников – 4–5 человек (в зависимости от количества участников в группе).

Один участник остается с ведущим, остальные выходят за дверь. Ведущий читает участнику статью из новостной ленты любого издания, желательно про деньги. Участник 1 внимательно слушает, ничего не записывает. Ведущий заканчивает читать. Заходит участник 2. Задача участника 1 передать смысл новости, как запомнил, участнику 2, который зашел в комнату. Участник 2 слушает новость из уст участника 1, ничего не записывает. Задача участника 2 передать новость участнику 3, который после него заходит в комнату. И так по цепочке: участник 3 передает на словах новость участнику 4. Участник 4 передает новость участнику 5. Участник 5 рассказывает, что он понял, ведущему.

Ведущий в конце читает новость всем участникам.

(Шеринг с группой).

Влияет ли на ваши решения информация в СМИ? Если да, то как? Если нет, то есть ли другой инфоисточник? Какой?

Какой будет ваша реакция и действия, когда вы слышите, читаете в СМИ о кризисе, пенсиях, росте цен, тарифов ЖКХ, прожиточного минимума, отзыве лицензий у банков, финансовых мошенничествах?

Варианты реакций:

«Никак не влияет. Нет ни радио, ни телевизора».

«Информация в СМИ может стать поводом для более глубокого изучения освещенного вопроса. Но резко что-то делать не кинусь». «Влияет. Начинаю переживать, активно обсуждать со знакомыми…»

«Наблюдаю за курсом доллара-евро. Чтобы понемногу покупать валюту».

«За СМИ наблюдаю периодически, на принятие решений не влияет. Обращаюсь за советами к финансовому консультанту».

«Наблюдаю за отзывами лицензий у банков, нет ли среди них моего банка. Слежу за ставками по вкладам, чтобы не пропустить интересное предложение».

«На сообщение о повышении тарифов, росте цен – расстроюсь, вздохну, и все. Я же не могу на это повлиять».

«Буду искать варианты, льготы, как уменьшить налоговое бремя».

«Надо больше зарабатывать. Тогда рост цен мало будет волновать».

Ознакомиться с дополнительными материалами по данной тематике вы можете на сайте вашифинансы.рф

Приложение №1. Бланк учета расходов

Если Вы не считаете деньги, то они не считаются с Вами	
Статьи расходов	**В среднем за месяц**
Ежемесячные расходы	
Коммунальные платежи (или аренда квартиры)	
Оплата электричества	
Дача	
Оплата домашнего телефона	
Оплата мобильного телефона	
Проезд	
Продукты	
Обеды на работе	
Рестораны, кафе	
Отдых, развлечения	
Хобби	
Спорт	
Одежда, обувь	
Хозяйственные товары	
Дети (няня, садик, школа. ВУЗ)	
Домработница	
Лекарства, врачи	
Ремонт автомобиля	
Бензин	
Мелкий ремонт	
Платежи по кредитам	
Сигареты	
Допишите…	
Допишите…	
Итого за месяц	0
ИТОГО: (сумма за месяц) умножить на 12 = (сумма в год)	
НАПИШИТЕ ПОЛУЧИВШУЮСЯ СУММУ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ:	
Ежегодные расходы	
Отпусх	
Страховка	
Абонемент в спортзал	
Мебель	
Ремонт	
Допишите…	
Допишите…	
Итого ежегодные расходы	0
НАПИШИТЕ ПОЛУЧИВШУЮСЯ СУММУ:	
ИТОГО: к сумме ежемесячных расходов за 12 месяцев прибавить сумму ежегодных расходов	
НАПИШИТЕ СУММУ ОБЩИХ РАСХОДОВ ЗА ГОД	

Приложение №2. Бланк учета доходов

«Самое идеальное время для создания капитала – это сейчас!» У. Баффет	
Статьи доходов	**В среднем за месяц**
Ежемесячные доходы	
Заработная плата на основной работе	
Дополнительная работа	
Доход от сдачи недвижимости в аренду	
Доход от бизнеса	
Проценты в банке от депозита	
Допишите…	
Допишите…	
Итого за месяц	0
ИТОГО: (сумма за месяц) умножить на 12 = (сумма в год)	
НАПИШИТЕ ПОЛУЧИВШУЮСЯ СУММУ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ:	
Ежегодные доходы	
Ежегодный бонус	
Дивиденды по акциям	
Отпускные	
Допишите…	
Допишите…	
Итого ежегодных доходов	0
НАПИШИТЕ ПОЛУЧИВШУЮСЯ СУММУ:	
ИТОГО, к сумме ежемесячных доходов за 12 месяцев прибавить сумму ежегодных доходов	
НАПИШИТЕ СУММУ ОБЩИХ ДОХОДОВ ЗА ГОД	
Доход – Расход = Инвестируемая сумма	
НАПИШИТЕ ПОЛУЧИВШУЮСЯ СУММУ	

Приложение № 3. Пример учета доходов и расходов

Дни месяца	Доход 1	Доход 2	Доход 3	Откладываем дельту!	Коммунальные платежи	Дом	Продукты	Отдых	Транспорт	Связь	Подарки	Другое	Другое 2
1													
2													
3													
4													
5													
6													
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15													
16													

МОДУЛЬ 2. СБЕРЕЖЕНИЯ, ИНВЕСТИЦИИ И ПЛАТЕЖНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Характеристики модуля

Цель:

Научить применять знания о наиболее часто (повседневно) используемых финансовых инструментах и продуктах (банковский вклад, финансовое планирование и инвестиции, платежные инструменты); овладеть методами проверки и анализа информации, распространяемой профессиональными участниками финансового рынка относительно финансовых инструментов.

Задачи:

- Формирование представлений о правильном финансовом поведении в повседневных ситуациях.
- Формирование навыков рационального выбора базовых финансовых инструментов.
- Формирование представлений об ответственности СМИ за предотвращение вовлечения граждан в число жертв финансовых злоупотреблений.

Результаты освоения:

- Знать о формах и особенностях повседневно используемых финансовых инструментов и продуктов.
- Знать о роли СМИ в стимулировании долгосрочных инвестиций населения.
- Знать о системах обмена потребительским опытом в сфере финансовых услуг.
- Знать о влиянии СМИ на поведение вкладчиков и ответственности СМИ за финансовую панику.
- Знать об ответственности СМИ при предупреждении финансовых пирамид и мошенничества в сфере электронных платежей.
- Знать о важности диверсификации портфеля при инвестировании.
- Уметь анализировать характеристики разных видов активов и составлять профиль инвестиционного портфеля с учетом потребностей и жизненного этапа.
- Уметь распознавать и анализировать основные финансовые риски, распознавать «финансовые пирамиды».
- Уметь выявлять значимую информацию эмитентов.
- Владеть методами расчета доходности по вкладам и по небанковским инструментам инвестирования с учетом влияния инфляции на доходность.
- Владеть навыками безопасного финансового поведения в ситуациях мошенничества с современными платежными инструментами.

Стратегия обучения

Модуль включает аудиторные занятия двух типов:

- аудиторные занятия (лекции), включающие в том числе рассмотрение примеров влияния информации (СМИ и т. н. «гражданской журналистики») на поведение вкладчиков и на действия населения в ответ на массовые инвестиционные предложения,
- самостоятельную работу по расчетам доходности вкладов различного типа и небанковских инструментов инвестирования на основе предложенных 8–10 задач на вычисление, в том числе с самостоятельным поиском необходимой информации из открытых источников.

Процедура оценки

Тип оценки	Вес
Включение вопросов, освещавшихся в лекциях, в контрольное тестирование	50%
Правильность решения домашнего задания	50%

Описание учебной нагрузки студентов

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
Лекция «Банковские вклады» Разновидности основных условий банковского вклада (способ начисления процентов, валюта, срок, пополняемость, условия закрытия и др.). Влияние инфляции и иных макроэкономических факторов на условия вкладов. Система страхования вкладов и ее особенности и ограничения. Влияние СМИ на поведение вкладчиков. Явление «банковской паники». Ответственность СМИ за поддержание стабильности банковской системы.	Аудиторное занятие	2
Лекция «Небанковские инструменты инвестирования» Виды небанковских инструментов инвестирования (акции, облигации, паевые фонды, недвижимость, драгоценные металлы, производные инструменты). Срок инвестирования и ликвидность. Баланс риска и доходности. «Финансовые пирамиды». Защита от мошенничества при инвестировании. Правила и источники раскрытия информации эмитентов. Влияние СМИ на привлечение населения к долгосрочным инвестициям/инвестициям в ценные бумаги. Роль СМИ в проведении т. н. «народных» IPO и государственных облигационных займов у населения. СМИ как инструмент предупреждения «финансовых пирамид» и других видов массового финансового мошенничества.	Аудиторное занятие	2
Лекция «Платежные инструменты» Платежные карты. Электронные деньги. Мобильная коммерция и мобильные платежи. Особенности российского законодательства в сфере электронных платежей. Специфические виды мошенничества и обеспечение безопасности при использовании платежных карт и электронных платежей. Основные тенденции изменения потребительского поведения и восприятия информации, связанные с развитием цифровых и мобильных технологий. Возрастная и региональная специфика пользования новыми технологиями. Роль т. н. «гражданской журналистики» в обучении потребителей безопасному пользованию современными технологиями при осуществлении платежей.	Аудиторное занятие	2
Домашнее задание по теме «Сбережение, инвестиции, платежные инструменты» Расчет доходности по вкладам различного типа (4-5 задач). Расчет доходности по небанковским инструментам инвестирования (4-5 задач).	Самостоят. работа	2

ЛЕКЦИЯ «БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ»

Разновидности основных условий банковского вклада (способ начисления процентов, валюта, срок, пополняемость, условия закрытия и др.)

Банковские вклады – самый известный и самый популярный у населения финансовый инструмент. По данным Банка России по состоянию на конец 2016 года в российских банках население держит вклады более чем на 10 трлн рублей. Поэтому в отношении вкладов уровень финансовой грамотности населения относительно высок, практически все пользователи этого финансового инструмента имеют общее представление о его сути, однако не всегда понимают все его свойства.

Схема инвестирования в банковский вклад (депозит) проста. Заключая договор банковского вклада, вы передаете банку (на определенный срок или до востребования) в пользование денежные средства, а банк обязуется выплачивать гарантированный (как правило, фиксированный) доход за их использование в своей деятельности, например, для фондирования кредитования. Договор вклада заключают на конкретный срок, по окончании которого вкладчик получает обратно инвестированные во вклад средства.

Некоторые банки принимают вклады практически на любую сумму, начиная от 50 рублей. В других банках минимальная сумма вклада может составлять 1000 рублей. Кроме того, различные тарифные сетки банков предполагают ограничение минимальной суммы в зависимости от условий того или иного вида вклада (как правило, это связано с уровнем доходности – доход по вкладу нередко зависит от его величины: чем больше сумма, тем больше ставка). Подавляющее большинство банков имеют на своих сайтах такой сервис, как депозитный калькулятор, позволяющий вкладчику рассчитать потенциальный доход по тому или иному виду вклада.

В соответствии с российским законодательством банк не может без согласования с вкладчиком изменять величину ставки процентного дохода (за исключением вкладов «до востребования») и другие существенные условия договора.

Хотя банковский вклад из всех финансовых инструментов лучше всего знаком населению, у него немало особенностей, в которых разбираются далеко не все. И, в первую очередь, надо прояснить, в чем разница между вкладом и депозитом – эти два понятия часто используются как синонимы, хотя вклад и депозит – не одно и то же. Вклад – лишь одна из разновидностей депозита. Депозит – более широкое понятие. Если вклад можно сделать только в денежной форме, то депозит можно оформить и в виде договора на хранение драгоценных металлов или ценных бумаг. Поэтому каждый вклад является депозитом, но не каждый депозит является вкладом.

«Депозитная операция, которую выполняют банки, имеет большое экономическое значение. Собирая деньги во вклады, банк придает им импульс движения. Деньги, «не работающие» на руках у населения, становятся работающими у банка. Банк не держит эти деньги у себя, он их перераспределяет, передает на началах возвратности другим субъектам, нуждающимся в дополнительных платежных средствах, считая их тем самым дополнительными «энергетическими» ресурсами. Аккумуляция праздно лежащих средств, наконец, позволяет концентрировать мелкие суммы в огромные капиталы, с помощью которых в обществе создается дополнительный доход».[1]

Процентный доход

Доход по вкладу рассчитывается как определенный процент от суммы вклада за год. Например, вы положили на счет

1 Банковское дело: учебник для вузов по экон. специальности / под ред. О. И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2005. 672 с. – с. 47.

в банке 1000 рублей под 10% годовых. Через год банк вернет вам вашу тысячу рублей и выплатит 100 рублей процентного дохода.

Договор может предусматривать различные условия выплаты процентов по вкладу. Вкладчик может получать их ежемесячно, ежеквартально, ежегодно или по окончании срока действия договора. Как правило, сумма дохода зависит от периодичности выплаты процентов: больше всего приносят вклады, по которым проценты выплачиваются по окончании срока договора, вместе с основной суммой вклада.

Важный момент, связанный с отражением темы процентного дохода в СМИ: часто путают проценты и процентные пункты, говоря про изменение ставок по вкладам и кредитам. Нередко даже на сайтах крупнейших российских банков или в деловых СМИ можно встретить сообщение о том, что ставка по вкладу выросла на 2%, с 8 до 10% годовых. Это грубая ошибка. 1 процент – это одна сотая часть. Если ставку размером 8% годовых увеличить на 2%, она составит отнюдь не 10% годовых, а 8,16%. В данном случае речь идет об увеличении ставки на 2 процентных пункта.

Вклады срочные и «до востребования»

Банковские вклады делятся на две категории: «до востребования» и срочные.

Вклад «до востребования» по определению не имеет срока действия, вкладчик может забрать свои деньги в любой момент. Но по таким вкладам доход будет ниже уровня инфляции, в периоды экономической стабильности ставка снижается почти до нуля. Например, в начале 2017 года ставка по вкладам «до востребования» у большинства российских банков равнялась 0,1%. Так что подолгу держать деньги на таком вкладе невыгодно, они обесцениваются из-за инфляции.

К тому же процентную ставку по вкладам «до востребования» банк может снизить по своему желанию, согласия вкладчика при этом не требуется. По российскому законодательству банк всего лишь обязан за месяц предупредить вкладчика об изменениях условия договора.

Срочными называют вклады, если в договоре указан срок, на который вкладчик передает свои деньги в пользование банку. За это вкладчик получает доход, размер которого указан в договоре. Обычно процентная ставка несколько выше уровня инфляции. Чем больше размер ставки, тем выше доходность вклада.

Подразумевается, что вкладчик не будет трогать свой вклад, пока не закончится срок действия договора. Хотя запретить клиенту снять свои деньги со счета не может никто. Забрать вклад полностью или частично будет нарушением условий договора, за что предусмотрены санкции: процентный доход начислят уже не по ставке срочного вклада, а по ставке вклада «до востребования». То есть клиент потеряет процентный доход почти полностью. Это, по сути, штраф за нарушение условий договора, поскольку банк не рассчитывал так быстро возвращать деньги, это негативно сказывается на его работе. Нежелание терять доход по вкладу должно остановить людей, пожелавших досрочно изъять деньги из банка.

Существуют и так называемые безотзывные вклады, когда вкладчик не может получить свои деньги, пока срок договора не закончится. Однако в России банкам запрещается заключать договоры вклада на таких условиях, чтобы не спровоцировать недовольства вкладчиков. Вопрос о введении в РФ института безотзывных вкладов обсуждается с начала 2000-х годов. Проблема состоит как раз в низкой финансовой грамотности населения. Противники безотзывных вкладов опасаются того, что людям понравятся высокие ставки по безотзывным вкладам, как наиболее выгодным для обеих сторон, но в чем их особенность, многие не поймут. И когда выяснится, что нельзя получить свои деньги назад в любой момент на усмотрение вкладчика, начнутся конфликты. При этом нужда в деньгах чаще всего будет связана с форс-мажорными обстоятельствами. Общество потребует исключений из правил. Это нивелирует идею безотзывных вкладов и вызовет рост социальной напряженности.

Сторонники безотзывных вкладов, в свою очередь, считают, что это повысит устойчивость банков (так как даст финансовым учреждениям возможность с большей долей уверенности планировать сроки фондирования), а вкладчикам предоставит инструмент с несколько более высоким уровнем доходности, нежели по ныне действующим в РФ вкладам.

В России традиционно предлагают вклады сроком на три месяца, на полгода, на один, два или три года. Дольше, чем на три года, российские банки договоры вклада в настоящее время не заключают, поскольку волатильность валютного рынка может сделать убыточным привлечение денег с фиксированными обязательствами на длительные сроки. Ставки по вкладам могут повышаться или понижаться в зависимости от нескольких факторов:

1. уровня потребности конкретного банка в привлечении средств (фондировании);

2. конъюнктуры рынка и конкурентности условий вкладов;

3. требований регулятора (в целом политика Банка России направлена на то, чтобы предлагаемые банками проценты не превышали средний уровень рынка, рассчитываемый как усредненное значение доходности по вкладам в банках, входящих в ТОП-10 по величине активов).

Соответственно, в одном и том же банке в период кризиса и в период экономического подъема ставки могут отличаться размером больше чем в два раза. Например, в декабре 2014 года, после резкого падения цен на нефть, ставки по вкладам в российских банках буквально в одночасье взлетели с 10–12 до 20% годовых и выше.

Если ставки пойдут вниз, банк сможет привлечь вклады по более низкой цене. Но условия действующего договора срочного вклада менять нельзя, если это ухудшит положение вкладчика. Летом 2015 года «Тинькофф банку» пришлось выплатить вкладчикам 100 млн рублей процентов, недоплаченных из-за неправомерного снижения ставки. Как можно видеть на этом примере, за счет снижения ставок по вкладам банк может сэкономить крупную сумму. Чтобы не платить лишнего в течение долгого времени, российские банки в большинстве своем и ограничивают срок действия ставки тремя годами. Причем формально можно заключить договор вклада и на десять лет. Но российская практика показывает, что по таким договорам действует хитрое условие: спустя первые три года ставка по вкладу снижается до уровня текущей на тот момент ставки по вкладам «до востребования». Закон при этом не нарушается, устанавливать разные ставки на отдельные периоды срока действия договора вклада разрешается.

Понятно, что вкладчику нет никакого смысла заключать договор на таких условиях, проще через три года закрыть свой вклад и открыть новый – даже если ставки к тому времени упадут, они все равно, скорее всего, будут выше, чем ставка «до востребования».

По статистике последних лет (данные Банка России) примерно половина вкладчиков в РФ заключает договор больше, чем на год, чуть более трети – менее чем на год, и около 15% имеют вклады «до востребования».

Валюта вклада

Вклады в российских банках можно сделать в рублях, в долларах, реже – в евро. Единичные банки предлагали или предлагают вклады в юанях, швейцарских франках, фунтах стерлингов, японских иенах, норвежских кронах (часть таких предложений связана с территориальной спецификой и более активным торговым оборотом с теми или иными странами, например, банки Дальнего Востока предлагали вклады или ипотеку в иенах, а банки Мурманской области – в норвежских кронах). К сожалению, в российских СМИ распространилась практика именовать такие виды вкладов или кредитов вкладами или кредитами в «экзотических валютах». На самом деле, как правило, речь идет о ведущих мировых валютах, входящих либо в число мировых резервных валют, либо в число региональных резервных валют. Однако зачастую их волатильность зависит от специфических факторов (например, иена подвер-

жена влиянию политики Банка Японии, который традиционно предпринимает интервенции для понижения курса иены в целях повышения конкурентности японской продукции на мировых рынках, курс швейцарского франка коррелирует с курсом золота, курс норвежской кроны, как «керри-трейдинговой» валюты, зависит от стоимости нефти). Поэтому необходимо оповещать население об особенностях тех или иных валют.

В рамках VIP-обслуживания в российских банках можно открыть вклад практически в любой иностранной валюте.

От валюты вклада зависит величина ставки. В рублях ставка выше всего. В иностранной валюте ставки заметно ниже. Чем ниже падает курс рубля к той или иной иностранной валюте, тем ниже будет ставка по вкладу в этой валюте.

Принцип начисления процентов

Банковские вклады отличаются по схеме начисления процентов. Существуют два варианта: с капитализацией процентов и без капитализации.

Как выглядит начисление дохода по вкладам без капитализации? Вы положили в банк на год 1000 рублей под 10% годовых. Через год вы получаете 1100 рублей – вклад и доход в размере 10% от его суммы. Это формула расчета простых процентов.

Доход по вкладам с капитализацией рассчитывается по формуле сложных процентов: проценты начисляются не только на сумму вклада, но и на сумму начисленных до этого, но не выплаченных, а добавленных к сумме вклада процентов. Сумма процентного дохода прибавляется к сумме вклада с определенной периодичностью, раз в месяц или в квартал. В этом случае, открыв вклад на 1000 рублей под 10% годовых, как в предыдущем примере, через три месяца к сумме вашего вклада прибавится 25 рублей (доход за три месяца). И процентный доход дальше будет начисляться уже не на 1000 рублей, а на 1025. Еще через три месяца сумма вклада снова увеличится вместе с процентным доходом.

Возникает закономерный вопрос: зачем нужны вклады без капитализации процентов, если они очевидно менее выгодны, чем вклады с капитализацией процентов? Дело в том, что по вкладам с капитализацией процентов ставки традиционно немного ниже. И какой вклад будет выгоднее в каждом конкретном случае, нужно считать. При этом могут иметь значение и сумма вклада, и то, на какой срок планируется его открыть, и другие дополнительные условия.

Пополнение вкладов

Существует еще одно различие между вкладами. Одни допускают возможность пополнения, другие – нет. Пополняемый вклад позволяет вкладчику докладывать деньги на счет, увеличивая его сумму. Причем ставка по вкладу может увеличиваться по мере того, как растет его сумма. Допустим, вы положили на счет 100 тысяч рублей под 8% годовых. Если увеличить вклад на 100 тысяч рублей, ставка станет больше, уже 9% годовых.

В некоторых случаях вкладчик может пополнять вклад на свое усмотрение, внося любые суммы в любое время. Но, как правило, банк устанавливает определенный порядок: минимальный и максимальный размер дополнительных взносов, определенный график пополнения (например, не чаще одного раза в три месяца) и т. д.

Досрочное снятие

В последнее время банки предлагают срочные вклады с возможностью снимать с него деньги без потери процентов, либо с частичной потерей процентов – но финальный доход будет все-таки выше уровня ставки «до востребования».

Для таких вкладов обычно устанавливается неснижаемый остаток, снимать деньги разрешается ограниченное число раз, иногда – всего однажды. Может быть и другое условие: не снимать деньги раньше, чем через полгода с момента заключения договора вклада.

Основные критерии банковских вкладов

«Современная банковская практика характеризуется большим разнообразием вкладов депозитов и депозитных сче-

тов. Это обусловлено стремлением банков в условиях сегментированного высококонкурентного рынка наиболее полно удовлетворить спрос различных групп клиентов на банковские услуги и привлечь их сбережения и свободные денежные капиталы на банковские счета»[2] (см. таблицу 1).

Влияние инфляции и иных макроэкономических факторов на условия вкладов

Размер ставок по банковским вкладам в рублях главным образом зависит от того, как сильно банки заинтересованы в привлечении средств населения. Как финансовый ресурс, вклады физических лиц обходятся банкам недешево (высокий процент, затраты на обслуживание и привлечение вкладов), существуют менее дорогие способы получения заемных денег. Так что ставки по вкладам для населения будут низкими, если на денежном рынке предложение превышает спрос и доступ к фондированию не затруднен.

Как правило, ставки по вкладам физических лиц начинают повышаться в кризисные периоды, когда банкам становится и сложнее, и дороже привлекать ресурсы на денежном рынке (как внешнем, так и внутреннем). В этой ситуации для небольших финансовых организаций зачастую не остается никаких других доступных источников средств, кроме как деньги населения. В такой ситуации банки начинают повышать привлекательность вкладов высокими ставками. Хорошо заметно, что наиболее высокие ставки всегда предлагают банки небольшие, у крупных игроков рынка нужда в фондировании традиционно не так остра, у них все равно остается доступ и к другим источникам средств, поэтому ставки по вкладам растут не так сильно.

Ставки по вкладам в иностранной валюте меняются в зависимости от ситуации на валютном рынке. Если происхо-

2 Банковское дело: учебник для вузов по экон. специальности / под ред. О.И. Лаврушина. – 10-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРус, 2013. – с. 87.

Таблица 1.

Период начисления процентов	– ежемесячно, – ежеквартально, – ежегодно, – по завершении срока депозитного договора.
Принцип начисления процентов	– ежемесячно без капитализации, – ежеквартально без капитализации, – ежегодно без капитализации, – ежемесячно с капитализацией.
Виды вкладов по сроку	– срочные (на определенный срок), – до востребования, – безотзывные (в РФ не действуют).
Валюта вклада	– рубли РФ, – наиболее распространенные мировые валюты (доллары США, евро), – «экзотические валюты» (швейцарские франки, японские иены, норвежские кроны).
Принцип пополнения вкладов	– непополняемые, – пополняемые на усмотрение вкладчика, – пополняемые в соответствии с определенными условиями договора (оговариваются периоды и лимиты суммы пополнения).

дят резкие колебания валютного курса, становится непонятно, какая величина ставок будет экономически целесообразной. Поэтому ставки по вкладам в иностранной валюте начинают снижаться, чтобы минимизировать риск убытков.

Например, в 2015 году после падения рубля к доллару и евро в два раза ставки по вкладам в этих валютах тоже снизились вдвое. Если в начале года можно было открыть вклад в долларах под 5,5% годовых, а в евро – под 4–5% годовых, то с июля 2015 года ставки упали до 2–3% годовых. Некоторые банки снизили ставки по вкладам в иностранной валюте ниже 1% годовых, чтобы оттолкнуть клиентов, поскольку из-за валютных колебаний были не заинтересованы открывать вклады. Этот прием называется «заградительная ставка». С точки зрения макроэкономики, на динамику ставок по банковским вкладам оказывают влияние инфляция и ключевая ставка Банка России, как ориентир стоимости для всех операций по привлечению финансовых ресурсов на внутреннем рынке.

Система страхования вкладов и ее особенности и ограничения

С 2004 года в России действует Система страхования банковских вкладов (ССВ) населения. Фонд ССВ формируется за счет страховых отчислений банков РФ (процент от суммы привлеченных вкладов). ССВ — это государственная программа, которая позволяет возмещать вкладчикам разорившихся банков потерянные вклады и доход по ним. Аналогичные программы действуют практически во всех развитых странах мира (причем в ряде стран система страхования распространяется на вклады не только физических, но и юридических лиц). Это позволило в целом снизить зависимость общества от цикличных финансовых кризисов, а банки защитить от угроз банкранов (массовое снятие вкладов, как правило, из-за появления панических слухов о возможном крахе банка). Например, на российском рынке признаков банкранов не наблюдалось с 2009 года.

Изначально максимальная сумма возмещения составляла 170 тыс. рублей, во время кризиса 2008–2009 годов она была повышена до 400 тыс. рублей, затем – до 700 тыс. рублей, в 2014 году – до 1 млн 400 тыс. рублей. Страховка распространяется как на сам вклад, так и на полагающийся по нему процентный доход (если таковой не был получен вкладчиком ранее). Если вклад превышает лимит страхования, оставшаяся часть вклада не считается застрахованной. Как правило, эту часть вкладчикам приходится требовать у банка через суд вместе с другими кредиторами в соответствии с принципами очередности удовлетворения разных видов кредитных требований.

Законодательство РФ устанавливает, что все банки, работающие с вкладами физических лиц, в обязательном порядке обязаны входить в Систему страхования вкладов (ССВ). Оператором ССВ является государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» (АСВ). Агентство организует выплату возмещения вкладчикам через уполномоченные банки и контролирует процессы ликвидации и оздоровления (санации) банков.

Все банки – участники Системы страхования вкладов – ежеквартально перечисляют страховые взносы в Фонд обязательного страхования вкладов. За счет средств этого фонда осуществляются возмещения вкладчикам и покрываются расходы, связанные с организацией выплат. Помимо страховых взносов источниками средств фонда служат поступления от продажи имущества в рамках ликвидации и оздоровления банков, вкладчики которых получили возмещение, а также доходы от инвестирования временно свободных средств АСВ. В случае недостаточности объемов фонда для удовлетворения требования вкладчиков используется такой инструмент, как стабилизационные кредиты Центробанка. При этом в российских СМИ зачастую трактуют такую практику, как признак несостоятельности Системы страхования вкладов. Это не соответствует действительности: практика привлечения стабкредитов регулятора в кризисных ситуациях является общемировой.

«Информирование широкой общественности о работе Системы страхова-

ния вкладов влияет на представление о рисках размещения вкладов и степени доверия к банкам… С этой точки зрения необходима дальнейшая популяризация системы страхования вкладов и банковских депозитов, как надежного (гарантированного государством) доходного инструмента».[3]

В Российской Федерации с 2004 по 2016 годы страховые возмещения получили более 7 млн 400 тыс. вкладчиков 384 банков на общую сумму свыше 1 трлн 300 млн рублей (данные ГК «Агентство по страхованию вкладов»).

Влияние СМИ на поведение вкладчиков. Явление «банковской паники». Ответственность СМИ за поддержание стабильности банковской системы

Для финансовой устойчивости банков большое значение имеет их репутация. Распространение негативных данных о банке через СМИ способно довести его до разорения, поэтому цена ошибки журналиста здесь очень высока.

Поскольку за последние тридцать лет Россия неоднократно переживала банковские кризисы, вкладчики очень остро реагируют на малейшие подозрения в устойчивости банков, несмотря на существование системы страхования вкладов.

Современная российская банковская система знает немало примеров паники вкладчиков, которая приводила к тяжелым последствиям для банковской системы. Бегство вкладчиков разорило десятки банков в период дефолта 1998 года. В 2004 году публикации в СМИ о затруднениях в работе банков спровоцировали массовую панику среди вкладчиков, получившую название «кризис доверия». Наибольшую известность получил конфликт между газетой «Коммерсантъ» и «Альфа-Банком», испытавшим серьезные трудности из-за оттока вкладов после публикаций в газете. Банк подал в суд, который признал сведения, распространенные редакцией газеты, не соответствующими действительности и порочащими деловую репутацию банка.

В начале мирового финансового кризиса 2008 года паника среди банковских вкладчиков вызвала банкротство американского банка Washington Mutual, ставшее крупнейшим в истории США. Тогда же началось массовое бегство вкладчиков из российских банков, многие из которых в итоге прекратили свое существование. Например, из банка «КИТ Финанс» в течение месяца физические лица забрали 30% средств. Это стало одной из причин, по которой данная финансовая организация оказалась на грани банкротства. Ее с трудом удалось спасти за счет смены собственника и оперативных крупных инвестиций.

Опрос населения, проведенный по заказу Министерства финансов Российской Федерации в 2015 году, показал, что с накоплением сбережений у респондентов связано множество страхов и опасений, оценка рисков, сопутствующих этим процессам, во многом завышена. Часть населения оправдывает отсутствие накоплений опасениями потерять деньги из-за инфляции, деноминации, банкротства банка, обмана. Страх, что в процессе накопления деньги могут обесцениться, особенно свойственны старшему поколению россиян, столкнувшемуся с проблемой гиперинфляции в начале 1990-х годов и дефолтом 1998 года. Молодое поколение и люди среднего возраста объясняют нежелание создавать накопления резкими колебаниями цен, например, многим гражданам проще взять машину в кредит, так как с каждым годом растет цена на новые автомобили. Эти переживания могут возрастать на фоне ослабления рубля и нестабильной экономической ситуации.

Жесткие меры Банка России по оздоровлению банковской системы в 2014–2017 годах, в результате которых прекратили деятельность сотни банков, также вызывают у вкладчиков нервозность. За последние годы несколько раз начинались паника и бегство вкладчиков, причем в большинстве случаев для них не было оснований. Поэтому журналист,

3 Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация». / [Янин Д.Д.и др.]; под. ред. Тайца М.Ю./ – Министерство финансов Российской Федерации. – 2016. – 137 с. – с. 122.

пишущий о работе банков, должен очень тщательно проверять информацию, которую планирует обнародовать. При этом, разумеется, главной задачей остается информирование общественности о существующих проблемах, а не содействие устойчивости банка (такую «обязанность» СМИ зачастую пытаются навязать банковские пиар-службы).

«Деловые СМИ предоставляют информацию, необходимую для принятия решений участниками экономики, вовлеченными в рыночные отношения. Причем надо понимать, что участниками экономики фактически являются все жители страны, производящие какие-либо товары или услуги, распоряжающиеся личными средствами, работающие в определенной компании или структуре.

Таким образом, деловую журналистику можно определить, как тип качественной журналистики, предоставляющей информацию, необходимую читателю для выработки и принятия наиболее эффективных решений в финансовой, корпоративной (управленческой) либо профессиональной сфере деятельности».[4]

Однако журналисты нередко злоупотребляют оценочными суждениями и прогнозами, интерпретируя события, навязывая аудитории СМИ свою точку зрения, что говорит о непрофессионализме и нарушении корпоративной этики.

Деятельность банков – очень сложная тема, и здесь легко ошибиться человеку, который не имеет финансового образования. Недостаточная осведомленность и непонимание сути вопроса могут привести к однобокому, необъективному освещению темы.

Каждый факт должен быть подкреплен авторитетным источником. Чтобы избежать предвзятости и получить объективную оценку того или иного информационного повода, следует обязательно приводить точки зрения двух и более экспертов, чтобы избежать предвзятости. Сами эксперты должны обладать репутацией специалистов по тому вопросу, который затрагивается в публикации. Даже ведущие деловые СМИ грешат комментариями плохо осведомленных людей и вводят аудиторию в заблуждение своими некомпетентными высказываниями.

Кроме того, СМИ могут стать объектом манипулирования участниками рынка, которые используют журналиста для распространения дезинформации о своих конкурентах в целях пошатнуть их позиции и очернить в глазах общественности.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Серия статей в электронной газете «Бизнес-Онлайн» (Казань) «Падение ТФБ» представляет собой публикации о банкротстве «Татфондбанка», аккумулировавшего значительную часть вкладов населения в Республике Татарстан. Люди считали «Татфондбанк» надежным, фактически государственным, поскольку крупнейшим акционером банка является правительство Республики Татарстан. В связи с этим суммы многих вкладов превышали застрахованный лимит в 1,4 млн рублей. Организовав серию публикаций в формате специального проекта «Падение ТФБ», газета фактически стала рупором пострадавших вкладчиков, площадкой публичного обсуждения проблемы и поиска ее решения в свете социальных последствий, которые может вызвать ликвидация банка. Благодаря серии статей по теме дефолта «Татфондбанка» СМИ превратились, по сути, в основную площадку по рассмотрению возможных сценариев спасения или санации банков, обеспечили их прозрачность и организовали консультирование пострадавших клиентов. Важный элемент спецпроекта – СМИ практически не давали собственных, авторских оценок и привлекли к процессу обсуждения проблемы «Татфондбанка» несколько десятков профессиональных экспертов. В целом спецпроект можно считать образцом для подражания.

Проблемная статья «Клиенты разорившихся банков – Агентству по страхованию вкладов: Где деньги, Зин…» (га-

4 Деловая журналистика. Блинова М., Борисяк Д., Вайсберг В., Вырковский А., Силуянова П., Ховратович М., Ходоровский А. – М.: МедиаМир, 2012 – с. 14.

зета «Комсомольская правда», 11.06.2016) посвящена проблеме, возникающей у некоторых вкладчиков разорившихся банков, которым Агентство по страхованию вкладов (АСВ) отказывает в компенсации, гарантированной российским законодательством. Речь идет о так называемых «забалансовых вкладах» (то есть принятых банком с нарушением закона, не учтенных на балансе кредитной организации и без страховых отчислений в фонд страхования вкладов). Чтобы упростить понимание проблемы для широкой массы читателей, в публикации приводятся истории конкретных вкладчиков. Речь ведется от первого лица: «— Когда я открывал вклад в марте 2016 года, сомнительных новостей о банке в интернете и СМИ не нашел – кроме сообщения о проверке ЦБ. Это меня, наоборот, заставило больше доверять: раз регулятор проверил и ничего не случилось, значит, в банке все в порядке, – пожимает плечами москвич Валерий Смирнов. – Но из своих 1,35 млн. рублей я получил… чуть больше 9 тысяч. Это проценты за последний неполный месяц. Остальной информации в реестре нет».

Статья подробно объясняет, по каким причинам АСВ отказывает в выдаче компенсации, почему возникают такие ситуации и что может предпринять вкладчик, которому отказали возместить деньги. Действия АСВ оцениваются от лица эксперта – финансовый омбудсмен Павел Медведев резко осуждает подобную практику. При этом в нарушение журналистской этики отсутствует комментарий представителя АСВ. Позиция Агентства дана опосредствованно, с использованием комментариев представителей кредитных организаций, описывающих мошеннические схемы, которые используют как для обмана вкладчиков, так и для обмана АСВ.

Традиционно для массового издания статья завершается советами читателям, что нужно знать, чтобы не возникало проблем при получении компенсации по банковскому вкладу в случае банкротства кредитной организации. Если не считать отсутствия позиции критикуемой стороны (АСВ), в целом статью можно оценивать, как пример профессионального раскрытия финансовой темы в СМИ, адресованного широкой аудитории.

Источник: http://www.kp.ru/daily/26541.7/3557793/

Проблемная статья «Банковский кризис вышел на улицу» (газета «Коммерсант», 07.07.2004) ставит вопрос о том, чем вызван кризис доверия в банковском секторе России, вследствие которого банки начали вводить ограничения на выдачу и переводы денежных средств вкладчиков и клиентов банка. Автор статьи акцентирует внимание на том, что кризис затронул уже два системообразующих «Гута-банка» и «Альфа-банка», вкладчики которых начали массово забирать свои вклады, поддавшись панике.

В статье подробно описывается, какие сложности возникли у клиентов «Гута-банка» и «Альфа-банка» с получением и перечислением денежных средств. Для создания наглядной картины и большей убедительности в описании происходящего используются элементы репортажа, цитируются рассказы вкладчиков, описывающих трудности, с которыми им пришлось столкнуться: «Вчера ближе к вечеру отделения Альфа-банка были буквально атакованы клиентами. К 19.30 в отделении Альфа-банка на Соколе собралась толпа людей – человек 80. «Вы записались на завтра?» – спрашивает мужчина в конце очереди. «А что толку? – отвечают ему. – Я вот сегодня с утра записывался в центральном отделении – безрезультатно. В итоге пришлось ехать сюда». Девушка у входа в зал, битком заполненный людьми, говорит, что очередь на получение денег с карт стоит уже часа три – а впереди еще человек 40».

Факты в статье подобраны таким образом, чтобы показать несоответствие реальной ситуации заявлениям руководства «Гута-банка» и «Альфа-банка», отрицающим критическое положение этих кредитных организаций. Также автор подчеркивает, что Центральный банк РФ не признает наличие системных проблем в банковском секторе, и предсказывает, что бездействие регулятора может обернуться широкомасштабным кризи-

сом. В качестве свидетельства проявлений кризиса в банковском секторе были перечислены кредитные организации, прекратившие либо ограничившие выдачу вкладов.

Статья вызвала широкий общественный резонанс и усилила панику среди вкладчиков. Акционеры «Альфа-банка» были вынуждены в срочном порядке вложить в банк 700 млн долларов, чтобы расплатиться с клиентами, досрочно закрывающими свои депозиты (эффект банкрана) и остановить их бегство. «Альфа-банк» обвинил издательский дом «Коммерсантъ» в провоцировании паники среди вкладчиков, которая повлекла за собой серьезные финансовые потери, и потребовал возмещения убытков через суд. Первоначально арбитражный суд Москвы постановил взыскать в пользу банка 320,5 млн рублей компенсации. Однако в рамках апелляции суд снизил сумму иска до 10 млн рублей.

Впоследствии большинство экспертов пришло к мнению, что объективных причин для прекращения и ограничения выдачи денежных средств вкладчикам у крупных банков не было. Панику среди вкладчиков непроизвольно спровоцировало создание системы страхования вкладов, для участия в которой все розничные банки должны были пройти проверку. В результате проверки у ряда небольших банков были отозваны лицензии, что породило слухи о массовом отзыве лицензий у российских банков. Также существует версия, что паника подогревалась целенаправленно в рамках конкурентной борьбы и попытки передела собственности.

Источник: http://www.kommersant.ru/doc/488196

Литература:

1. Федеральный закон от 23.12.2003 №177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». // Российская газета. – 2003. – №3375.
2. Федеральный закон от 02.12.1990 №395–1-ФЗ «О банках и банковской деятельности». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – №27, ст. 4295.
3. Киндлбергер Ч. П., Алибер Р. Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи. / Киндлбергер Ч. П., Алибер Р. – СПб.: Питер, 2010. – 544 с.
4. Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация». / [Янин Д. Д. и др.]; под. ред. Тайца М. Ю./ – Министерство финансов Российской Федерации. – 2016. – 137 с.
5. Банковское дело: учебник для вузов по экон. специальности / под ред. О. И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп./ Под ред. О. И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 672 с.
6. Деловая журналистика. / [Афанасьева А. и др.]; отв. ред. А. В. Вырковский. – М.: МедиаМир, 2012. – 728 с.
7. Каджаева М. Р., Дубровская С. В. Банковские операции. – М.: Академия, 2014. – 464 с.
8. Кротов, Н. История создания российской системы страхования банковских вкладов. / Н. Кротов. – М.: Экономическая летопись, 2015. – 576 с.
9. Витрянский В. В. Договоры банковского вклада, банковского счета и банковские расчеты. / Витрянский В. В. – М.: Статут. – 2006. – 555 с.
10. Ефимова Л. Г. Банковские сделки: право и практика. – М.: НИМП. – 2001. – 654 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Чем вклад отличается от депозита?
2. Как рассчитывается доход по банковскому вкладу?
3. Чем вклады «до востребования» отличаются от срочных вкладов?
4. Может ли банк без разрешения вкладчика изменить условия по договору вклада?
5. Перечислите основные условия банковского вклада.
6. Капитализация процентов – принцип действия.
7. Может ли вкладчик снять деньги со срочного вклада до истечения срока договора?
8. От каких факторов зависит повышение и понижение банками ставок по вкладам?
9. Как работает Система страхования вкладов?
10. Причины и следствия «бегства вкладчиков».

КЛИЕНТЫ РАЗОРИВШИХСЯ БАНКОВ – АГЕНТСТВУ ПО СТРАХОВАНИЮ ВКЛАДОВ: ГДЕ ДЕНЬГИ, ЗИН...

Тысячи россиян не могут вернуть свои сбережения. Почему?

«Комсомольская правда», 11.06.2016

Система страхования вкладов дала сбой. Впервые более чем за 10 лет существования. Вкладчиков нескольких московских банков не оказалось в реестре клиентов, поэтому в Агентстве по страхованию вкладов (АСВ) отказываются возвращать им деньги. Что это: мошенничество топ-менеджеров банка, сговор клиентов с сотрудниками или в ЦБ хотят таким образом проучить «серийных вкладчиков»? «Комсомолка» попробовала разобраться в нюансах.

ЗАРЕЕСТРОВЫЕ ФИНАНСЫ

Проблемы возникли у нескольких тысяч вкладчиков четырех столичных банков – это «Кроссинвест», «Стелла», Мико-банк и Мострансбанк. Все четыре лишились лицензий этой весной. И все входили в систему страхования вкладов!

Но денег многие клиенты так и не получили. Более того, информация о депозитах была удалена из компьютеров банка. Либо ее там не было вовсе...

– Я положил деньги, которые копил больше двух лет, а через месяц банк вылетел в трубу. И как теперь мне получить обратно мои 980 тысяч рублей? – недоумевает Владимир Ашин, который работает курьером в Москве. – Я выбрал банк с лицензией ЦБ аж от 1994 года и совершенно не ожидал, что могу потерять деньги. У меня были вклады в четырех банках, и они все лопнули. Но всегда мне возвращали деньги...

Владимир по всем признакам – так называемый серийный вкладчик. Этот термин придумали в ЦБ. Такие люди специально вкладывают деньги в заштатные банки. Если банк не лишится лицензии, тогда они получат хороший доход. А если обанкротится, государство вернет все деньги со всеми процентами (да еще и окончания срока вклада ждать не придется). Но не все такие расчетливые...

Наталия Ерохина выбирала банк поближе к работе, чтобы было удобнее пополнять вклад. Но в компьютере банка почему-то оказались данные всего о трети от ее сбережений.

– Я была в шоке, увидев, что мне возвращают только 368 тысяч, – сокрушается Наталья. – Последнюю выписку я брала в банке чуть больше чем за неделю до отзыва у него лицензии, и сумма была порядка миллиона.

Почти все горе-вкладчики признают, что польстились на очень высокие ставки. Но при этом свято верили в систему страхования вкладов.

– Когда я открывал вклад в марте 2016 года, сомнительных новостей о банке в интернете и СМИ не нашел – кроме сообщения о проверке ЦБ. Это меня, наоборот, заставило больше доверять: раз регулятор проверил и ничего не случилось, значит, в банке все в порядке, – пожимает плечами москвич Валерий Смирнов. – Но из своих 1,35 млн. рублей я получил... чуть больше 9 тысяч. Это проценты за последний неполный месяц. Остальной информации в реестре нет.

ЗАКОН-ТО ЕСТЬ...

О «неучтенных» вкладах вслух заговорили, когда в 2013 году VIP-вкладчики «Мастер-банка» подали в суд на Агентство страхования вкладов (АСВ). Оно отказывалось выдавать им депозиты на 1,2

млрд. рублей, сославшись на то, что люди заключали с банком нетиповые договоры в обмен на более высокие ставки. В конце 2015-го АСВ проиграло: Конституционный суд оказался на стороне вкладчиков.

С тех пор АСВ чаще всего выплачивало деньги клиентам, информации о которых не было в реестре.

Вторым звоночком стал крах Мособлбанка, у которого за балансом было уже 80 млрд. рублей вкладов, а пострадали не ВИПы, а обычные люди. Тогда деньги всем вернули. Но сегодня все иначе: на заявление о несогласии с выплаченной страховкой все чаще отвечают отказом: «Идите в суд!», а не включают в реестр, рассказали «КП» вкладчики «Кроссинвеста».

– То, что происходит сейчас, – это дефакто отмена закона о страховании вкладов. Если так будет продолжаться, не станет никакого способа для вкладчика вернуть свои деньги, – категоричен **финансовый омбудсмен Павел Медведев**.

– Ни один банк не может дать справку о том, что ваш вклад находится в реестре. У большинства пострадавших вкладчиков есть на руках все документы с подписями и печатями – от договора открытия счета вклада до ежемесячных выписок и приходных ордеров, – сетует г**лава инициативной группы вкладчиков Ярослава Волкова.**

МОШЕННИКИ КТО?

– В некоторых банках аферы с обнулением вкладов поставлены на поток, – рассказал «КП» знакомый с ситуацией банкир. – Так, например, было в Мособлбанке, где мошенниками оказались топ-менеджеры. Но часто такими махинациями занимаются и рядовые сотрудники – например, кассиры или операционистки. Если в банк пришла комплексная комиссия ЦБ, потом начинается разброд и шатание: топ-менеджеры «сидят на чемоданах», работают не все видеокамеры, наличность может пересчитываться не каждый день. Сотрудники могут сделать вывод, что дни банка сочтены, а учет и контроль ослабляются.

Кассирам в такой ситуации легче проворачивать свои махинации. Схема проста: знакомым предлагают оформить фиктивный вклад. Деньги реально никуда не вносятся, делаются лишь подтверждающие документы. В итоге клиент потом получает всю сумму по страховке и отдает половину кассиру-подельнику.

Не исключено, что среди тех, кто сейчас бьется за компенсации, есть и такие «мертвые души». Но даже если в банках, как считает АСВ, были зафиксированы признаки фиктивных вкладов, вряд ли сговориться могли тысячи вкладчиков.

– За последние три года всего в 11 случаях банкротства банков их вкладчики не находили себя в реестре. Тогда АСВ и ЦБ обращались в правоохранительные органы, которые помогали устанавливать реальные обязательства банка перед клиентами. И это позволяло гражданам избежать долгих судебных разбирательств, – говорит **зампред ЦБ Михаил Сухов.**

В ЦБ официально обещают вернуть деньги горе-вкладчикам. Но только тем, у кого на руках все документы, и после того, как во всем разберется полиция.

СПРАВКА «КП»

Агентство по страхованию вкладов было создано в 2004 году, чтобы защитить вкладчиков от банкротств или отзывов лицензий. До этого люди опасались держать деньги в банках и при слухах об ухудшении ситуации в экономике бросались снимать деньги.

С момента создания АСВ выплатило вкладчикам более триллиона рублей, выплаты получили около 2,5 млн. человек. Сейчас держать в одном банке можно до 1,4 млн. рублей – эту сумму в случае банкротства вернут в стопроцентном объеме.

КСТАТИ

Это возмещение – взять и сократить

Причины, почему АСВ не всем возвращает деньги, – это не только разгул мошенничества, но и нехватка денег. С момента прихода в ЦБ Эльвиры Набиуллиной началась массовая чистка банковского сектора (см. графику). В итоге накопленные в агентстве от ежеквартальных взносов банков средства быстро кончились. Теперь Центробанк на постоянной основе спонсирует АСВ.

Летом 2015 году Сбербанк подготовил доклад, в котором указывалось: фонд страхования вкладов быстро опустошает-

ся в том числе из-за «серийных вкладчиков» – клиентов, которые вкладываются под высокие ставки в подозрительные банки. По подсчетам аналитиков, «серийщики» в последние пару лет получили около четверти всех страховок от АСВ.

Тогда же глава Сбера Герман Греф предложил ограничить число страховых выплат на человека в течение жизни или ввести комиссию – выплачивать только часть вклада, если у банка отзовут лицензию (например, 90%). Мол, чтобы клиенты сами оценивали риски. Тогда ЦБ не поддержал инициативу, опасался за устойчивость банковской системы.

– Закон о страховании вкладов был придуман специально для того, чтобы любой человек мог вынуть свои сбережения «из матраса» и безопасно размещать их в банке. И не важно, во скольких банках и в каких именно. Какая разница, если человек вливает свои сбережения в экономику? – встал на защиту «серийных вкладчиков» финансовый омбудсмен Павел Медведев.

СОВЕТЫ «КП»

Учитесь не быть обманутым

1. Не открывайте вклады в мелких банках с подозрительно высокой ставкой, в них больше вероятность мошенничества.

2. Читайте договор вклада перед подписанием.

3. Сохраняйте все документы, в том числе чеки и приходно-кассовые ордера, после каждого пополнения.

4. Заведите интернет-банк, чтобы видеть движения по счетам.

БАНКОВСКИЙ КРИЗИС ВЫШЕЛ НА УЛИЦУ

Системообразующие банки столкнулись с клиентами

Газета «Коммерсантъ», № 121, 07.07.2004

Вчера кризис на рынке межбанковского кредитования, существование которого больше месяца отрицает Банк России, впервые приобрел угрожающие очертания. Сразу два системообразующих российских банка – Альфа-банк и Гута-банк – столкнулись с серьезными проблемами. Гута-банк с самого утра прекратил обслуживание клиентов, а к вечеру и отделения Альфа-банка осаждали сотни вкладчиков. Если в ближайшее время ЦБ не примет решительных мер, то ситуация может окончательно выйти из-под контроля.

Среди российских банков, по данным Ъ, на 1 апреля Альфа-банк занимал 5-е место по размеру собственного капитала (25 млрд руб.) и 4-е место по сумме чистых активов (166,76 млрд руб.). Альфа-банк привлек от граждан средства на 31,97 млрд руб. Гута-банк занимал 26-е место по размеру собственного капитала (4,5 млрд руб.) и 21-е место по величине чистых активов (31,35 млрд руб.). Гута-банк привлек от граждан во вклады 5,8 млрд руб.

Вчера впервые с начала кризиса на межбанке серьезные проблемы открыто проявились у двух крупных ритейловых банков – Альфа-банка и Гута-банка. Количество вкладчиков каждого из них исчисляется сотнями тысяч. И именно такая пара банков наиболее показательна. В середине июня аналитик Альфа-банка заявил, что ситуация с Гута-банком станет «лакмусовой бумажкой для всей российской банковской системы». Теперь кризис вышел за пределы отчетов аналитиков и кулуарных разговоров банкиров на улицу.

Вчера с самого утра клиентов Гута-банка ожидал неприятный сюрприз: все московские отделения банка оказались закрыты «по техническим причинам». На дверях отделений висела следующая «информация для клиентов»: «В связи с оттоком денежных средств в течение июня в размере 10 млрд руб. и существенным нарастанием платежей в июле Гута-банк в настоящее время не в состоянии осуществлять текущие платежи и производить выплаты по вкладам».

Центральное отделение Гута-банка в Орликовом переулке было просто закрыто. На Сухаревской площади вкладчики мирно обсуждали факт прекращения банком платежей. Мужчина средних лет, оказавшийся вкладчиком, пояснил Ъ, что охрана впускает только тех клиентов, которые имели какие-то предварительные договоренности с сотрудниками отделения. По наблюдениям Ъ, особенно охотно впускали клиентов с платежками. Правда, большинство из них выходило назад, так и не проведя платежи. Один из выходивших шепнул корреспонденту Ъ, что операционистка отговорила его проводить платеж: «Говорит, что все равно не пройдет. И еще сказала, что проблемы у Гута-банка надолго».

В отделении Гута-банка на Мясницкой улице стояли длинные очереди к банкоматам: каждый хотел лично убедиться, что и по его карточке деньги не выдаются. Также работала одна операционная касса, в которой принимали заявления от физических лиц о расторжении договоров. Вкладчица Ирина, попросившая не называть ее фамилии, сообщила, что денег в кассе нет, так как их все на ее глазах «увезли в большой сумке». Около 15 часов вкладчиков в кассу пускать перестали, и всем было предложено прийти на следующий день.

Нет денег в Гута-банке и для выплат пользователям банковским круглосуточными системами электронных платежей «Телебанк» и «Телеинфо». Клиенты «Телебанка» получают сообщение, что «временно по техническим причинам прекращен дистанционный доступ к счетам посредством систем ‘Телебанк’ и ‘Телеинфо’. Приносим извинения за доставленные неудобства». А ведь еще в понедельник о неудобствах не было и речи: Гута-банк объявил о введении нового вклада «Удобный», отличительной особенностью которого было то,

что «через шесть месяцев после открытия вклада клиент может досрочно закрыть депозит в любой момент времени».

Слухи о проблемах Гута-банка пошли сразу после разразившегося кризиса на рынке МБК, спровоцированного отзывом лицензии у Содбизнесбанка. Банки начали повально закрывать лимиты друг на друга. Гута-банк попытался преодолеть кризис ликвидности и привлечь средства со стороны. Внешторгбанк (ВТБ) сначала пообещал предоставить ему многомиллионный кредит, а потом неожиданно передумал (см. Ъ от 30 июня и 2 июля). Однако президент ММВА Алексей Мамонтов считает, что «такой банк, как Гута-банк, в результате слухов рухнуть не мог, как бы ЦБ ни убеждал нас том, что единственная причина – слухи. Из Гута-банка ушла треть баланса, а реализовать активы второго порядка они не смогли».

Вчера же, по данным Ъ, Гута-банк рекомендовал сотрудникам искать себе новую работу, а клиентам – переводить счета в другие банки. И ряд крупных клиентов Гута-банка уже сделал это. Как заявил вчера Ъ гендиректор УК «Монтес Аури» Сергей Стукалов, «для расчетов с пайщиками были открыты счета в московском отделении свердловского Губернского банка. Кроме того, в настоящее время ведутся переговоры об открытии дополнительных счетов в Тверском отделении Сбербанка».

Такая же ситуация наблюдается и в региональных отделениях Гута-банка.

В официальных же объявлениях в московских отделениях Гута-банка говорится, что «сейчас руководством Гута-банка принимаются необходимые меры по восстановлению текущей ликвидности кредитно-финансового учреждения. Об изменении ситуации будет сообщаться дополнительно». В Гута-банке официально ситуацию не комментируют. «Ничего 'Коммерсанту' говорить не будем», – заявил вчера Ъ пресс-секретарь группы «Гута» Василий Борисов. Тем не менее, как стало известно Ъ, вчера один из вице-президентов Гута-банка приезжал в МГТУ ЦБ с вопросами, что делать в сложившейся ситуации. Как сообщил Ъ источник в МГТУ, «это было завуалированной просьбой о введении в банк временной администрации».

Однако, как подчеркнул источник в МГТУ, формальные основания для ее введения появятся только через несколько дней. Правда, официально в МГТУ Ъ сообщили, что им неизвестно ни о каких переговорах с представителями Гута-банка.

В конце дня один из руководителей Банка России заявил Ъ: «В настоящее время проводятся активные консультации между руководством Гута-банка и заинтересованными российскими банками, которые могут способствовать решению проблемы Гута-банка при содействии ЦБ. Больше ничего сказать не могу».

Вчера ближе к вечеру отделения Альфа-банка были буквально атакованы клиентами. К 19.30 в отделении Альфа-банка на Соколе собралась толпа людей – человек 80. «Вы записались на завтра?» – спрашивает мужчина в конце очереди. «А что толку? – отвечают ему. – Я вот сегодня с утра записывался в центральном отделении – безрезультатно. В итоге пришлось ехать сюда». Девушка у входа в зал, битком заполненный людьми, говорит, что очередь на получение денег с карт стоит уже часа три – а впереди еще человек 40. «Но это лучше, чем в центре. Мы тут целым офисом объехали все отделения – там вообще очередь под 200 человек, люди записываются на следующие дни». В Сокольниках уже к семи часам в очередь не записывали. В центре сразу несколько отделений были закрыты, а в банкоматах закончилась наличность.

Как сообщил вчера Ъ источник в банке, там «работал только расчетный центр». А как стало известно Ъ, некоторые вкладчики Альфа-банка вчера не смогли получить деньги по уже истекшим вкладам. На это в пресс-службе Альфа-банка вчера официально заявили: «Вклады в нашем банке выдаются через банкомат. Вчера на рынке наблюдалась нервозность, поэтому клиенты других банков активно пользовались нашими банкоматами, в связи с чем мы были вынуждены загружать их чаще. Видимо, в каком-то из отделений Альфа-банка не смогли вовремя загрузить банкомат наличными. Это рабочая ситуация».

Ближе к вечеру пресс-служба Альфа-банка распространила обращение его председателя правления Рушана Хвесюка

к клиентам банка. «Официально заявляем, что Альфа-банк работает в обычном режиме, у нас нет проблем ни с ликвидностью, ни с платежами, ни с перекредитованием. На рынке действительно ситуация достаточно острая, но руководство банка предпринимает все необходимые действия для того, чтобы эта ситуация не нанесла ущерба ни клиентам банка, ни самому банку, – успокаивает своих клиентов и вкладчиков Рушан Хвесюк. – Пользуясь паникой на рынке и ажиотажным спросом в СМИ на любую информацию о реальных либо вымышленных проблемах банков, ряд конкурирующих структур использует недобросовестные методы ведения борьбы и подпитывает медийное пространство слухами о проблемах, которые якобы испытывает Альфа-банк». Однако если ситуация не успокоится, Альфа-банк может ввести ограничительные меры.

Как ни парадоксально, но решение ограничить или прекратить проведение клиентских платежей и выдавать вклады кажется вполне логичным. Ведь сейчас как минимум пять банков не первую неделю имеют серьезные задержки платежей, и ЦБ ни у одного из них не отзывает лицензии. Таким образом, не исключено, что бездействие ЦБ в отношении таких банков может быть расценено остальными участниками рынка как сознательная политика с целью дать им передышку, чтобы найти средства на поддержание собственной ликвидности.

И у этой идеи есть все шансы на успех. Так, банк «Диалог-Оптим» уже не первую неделю выдает вкладчикам не более 10 тыс. руб. в день, а банк «Павелецкий» заморозил выдачу наличных до 12 июля. Фактически прекратил свою работу Промэксимбанк. На выходе из другого проблемного банка – Меритбанка – вчера исполнительный директор группы компаний «Климат Кредит» Владимир Трофименко сообщил Ъ, что банк не проводит платежи уже с 25 июня. Он предлагал Меритбанку переуступить в обмен на эту сумму требования по какому-либо кредиту, но банк даже на это не пошел. «Я понял, что банк рухнул», – рассказал Владимир Трофименко. На входе в Коммерческий банк сбережений висит объявление о том, что с 29 июня «банком получены предписания от Московского ГТУ Банка России, направленные на защиту интересов кредиторов и вкладчиков банка», и платежи он также не проводит.

Тем не менее в Банке России по-прежнему заявляют, что ни о каком кризисе речи не идет, а трудности есть лишь у отдельно взятых банков. Такая позиция Банка России до последнего времени в общем-то была понятна: раскачивать лодку не входило в высокие политические интересы самого ЦБ. Не входило это и в интересы коммерческих банков, из которых практически любой мог ждать отзыва лицензии из-за наступившего кризиса ликвидности.

Однако сейчас, после того как проблемы затронули сразу два крупных системообразующих банка, такая позиция может оказаться губительной. Очевидно, что, если Банк России срочно не примет решительных мер, российскую банковскую систему может охватить широкомасштабный кризис, сравнимый с кризисом 1998 года.

«Это не дождь, а шторм. Ситуация начала развиваться вглубь – население уже реально может начать вынимать деньги из банков. И все это результат этих заявлений, в том числе и на уровне президента России, который повелся на рассуждения о неких ‘силах’. Теперь уже речь идет не о Козлове (первом зампреде ЦБ. – Ъ) – в Банке России вообще не должно быть этой команды», – считает Алексей Мамонтов.

ЛЕКЦИЯ «НЕБАНКОВСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ»

Виды небанковских инструментов инвестирования (акции, облигации, паевые фонды, недвижимость, драгоценные металлы, производные инструменты)

Частный инвестор может использовать разные способы вложения средств для получения дохода. Это ценные бумаги и производные финансовые инструменты, разные формы коллективного инвестирования, прямые инвестиции в недвижимость и драгоценные металлы.

Ценные бумаги выпускают предприятия, чтобы продать их на фондовом рынке и таким образом получить капитал для своей деятельности. Этот процесс называется эмиссией ценных бумаг, а выпустившее их предприятие называется эмитентом. Процессы купли-продажи ценных бумаг осуществляются на фондовом рынке.

По своему типу ценные бумаги делятся на две основные группы – долевые и долговые. Долевые закрепляют за покупателем (владельцем) право собственности на доли эмитента. Наиболее распространенный вид таких бумаг – акции. Долговые закрепляют за покупателем (владельцем) право финансового требования. Наиболее распространенный вид таких бумаг – облигации.

Акции

Самые известные и наиболее распространенные долевые ценные бумаги – это акции. Такая ценная бумага удостоверяет право владельца на долю собственности предприятия, оттуда и ее название.

Если предприятие выпускает акции впервые, это называется первичным размещением, обычно в деловом обороте используется термин на английском – IPO (Initial Public Offering), что в переводе означает первое публичное предложение. При первичном размещении акции предлагаются по номинальной цене, установленной эмитентом, но в ходе торгов определяется их рыночная стоимость, которая может превосходить номинальную в несколько раз.

Перед проведением IPO крупные компании практикуют проведение Road Show – серию поездок топ-менеджмента компании по крупнейшим городам для встреч с потенциальными инвесторами и аналитиками. На таких встречах презентуют результаты деятельности компании, описывают ее положение на рынке, отношения с конкурентами, поставщиками, клиентами, отвечают на вопросы о деятельности предприятия. Также компании-эмитенты используют СМИ для проведения информационной кампании по созданию привлекательного образа финансово устойчивого прибыльного предприятия. IPO крупных компаний широко освещаются в СМИ, информируя потенциальных инвесторов об экономических показателях компании, существующих проблемах и связанных с ними рисках, а также перспективах развития и возможной прибыли для акционеров.

В дальнейшем предприятие может проводить дополнительные эмиссии для привлечения капитала, которые называются SPO (Secondary Public Offering) – вторичное публичное предложение.

Крупных акционеров (как правило, при владении более 5% акций) называют мажоритарными, или мажоритариями, а владельцев мелких пакетов акций – миноритарными, или миноритариями.

Инвестиции в акции могут приносить доход разными путями. Во-первых, как совладелец предприятия, владелец акции имеет право на долю прибыли от ее деятельности в виде дивидендов. Во-вторых, можно заработать на перепродаже акции по более высокой цене. Но при этом нет никаких гарантий, что акции принесут своему владельцу доход.

Акционерные общества не гарантируют ни стабильной выплаты дивидендов, ни какой-то фиксированной суммы дохода по акциям, за исключением привилегированных.

Каждый год общее собрание акционеров решает, выплачивать дивиденды или нет. Дивиденды могут не выплачивать, если предприятие закончило год с убытками или прибыль невелика. Могут быть и другие причины: например, для достижения стратегических целей выгоднее пустить прибыль на развитие. Или положение на рынке нестабильно, и акционерам представляется целесообразным создать финансовый резерв на случай ухудшения положения предприятия.

Решение утверждается большинством голосов, поэтому оно в большей степени зависит от крупных акционеров, чьи интересы могут не совпадать с интересами держателей мелких пакетов акций.

Привилегированные акции гарантируют фиксированный и регулярный доход, но он, как правило, невелик и может оказаться значительно ниже дивидендов по обычным акциям. Обладатели привилегированных акций традиционно не имеют права голоса на собрании акционеров.

Рыночная цена акций называется курсом (котировкой) акций. Цена на акции может расти или падать в зависимости от спроса. А спрос меняется под воздействием множества факторов – как экономических, так и политических, порой совершенно непредсказуемо. Курс акций может существенно измениться в очень короткий срок. Это свойство ценных бумаг (равно как и валют) называется волатильностью. Чем больше диапазон изменений курса за краткий срок, тем выше волатильность.

Акции классифицируют по степени риска падения стоимости. Самые надежные акции традиционно называют «голубыми фишками» («блю чипс»), это лидеры своих отраслей. Такие акции – высоколиквидные и низкорисковые ценные бумаги. Они редко падают в цене сильно и надолго. Их легко продать. Но и существенно заработать на дивидендах или перепродаже не получится. В России это акции таких компаний, как «Газпром», «Роснефть», «Сбербанк», «Лукойл».

На акциях высокорисковых предприятий можно заработать много, иногда очень много, но можно и все потерять. Хрестоматийным примером можно считать Apple. Эта компания – абсолютный рекордсмен роста котировок акций во всем мире. В 1980 году при первичном размещении акции Apple продавали по 4 доллара, через два года они обесценились почти в три раза, а через 32 года, в 2012 году, выросли в 176 раз, до 705 долларов. К настоящему времени акции Apple прочно заняли положение в ряду «голубых фишек».

Другим характерным примером может служить история Facebook. В мае 2012 года состоялось первичное размещение акций социальной сети. А к августу их цена упала в два раза. Но затем акции Facebook снова пошли верх и выросли более чем втрое. Уровень риска таких инвестиций хорошо виден на примере конкурента Facebook – социальной сети Bebo: с 2008 по 2010 год ее стоимость рухнула с 850 до 10 млн долларов, цена акции упала, таким образом, в 85 раз.

Облигации

Если акции не гарантируют дохода своему владельцу, то долговые ценные бумаги обеспечивают стабильный и фиксированный доход. Для частных инвесторов интерес представляют такие долговые бумаги, как облигации. Облигация служит своего рода распиской в получении денег с обязательством вернуть полученную сумму с процентами. При этом четко указываются размер процентов и срок погашения долга. В зависимости от срока погашения облигации делятся на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 2 до 10 лет) и долгосрочные (более 10 лет).

Доход по облигациям называют купонным и чаще всего выплачивают с периодичностью два раза в год. Именно отсюда пошло расхожее выражение «стричь купоны»: раньше облигации выпускали в виде бумажных листов с отрывными купонами на получение дохода.

Кредитором выступает покупатель облигации, а заемщиком – эмитент. В зависимости от эмитента облигации делятся на государственные, муниципальные и корпоративные. Государственные облигации выпускают под гарантии российс-

кого правительства или властей одного из регионов. Наиболее распространены ГКО (государственные краткосрочные облигации) и ОФЗ (облигации федерального займа). Муниципальные облигации выпускает администрация муниципальных образований – городов и районов – под свои гарантии. Корпоративные облигации выпускают коммерческие предприятия, обеспечены они имуществом и активами эмитента, поэтому от его финансовой устойчивости зависит уровень их надежности.

Облигации считаются более надежным, но менее доходным инструментом инвестирования, нежели акции. В то же время стоимость акций крайне редко падает до ноля, в то время как облигации могут обесцениться полностью, если эмитент разорится.

Все виды облигаций торгуются на фондовом рынке, их может купить любой желающий. Также как и акции, облигации можно перепродать. Но, в отличие от акций, стоимость облигаций на рынке не подвержена волатильности. Зарабатывают обычно на покупке облигаций с дисконтом, то есть по цене ниже номинала. Продавцы предлагают дисконт, желая продать облигации быстрее, либо риск дефолта по облигациям увеличился. Иногда облигации сразу продают ниже номинала, если эмитент нуждается в деньгах, а спрос на его бумаги низкий.

Российские облигации – и государственные, и корпоративные – выпускают в рублях, долларах и евро. Российские государственные бумаги, номинированные в национальной валюте, стоят от одной тысячи рублей, а в иностранной – от 1 тысячи долларов. Еврооблигации российских компаний, как правило, продают пакетами по 10–20 тысяч долларов. Большинство долговых бумаг в иностранной валюте рассчитано на очень крупных инвесторов, поэтому их продают лотами стоимостью от 500 тысяч долларов.

Доходность по государственным облигациям сравнима с доходностью по банковскому вкладу. Но депозит проигрывает облигациям по двум параметрам. Во-первых, максимальная сумма, которую государство гарантирует выплатить вкладчику – это 1 миллион 400 тысяч рублей. Государственные облигации можно купить на любую сумму, и вы гарантированно получите обратно и вложенные деньги, и процентный доход. Во-вторых, если вы захотите забрать банковский вклад раньше срока, то потеряете почти весь процентный доход. Облигацию можно продать в любой момент и доход при этом не пропадет. Кроме того, купонный доход и доход от погашения государственных облигаций не облагается налогом на доходы физических лиц, что является дополнительной выгодой при таком виде инвестирования.

Производные финансовые инструменты

Производные финансовые инструменты, или деривативы представляют собой соглашение о купле-продаже базисного актива по согласованной цене через определенное время. Базисным активом могут быть разные виды товара (например, нефть, нефтепродукты, электроэнергия, металлы, сельскохозяйственная продукция), ценные бумаги, валюта.

Для частных инвесторов деривативы представляют интерес как инструмент для спекуляций, который позволяет зарабатывать на разнице в ценах на базисный актив. С этой целью обычно используются опционы и фьючерсы.

Рассмотрим принцип действия производных финансовых инструментов на примере опциона колл на ценные бумаги. Покупатель опциона получает право купить пакет акций по условленной цене в определенный срок. Если акции вырастут в цене, владелец опциона получит их по цене ниже рыночной и сможет заработать на перепродаже, окупив затраты на приобретение опциона. Если же ситуация на рынке не позволит заработать на разнице цен, владелец опциона колл может отказаться от сделки.

Фьючерс отличается от опциона тем, что контракт обязывает совершить сделку и продавца, и покупателя, отказаться нельзя, даже если эта сделка будет убыточной.

Торговля производными финансовыми инструментами ведется не на фондо-

вом, а на срочном рынке. Это название объясняется тем, что сделка выполняется через определенный срок после ее заключения.

Для частного инвестора деривативы – наиболее сложный и рискованный финансовый инструмент, они требуют глубокого, практически профессионального знания рынка ценных бумаг и высокой степени погруженности в ежедневные потоки финансовой информации.

Биржевая торговля (биржевой трейдинг)

Ценные бумаги и производные финансовые инструменты продают и покупают на бирже. В России действует четыре биржевые площадки для торговли ценными бумагами и производными финансовыми инструментами – две в Москве и две в Санкт-Петербурге. Крупнейшая биржа в Российской Федерации создана в 2011 году, когда объединились две биржи: ММВБ (Московская межбанковская валютная биржа) и РТС (Российская торговая система) под названием «Московская биржа ММВБ-РТС». Торговлей на бирже занимаются трейдеры.

Инвестор может сам стать трейдером, а может нанять брокера, который будет осуществлять трейдинг (заключать сделки) либо по его поручениям, либо на усмотрение управляющего. У большинства брокерских компаний нет ограничений по минимальному лимиту: начать инвестировать можно с любой суммы, пополняя счет по мере возможностей.

Специально для частных инвесторов разработан особый вид брокерского счета: индивидуальный инвестиционный счет. Если соблюдать правила, установленные для таких счетов, то прибыль, полученная от операций с ценными бумагами, освобождается от налогообложения в рамках специального налогового вычета. Инвестор управляет своими деньгами самостоятельно либо доверяет профессиональному управляющему. Когда вы отдаете денежные средства в доверительное управление, надо помнить, что за это придется платить. Стоимость услуг по управлению вашими деньгами достаточно высока, она составляет от 10 до 30 % от полученной прибыли. И даже если прибыли не будет совсем, вы все равно платите.

Зато профессиональный управляющий может обеспечивать высокую доходность ваших вложений в течение длительного срока. Выбор за инвестором: готов ли он платить за более или менее стабильный доход или предпочтет рискнуть.

Форекс-торговля (форекс-трейдинг)

Forex – это название международного (правильнее будет сказать – всемирного) межбанковского валютного рынка. Сокращение от Foreign Exchange Market. «Forex – это всемирное виртуальное пространство, в котором оперируют национальные и коммерческие банки, страховые компании, инвестиционные и пенсионные фонды, брокерские фирмы и миллионы частных инвесторов. Они становятся и продавцами, и покупателями тех или иных валют или фьючерсов на другие активы. Торговля идет практически ежесекундно. В процессе этой торговли ежесекундно меняются уровни спроса и предложения, соответственно, меняется и стоимость той или иной валюты, измеримая в том, сколько за нее предлагают другой валюты»[1].

Рабочими площадками торговых операций рынка Forex стали несколько взаимосвязанных между собой с помощью новейших информационных технологий региональных валютных рынков. Наиболее значительными из них являются Новозеландский и Австралийский валютные рынки (Веллингтон, Сидней), Азиатский рынок (биржи Токио, Сингапура и Гонконга), Европейский рынок (Лондон, Франкфурт-на-Майне, Цюрих, Париж) и Американский рынок (Нью-Йорк, Торонто, Чикаго, Лос-Анджелес). Кроме того, значимыми площадками рынка являются биржи в Москве, Дубае, Йоханнесбурге.

Торговля на рынке форекс представляет собой сделки на приобретение производных финансовых инструментов (фьючерсы и деривативы). В форекс-рынок

1 Арт Я. А., Форекс для скептиков. – М.: Finarty, 2016. – с. 10.

вовлечено значительное число инвесторов: в России число клиентов форекс-компаний оценивается примерно в 500 тыс. человек. С 2016 года форекс-рынок в РФ регулируется Банком России, деятельность на нем в РФ могут вести только лицензированные форекс-дилеры по нормативам, установленным законодательством РФ и Банком России. Как правило, форекс-трейдинг подразумевает личное участие инвестора в торговле, хотя развиваются и формы пассивного участия по принципу доверительного управления (так называемые ПАММ-счета). Разновидностью форекс-трейдинга является торговля с бинарными опционами (упрощенный вид производных финансовых инструментов, в котором учитывается не конкретная котировка, а принципиальное движение выбранного трейдером инструмента (то есть рост или падение цены).

В развитии форекс-рынка в России СМИ сыграли особенно значимую роль. Объясняется это следующими причинами. Этот рынок способен дать максимально возможную прибыль (вплоть до сотен процентов в день) и отличается низким порогом вхождения (минимально – несколько десятков долларов). Однако форекс-рынку присуща повышенная волатильность и самый высокий из всех сегментов финансового рынка уровень рисков. Это привлекает на форекс-рынок массового клиента, но подавляющее большинство трейдеров остается в убытке. До формирования системы регулирования рынка в Российской Федерации действовало много так называемых «кухонь» (форекс-компаний, не выводящих сделки своих клиентов на рынок, а присваивающих себе клиентские средства и играющих против клиента).

Таким образом, в обществе формируется атмосфера недовольства рынком форекс из-за большого количества оказавшихся в убытке инвесторов. Часто форекс воспринимается как «пирамида» и, к сожалению, российские СМИ не всегда профессионально квалифицируют этот рынок. Напомним, что главный признак «финансовой пирамиды» – обещание гарантированной высокой прибыли. Добросовестный форекс-дилер, напротив, в обязательном порядке информирует о высоких рисках форекс-трейдинга. Таким образом, перед СМИ стоит вызов правильно освещать работу российского форекс-рынка, вошедшего в число «белых» (регулируемых) сегментов. При этом следует иметь в виду, что защита прав потребителей финансовых услуг в сегменте форекса в России до сих пор не выстроена и максимально слаба.

К форекс-трейдингу следует прибегать только тем инвесторам, которые адекватно оценивают степень риска и достаточно квалифицированы в вопросах работы этого рынка.

Паевые инвестиционные фонды

Для частных инвесторов с небольшими суммами наиболее доступным и наименее рискованным способом вложения средств является паевой инвестиционный фонд (ПИФ). Он действует по принципу коллективных инвестиций: средства пайщиков объединяют и передают в управление профессиональным управляющим (трейдерам).

ПИФы различают по направлениям, которые управляющий выбрал для инвестирования, например, фонды облигаций, фонды акций, фонды денежного рынка, фонды недвижимости, фонды прямых инвестиций, фонды товарного рынка, фонды смешанных инвестиций. Частный инвестор может выбрать тот вид фонда, который кажется ему предпочтительнее.

По условиям покупки и продажи паи могут различаться. Если фонд открытый, паи можно покупать и продавать в любое время. Интервальные фонды продают и покупают паи в специально установленные сроки. Паи закрытого ПИФа можно купить только при формировании фонда, а продать – только по завершении срока его деятельности.

Каждый пайщик имеет право на долю имущества фонда и получение прибыли пропорционально своей доле. Размер доли зависит от количества приобретенных паев. У многих фондов цена одного пая составляет всего 1 тысячу рублей. Хотя пай может стоить и значительно дороже: и 100 тысяч рублей, и 1 миллион рублей, если речь идет о закрытом фон-

де, который обычно создается для узкого круга крупных инвесторов.

Преимущество такого способа инвестирования состоит в том, что профессиональное управление позволяет минимизировать риск убытка при сохранении достаточно высокой доходности. Паи можно покупать и продавать на бирже, через банк или управляющую компанию.

Недвижимость

Инвестиции в недвижимость в России широко практиковали еще в XIX веке. Основным объектом вложения средств были доходные дома для сдачи в аренду жильцам. В наше время частные инвесторы тоже вкладываются в приобретение жилья, чаще всего квартир в многоэтажных домах. Такая инвестиция позволяет получить актив, который с высокой долей вероятности будет расти в цене и даст возможность заработать на его перепродаже. Можно получать доход от сдачи недвижимости в аренду. Но в этом случае выгоднее инвестировать в коммерческую недвижимость. Это может быть приобретение нежилых помещений под офисы, магазины, предприятия бытового обслуживания. Другой вариант – стать совладельцем офисного, торгового или складского центра. Это можно сделать напрямую или через паевой инвестиционный фонд.

Другой классический вид инвестиций в недвижимость – это покупка земельных участков. Преимущество такого способа вложения капитала отмечал еще Марк Твен, чья фраза стала крылатой: «Покупайте землю, ее больше не производят!» Но в России земельный рынок до сих пор не сформировался, поэтому сложно прогнозировать, как будут меняться цены, соответственно, планировать получение дохода от инвестирования.

Также при покупке земельных участков высоки административные риски. Например, приобретенный участок земли может неожиданно поменять свое назначение: вместо жилищного строительства его можно будет использовать только для сельскохозяйственных работ. Из-за этого его ценность резко снизится. Кадастровый учет тоже не до конца налажен, из-за этого сделки с землей могут быть опротестованы и признаны ничтожными. Основной недостаток инвестиций в недвижимость – высокий порог вхождения, они требуют крупных средств либо привлечения такого инструмента, как ипотека.

По данным опроса населения, проведенного по заказу Министерства финансов РФ в 2015 году, вклад в недвижимое имущество большинство считает наиболее надежным и выгодным способом сохранения сбережений на фоне роста цен на недвижимость. Эту позицию подтверждают и итоги ряда опросов ВЦИОМ 2005–2006 годов. По мнению респондентов, покупка квартиры или земельного участка гарантирует, что вложенные средства не обесценятся.

Драгоценные металлы

Драгоценные металлы служат объектом инвестирования с древнейших времен. Наиболее популярны инвестиции в золото в расчете на рост его стоимости. Их отличает высокая надежность, потому что золото может падать в цене, но не может обесцениться, и рано или поздно его можно будет все равно продать с прибылью.

Однако золото может снижаться в цене длительное время, и на ожидание дохода от вложений могут уйти годы и десятилетия, поэтому такие инвестиции рассматриваются, как долгосрочные. Спрос на золото растет в периоды экономических кризисов, хотя его рыночная стоимость при этом может колебаться достаточно резко.

Существуют разные способы вложений в золото. Можно покупать золото в слитках, но в России это самый невыгодный вариант, так как при продаже физического золота приходится платить налог на добавленную стоимость по ставке 18%.

Покупать ювелирные украшения из драгоценных металлов также невыгодно, поскольку они значительно теряют в цене при перепродаже, а стоимость включает не только рыночную цену драгметалла, но и работу (как правило, от 30 до 50% цены).

Для вложений в драгоценные металлы подходит покупка инвестиционных монет из золота и серебра. Их несложно продать в случае необходимости.

Могут быть эффективными инвестиции в золото с помощью банковских обезличенных металлических счетов (ОМС). Такой счет служит для учета принадлежащего клиенту драгоценного металла в граммах. Чтобы пополнить счет, клиент приобретает через банк желаемое количество золота, серебра, платины или палладия. При этом покупки металла как таковой не происходит, он просто числится за клиентом. Это позволяет избежать уплаты НДС, которым облагается продажа слитков.

Можно использовать обезличенный металлический счет для хранения драгоценных металлов, а можно зарабатывать на курсовой разнице, продавая металл со счета на росте цен и покупая на снижении.

Использование обезличенного металлического счета позволяет еще и получить имущественный налоговый вычет. Можно вернуть 13% уплаченного инвестором налога на доходы физических лиц в пределах суммы, равной доходу от продажи драгоценных металлов через этот счет. Правда, для этого надо владеть ими не меньше трех лет.

Инвестировать в золото можно и через другие финансовые инструменты: через ПИФы драгоценных металлов, с использованием фьючерсов и опционов.

По мнению профессиональных инвесторов, самостоятельное инвестирование в драгоценные металлы сопряжено с большим риском, потому что этот рынок требует глубоких специальных знаний. Для частного инвестора, который такими знаниями не обладает, предпочтительнее поручить управление вложениями такого рода специалистам.

Срок инвестирования и ликвидность

Для инвестора большое значение имеет ликвидность его вложений. Ликвидность – это характеристика, которая определяет, насколько быстро можно перевести свой актив в деньги без потерь. Ликвидными активами считаются ценные бумаги – акции и облигации, производные финансовые инструменты, паи ПИФов, драгоценные металлы.

Недвижимость считается активом с низкой ликвидностью, поскольку ее сложно быстро перевести в деньги.

По сроку, необходимому для получения дохода, инвестиции делятся на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 лет). На короткий срок чаще всего покупают акции, производные финансовые инструменты и драгоценные металлы, чтобы заработать на колебаниях курса. Такие вложения относятся не к инвестициям, а к спекуляциям.

Вложения в акции, облигации, ПИФы, драгоценные металлы, недвижимость могут быть и среднесрочными, и долгосрочными, это зависит от особенностей конкретного финансового инструмента или актива и от ситуации на рынке.

Краткосрочные инвестиции, как правило, используются для высокорискованных операций, а долгосрочные – для консервативных вложений с минимальным риском.

Долгосрочные инвестиции не рассчитаны на быстрое получение прибыли, поэтому используются как для высокорискованных операций, так и для консервативных вложений с минимальным риском.

Баланс риска и доходности

Доходность инвестиции всегда пропорциональна риску: чем выше риск – тем выше доходность, и наоборот: чем ниже риск, тем ниже доходность. Не существует финансовых инструментов, которые гарантируют высокую доходность с минимальным риском.

«Риск для инвестора – вероятность потери своих вложений либо их части за счет падения стоимости инвестиции (например, в случае банкротства эмитента владелец выпущенной им облигации или акции может не получить ничего)».[2]

---

2 Деловая журналистика. / [Афанасьева А. и др.]; отв. ред. А. В. Вырковский. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 352.

К числу рискованных инвестиций относят вложения в акции и производные финансовые инструменты. Более надежными считаются инвестиции в корпоративные облигации и ПИФы. Наименее рискованными считаются инвестиции в государственные облигации, золото и недвижимость.

«Доходность обычно измеряется в процентах годовых – приросте стоимости инвестиции за один год».[3]

«Финансовые пирамиды»

В новейшей истории «финансовые пирамиды» появились в России в первой половине 90-х годов XX века. Это мошеннические организации, которые привлекали средства населения, обещая высокий доход. Самые известными и самыми масштабными стали МММ, «Хопер-Инвест», «Властилина». Их жертвами стали миллионы людей (известно, что только в связи с банкротством МММ 50 человек покончили с собой).

Принцип работы «финансовой пирамиды» прост: деньги новых вкладчиков используются для выплаты дохода более ранним вкладчикам, а часть дохода идет организаторам пирамиды. Поэтому главная цель создателей пирамиды состоит в том, чтобы привлечь как можно больше людей. Пирамида существует до тех пор, пока приток средств от новых вкладчиков превышает расходы на выплату дохода тем, кто вложился раньше. Как только приток средств иссякает, пирамида закрывается и все активные на этот момент вкладчики теряют вложенные деньги.

В наши дни «финансовые пирамиды» преимущественно привлекают вкладчиков через Интернет. Чаще всего они маскируются под инвестиционные компании, обещают доход от торговли валютой на рынке Forex, биткоинами или их аналогами. При этом никакой реальной деятельности пирамиды не ведут, хотя могут ее имитировать, предоставляя вкладчикам информацию о несуществующих финансовых операциях.

Такие пирамиды новой формации получили название хайп-проектов, от аббревиатуры HIYP, которая расшифровывается как High Yield Investment Program, что с английского языка переводится как «инвестиционные программы, обеспечивающие высокий доход». Хайп-проект может существовать от 1 дня и до нескольких лет.

Защита от мошенничества при инвестировании

В России с 2016 года введена административная ответственность за организацию и рекламу «финансовых пирамид». Физическим лицам грозит штраф от 5 до 50 тысяч рублей, должностным лицам – от 20 до 100 тысяч рублей, юридическим лицам – от 500 тысяч до 1 миллиона рублей. Более жесткие меры для создателей «финансовых пирамид» предусматривает Уголовный кодекс РФ: штраф до 1 миллиона 500 тысяч рублей, либо принудительные работы на срок до 5 лет, либо лишение свободы на срок до 6 лет.

Чтобы не стать жертвой «финансовой пирамиды», инвестор должен знать ее характерные признаки:

- обещание гарантированного высокого уровня прибыли (напомним, что высокий уровень прибыли, во-первых, не может быть гарантирован, во-вторых, связан с высоким уровнем рисков);
- объяснение сверхдоходности неведомых сверхприбыльных проектов или невнятных «инноваций» (демагогия и расплывчатость описаний);
- отсутствие лицензии или иного права на осуществление финансовой деятельности в тех сферах, которые подразумевают таковые;
- отсутствие внятной коммуникации с клиентами (телефонные линии), качественного сайта, офисов, недолгий срок существования компании или полная анонимность организаторов и непрозрачность работы;
- агрессивная реклама с некорректной информацией, не соответствующей реалиям и универсальным принципам финансового рынка;
- призыв не раздумывать и инвестировать быстро;
- обещание вознаграждения за приведенных вами клиентов (следует иметь

3 Там же, с 353.

в виду, что наличие бонусных и реферальных программ за приведение клиента не всегда свидетельствует о противоправности действий, но вкупе с другими вышеперечисленными признаками указывает на них).

Следует иметь в виду, что пирамиды могут имитировать наличие лицензии регулятора – например, лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг. Данные обо всех выданных лицензиях размещены на сайте Банка России, поэтому достоверность любой лицензии несложно проверить как пользователю услуг, так и СМИ.

Правила и источники раскрытия информации эмитентов

Каждый эмитент, размещающий акции или облигации для открытой продажи на рынке, обязан соблюдать правила раскрытия информации, установленные российским законодательством и нормативными документами Банка России, как регулятора рынка ценных бумаг.

Эмитент обязан публиковать в открытом доступе сведения, которые могут оказать существенное влияние на стоимость его ценных бумаг. Это ежеквартальные и ежегодные отчеты, а также существенные факты о своей деятельности, списки аффилированных лиц. Информация, прилагаемая к ходатайству и/или уведомлению государственного антимонопольного органа, решения и отчеты о выпуске акций, облигаций и проспекты эмиссий и прочие сведения, способные повлиять на котировки ценных бумаг.

Предприятия могут в добровольном порядке раскрывать более подробные сведения, связанные с деятельностью предприятия, для повышения своей прозрачности в глазах инвесторов и акционеров. От уровня прозрачности эмитента во многом зависит успех мероприятий по привлечению капитала на рынке.

Влияние СМИ на привлечение населения к долгосрочным инвестициям/инвестициям в ценные бумаги

Средства массовой информации играют ключевую роль в просвещении населения относительно возможностей приумножения своих сбережений. В сборнике «Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика» подробно раскрывается роль финансового просвещения для развития экономики страны и благосостояния населения.

«Благодаря финансовому образованию люди с низким уровнем дохода могут накопить максимальные в сложившейся ситуации сбережения, не выплачивая больших комиссионных за финансовые операции, которые взимают нефинансовые организации, или за овердрафт по счету или кредитной карте в финансовых организациях. Что касается граждан, располагающих средствами для осуществления инвестиций, то финансовое образование дает возможность лучшего понимания базовой финансовой информации и более специфической информации, относящейся к конкретным видам инвестиций».[4]

Через средства массовой информации происходит распространение базовых сведений для частных инвесторов о достоинствах и недостатках разных вариантов стратегий инвестирования и финансовых инструментов, а также о связанных с ними рисках. Полученная информация становится основой для более глубокого изучения принципов инвестирования и обращений за консультациями к специалистам.

«Классический пример воздействия деловых СМИ на процессы, протекающие в финансовой и экономической жизни общества, – скачки цен на акции компаний после опубликования материалов о готовящихся сделках слияния-поглощения.

Иногда такие материалы появляются в СМИ (как правило, в информагентствах либо газетах) до официального сообщения о сделке».[5]

---

4 Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – с. 13.

5 Деловая журналистика. / [Афанасьева А. и др.]; отв. ред. А. В. Вырковский. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 18.

По данным исследования, проведенного по заказу Министерства финансов Российской Федерации, большая часть населения либо не знает, что такое финансовое инвестирование, либо считает это чем-то крайне далеким от их повседневной реальности. Другие же задумываются об инвестировании и испытывают потребность в получении информации о разных возможностях и рисках.

Роль СМИ в проведении т. н. «народных» IPO и государственных облигационных займов у населения

Средства массовой информации играют основную роль в организации кампаний по привлечению средств населения для нужд бюджета и государственных компаний. В 2007 году было организовано два IPO, получивших название «народных»: «Сбербанка» и ВТБ.

Акции «Сбербанка» купили более 30 тысяч человек, акции ВТБ – 124 тысячи человек. Средства массовой информации сообщали о возможности купить акции государственных банков, разъясняли смысл этой финансовой операции, описывали способы оформления сделки по приобретению ценных бумаг. Эта история подробно описана в «Сборнике практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация».

«В странах с динамично развивающимися рынками капитала и устойчивым ростом личного располагаемого дохода все больше и больше экономических агентов вовлекаются в процесс потребления финансовых продуктов рынка капитала (или, по крайней мере, получают такую возможность)», – указывают авторы сборника «Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика». – Потребители в данной сфере финансовых услуг не обладают достаточными знаниями, следствием чего является недоверие к новым финансовым инструментам, а также неэффективное управление риском. По отношению к этим группам населения повышение финансовой грамотности позволит не только увеличить их финансовое благосостояние посредством повышения качества управления риском, но и реализовать потенциал развития финансовых рынков».[6]

СМИ как инструмент предупреждения «финансовых пирамид» и других видов массового финансового мошенничества

Средствам массовой информации принадлежит важная роль и в информировании населения об опасности «финансовых пирамид» и других видов финансового мошенничества. В первую очередь необходимо сообщать о таких случаях, разоблачать противоправные методы и указывать на их характерные признаки, объяснять, как избежать денежных потерь. Это поможет предупредить совершение преступлений и сократит число пострадавших от действий мошенников.

Также средства массовой информации могут внести свой вклад в борьбу с криминалом, популяризируя в обществе организации по защите прав потребителей финансовых услуг, их достижения, возможности и задачи, способы коммуникации с ними.

Разбор материалов СМИ по теме лекции

В статье «Валюта, акции или недвижимость? Во что вкладывать деньги в 2017 году» (16.12.2016) дается анализ различных инструментов потенциальных вложений частных лиц. Предпосылка такого анализа дана верно: снижение привлекательности и доходности банковских вкладов интересует читателей. С помощью экспертов автору материала удалось описать предпосылки, исходя из которых тот или иной инструмент вложений может быть надежным и привлекательным или, наоборот, рискованным. Следует обратить внимание на язык материала. Автор раскрывает все анализируемые понятия достаточно доходчиво. От читателей не требуется наличия специальных знаний или понимания специфических терминов. В онлайн-пуб-

6 Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – с. 16.

ликации статьи необходимо отметить грамотную подачу: предлагаются активные ссылки на другие материалы сходной тематики (например, перспективы рубля в 2017 году, инвестиции в ценные бумаги, риски, угрожающие курсу рубля). Такая организация подачи материала представляется целесообразной и эффективной: как правило, финансовые темы сильно увязаны друг с другом, и для СМИ есть смысл предложить читателю перейти к текстам на «соседнюю» тему.

Источник: http://www.aif.ru/money/mymoney/valyuta_akcii_ili_nedvizhimost_vo_chto_vkladyvat_dengi_v_2017_godu

Расширенная информационная заметка на сайте Finanz.ru «Владельцы «Трансаэро» обогатились на 440 млн рублей, заявив о возобновлении деятельности» (Finanz.ru, 02.11.2016) служит примером публикации о влиянии инсайдерской информации на котировки акций на бирже. В заметке сообщается, как информация о возможном восстановлении деятельности компании вызвала резкий скачок роста акций на бирже: «Первой же сделкой стоимость акций “Трансаэро” подскочила на 30%. После небольшой паузы рост продолжился и через полтора часа сессии достиг 75%. Бумаги, которые во вторник вечером стоили 3,83 рубля, в среду днем продавались по 6,89 рубля».

Заметка соответствует правилам этого жанра для делового издания. В начало публикации вынесен информационный повод, затем раскрываются подробности события – указана сумма дохода, полученная акционерами на продаже акций, и как изменилась капитализация компании благодаря росту котировок. Для анализа причин происходящего используются экспертные комментарии. Заметка завершается бэкграундом, где описываются события, предшествующие росту котировок. Из недостатков можно отметить использование разговорного оборота «компания-зомби», который противоречит общему деловому стилю текста.

Источник: http://www.finanz.ru/novosti/aktsii/vladelcy-transaero-obogatilis-na-440-mln-rubley-zayaviv-o-vozobnovlenii-deyatelnosti-1001495010

Интервью в газете «Комсомольская правда» «Ставка – на «голубые фишки»» (газета «Комсомольская правда», 04.05.2007) с главой банка ВТБ24 Михаилом Задорновым информирует читателей о предстоящем «народном» IPO банка с целью привлечения частных инвесторов. Жанр интервью хорошо подошел для решения этой задачи: в формате «вопрос-ответ» читателям легче воспринимать достаточно сложную финансовую информацию о новом и малоизвестном способе инвестирования.

Для привлечения внимания читателей к возможностям инвестирования в акции публикация начинается с наглядного примера результатов другого «народного» IPO – Сбербанка России: «…те, кто в 1999-м году вложил в акции Сбербанка России около 2000 долларов, сегодня владеют семизначными счетами – за прошедшее время рыночная стоимость ценных бумаг банка выросла почти в пятьсот раз».

Интервью в легкой для восприятия массового читателя разговорной форме раскрывает информацию о сроках проведения IPO, способах приобретения акций, описывает перспективы акционеров ВТБ24.

Также в статье отмечено, что проведение «народного» IPO было запланировано в рамках государственной политики по развитию частных инвестиций в России. Подобная апелляция к авторитету государства используется для повышения доверия читателей – потенциальных частных инвесторов – к такому способу вложения средств, как покупка акций ВТБ24 в рамках IPO.

Источник: http://www.spb.kp.ru/daily/23896/66962/

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: части первая, вторая, третья и четвертая: текст с изм. и доп. на 1 апр. 2016 г. – Москва: ЭКСМО, 2016. – 860 с.
2. Федеральный закон Российской Федерации «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 №208-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 01.01.1996. – №1. – ст. 1.
3. Закон о рынке ценных бумаг от 22.04.1996 №39-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации от 22.04.1996. – №17. – ст. 1918.
4. Федеральный закон Российской Федерации «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» от 05.03.1999 №46-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации от 08.03.1999. – №10. – ст. 1163.
5. Федеральный закон от 29.12.2014 №460-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». // Собрание законодательства РФ. – 05.01.2015. – №1 (часть I). – ст. 13.
6. Зеленцова А.В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А.В., Блискавка Е.А., Демидов Д.Н. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – 112 с.
7. Деловая журналистика. / [Афанасьева А. и др.]; отв. ред. А.В. Вырковский. – М.: МедиаМир, 2012. – 728 с.
8. Солабуто Н.В. Секреты инвестирования в ПИФ. – М.: КноРус, 2009. – 154 с.
9. Иванов А.П. Финансовые инвестиции на рынке ценных бумаг. – М.: ИТК «Дашков и К». – 480 с.
10. Арт Я.А. Форекс для скептиков. – М.: Finarty, 2016. – 256 с.
11. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования / Л.Дж. Гитман, М.Л. Джонк. – М.: Дело, 2006. – 1008 с.
12. Мишкин Ф.С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков. / Мишкин Ф.С. – М.: И.Д. Вильямс, 2006. – 880 с.
13. Шарп У.Ф. Инвестиции. / Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бэйли Дж.В. – М.: Инфра-М, 2010–1028 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Обыкновенные и привилегированные акции, сходство и различие.
2. Чем отличается миноритарный акционер от мажоритарного?
3. Что такое «голубые фишки»?
4. Основные виды облигаций.
5. Виды паевых инвестиционных фондов. Как стать вкладчиком фонда? Чем открытый ПИФ отличается от закрытого?
7. Основной недостаток инвестиций в недвижимость. Преимущество инвестиций в недвижимость.
8. Способы инвестирования в драгоценные металлы.
9. Как соотносятся риск и доходность инвестиций?
10. Что такое «финансовая пирамида», ее основные признаки.

ВАЛЮТА, АКЦИИ ИЛИ НЕДВИЖИМОСТЬ? ВО ЧТО ВКЛАДЫВАТЬ ДЕНЬГИ В 2017 ГОДУ

Какие активы будут самыми выгодными в следующем году, а во что лучше не вкладывать деньги, рассказывает АиФ.ru.

АиФ.ru, 16.12.2016

По традиции в конце года многих волнует вопрос: как сохранить, а ещё лучше приумножить накопления, во что в следующем году выгодно вложить деньги, а от каких инвестиций стоит воздержаться. Эти вопросы АиФ.ru задал финансовым экспертам.

Ирина Рогова, аналитик ГК Forex Club

Традиционный способ приумножить накопления – это банковский депозит. Однако, надо сказать, что сейчас предложения различных банков не слишком интересны. По последним данным ЦБ, средняя максимальная ставка по депозиту составляет 8,78%. Не слишком много, принимая во внимание тот факт, что часть дохода «съест» инфляция. Конечно, это лучше, чем просто хранить деньги дома, но есть и другие альтернативы.

В долгосрочной перспективе интересными выглядят вложения в золото, но не в виде украшений, а в виде обезличенных металлических счетов. Цены на металл меняются, но, учитывая, политические риски, которые могут потрясти мир в 2017 году (выборы предстоят в Германии, Франции, Нидерландах), а также неопределённость, которую влечёт **новый президент США Дональд Трамп,** драгоценные металлы могут пользоваться высоким спросом в качестве защитных активов и расти в цене.

Что касается вложений в валюту, то тут всё не вполне однозначно. Рубль, как известно, в довольно высокой мере реагирует на цены на нефть. С одной стороны, есть шансы на подорожание «чёрного золота», ведь крупнейшие нефтедобывающие страны договорились о сокращении объёмов добычи. Значит, расти может и рубль. Но с другой, история знает достаточно примеров, когда ОПЕК не придерживалась установленных квот. И если случится такой прецедент на этот раз, нефть начнёт падение, а за ней и рубль. Если и говорить о вложениях в валюту, то тут, как всегда, стоит придерживаться правила нескольких валют. Причём на данном этапе соотношение, пожалуй, может быть следующим: 30% доллар, 20% евро и 50% рубль.

Если рассматривать инвестиции на финансовых рынках, то достаточно привлекательными могут быть вложения в некоторые американские бумаги. Дело в том, что Дональд Трамп в своей предвыборной программе обещал снизить налоги. Если это удастся, то у среднего класса в США появятся дополнительные свободные средства. Естественно, что они могут быть потрачены. Поэтому внимание можно обратить на акции компаний сферы услуг (например, Starbucks и McDonald's), киноиндустрии (Disney), торговых сетей (Home Depot).

Как и всегда при инвестировании, стоит помнить правило: не клади все яйца в одну корзину. Лучше сформировать «портфель» из разных групп активов, включив туда и валюту, и акции, и драгоценные металлы.

Андрей Кочетков, аналитик «Открытие Брокер»

Вопрос о вложении сбережений в 2017 году далеко не так прост. Впрочем, если начать с валют, то в декабре 2016 года сложилась весьма неплохая ситуация для покупки, если на руках имеются только рублёвые сбережения. К тому же ставки в долларах США постепенно растут, что делает такие вложения более интересными. Однако стоит воздержаться от приобретения евро, если только это не связано

с будущим планированием отпуска в ЕС, поскольку в Европе ещё могут проявиться кризисные явления. Долгосрочным путём европейской валюты является ослабление против доллара США. Соответственно, часть рублёвых накоплений можно перевести в доллары США и обеспечить этим защиту от возможного ослабления российской валюты в 2017 году.

Далее методы накопления и приумножения уже не столь просты. На текущий момент российский финансовый рынок предлагает возможность открытия индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС). Они рассчитаны на граждан, имеющих доход от 600 тысяч рублей в год. Данные счета позволяют получить возврат уплаченного НДФЛ до 52 тыс. с 400 тыс. рублей вложенных на ИИС средств. И, соответственно, такой счёт позволит инвестировать в ценные бумаги.

Артём Деев, ведущий аналитик AMarkets

В будущем году всё будет зависеть от того, что будет с ценой на нефть. Если ОПЕК сдержит свои обещания, и мы увидим сырьё в диапазоне 55–65 долларов за баррель, то ситуация в экономике будет выглядеть позитивно.

Индекс ММВБ может вырасти на 20–25%, то есть будут интересны вложения в российские акции. Сейчас они выглядят недооценёнными из-за санкций, даже на фоне роста в этом году. Вкладываться лучше всего в компании сырьевого сегмента, также следует обратить внимание на компании, которые ориентированы на внутренний спрос.

Если экономика начнёт выбираться из кризиса, то будут интересны «Магнит», МТС, «М-Видео» и другие эмитенты, которые выиграют от того, что люди будут больше тратить. В лидерах могут оказаться и энергетики.

Ставки по депозитам будут снижаться до 6–7% годовых в зависимости от политики ЦБ, поэтому альтернативой вкладам могут стать облигации крупных российских компаний. Они дают доходность примерно на 2% выше, чем по депозитам.

Что касается инвестиций в недвижимость, то сейчас на рынке слишком большое предложение, и рассчитывать на большую доходность в этом сегменте не приходится, особенно на фоне постоянного демпинга со стороны застройщиков в эконом-сегменте. Взрывного роста, который мы видели до кризиса 2008 года, здесь пока что не будет.

Евгений Корюхин, аналитик «Алор Брокер»

Для инвесторов в пассивные активы, такие, как депозиты банков или недвижимость, наступают не самые лучшие времена. Ставки по депозитам в следующем году будут снижаться, налоги на недвижимость будут расти, аренда становится менее прибыльным видом бизнеса.

Для консервативных инвесторов я рекомендую выбирать финансовые инструменты с фиксированной доходностью 12–14% годовых в рублях либо покупать на текущих уровнях доллар США с размещением в дивидендные акции крупных американских компаний, например, таких, как Verizon Telecomunications, AT&T, McDonald's. Их можно приобрести на Санкт-Петербургской Бирже.

Антон Полишкис, генеральный директор «Лорес Консалтинг»

В 2017 году можно смело советовать хранить деньги в рублях в надёжных банках на депозитах со ставкой от 8% годовых. Если у вас на руках валюта, спешить переводить в рубли не стоит. Присмотритесь к рынку еврооблигаций, некоторые банки позволяют входить в этот актив относительно небольшими суммами.

Валюту покупайте осторожно и только на длительные горизонты инвестирования. Комфортными для покупки я вижу уровни ниже 60 рублей для доллара и 63 рублей для евро.

Тем, у кого есть значительные сбережения, я настоятельно рекомендую обратить внимание на рынок недвижимости. Сейчас можно найти очень интересные предложения (как по квартирам в черте города, так и по загородной недвижимости) с дисконтом 30–50% от докризисного уровня цен.

Впрочем, ожидать резкого взлёта цен на недвижимость в ближайшее время также не стоит, она сейчас служит исключительно целям сохранения своих средств.

Покупать акции я советую только профессионалам. Риск не угадать со временем покупки/продажи крайне высок.

ВЛАДЕЛЬЦЫ «ТРАНСАЭРО» ОБОГАТИЛИСЬ НА 440 МЛН РУБЛЕЙ, ЗАЯВИВ О ВОЗОБНОВЛЕНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Finanz.ru, 02.11.2016

Акции авиакомпании «Трансаэро», покинувшей рынок авиаперевозок более года назад, в среду неожиданно вернулись к жизни на Московской бирже.

За два часа до начала торгов компания сообщила, что 4–11 ноября состоится заседание совета директоров, на котором будет рассматриваться «предложение и программа по восстановлению основной деятельности».

Первой же сделкой стоимость акций «Трансаэро» подскочила на 30%. После небольшой паузы рост продолжился и через полтора часа сессии достиг 75%. Бумаги, которые во вторник вечером стоили 3,83 рубля в среду днем продавались по 6,89 рубля.

За несколько часов капитализация компании-зомби, лишенной права на полеты и находящейся в стадии банкротства, взлетела до 1,025 млрд рублей, обогатив владельцев акций на 440 млн рублей.

Каким образом «Трансаэро» может возобновить работу, пока совершенно неясно, единодушны эксперты.

«Фактически, условий для возобновления полетов нет: отсутствует материально-техническая база, персонал, разрешительная документация. А кроме того, не урегулированным остается огромный долг, и создать с нуля авиакомпанию проще, чем возродить бизнес под прежним юрлицом», – говорит начальник управления ИК «Фридом Финанс» Григорий Ващенко.

Создавать перевозчика на базе юридического лица, обремененного многомиллиардными долгами, абсолютно бессмысленно, согласен исполнительный директор агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев. Это имеет смысл только лишь для кредиторов, которые хотят конвертировать долг в капитал, но основные кредиторы уже выступили против, напоминает он.

По всей видимости, акции «Трансаэро» после скачка вернутся к исходным отметкам, предупреждает Ващенко.

Судя по данным Московской биржи, основная часть сделок по бумагам прошла уже после взлета котировок: то есть крупные игроки продавали бумаги, фиксируя прибыль от неожиданного роста.

Напомним, операционная деятельность «Трансаэро» была прекращена 26 октября 2015 года после того, как Росавиация отозвала у компании сертификат эксплуатанта.

Финансовые трудности компании начались в конце 2014 года на фоне падения рубля и спроса на авиабилеты. Долг «Трансаэро» достигал 250 млрд рублей и обслуживать его компания уже не могла. Ситуацию усугубляло то, что билеты «Трансаэро» продавались зачастую по демпинговым тарифам.

Изначально компанию хотели спасть продажей «Аэрофлоту», который взял ее под операционное управление, однако сделка не состоялась. «Аэрофлот» забрал наиболее лакомые маршруты «Трансаэро», а в декабре 2015 года подал иск о банкротстве компании. К нему присоединились еще более 200 заявлений от кредиторов и контрагентов.

В настоящий момент судом в компании введена процедура наблюдения.

СТАВКА – НА «ГОЛУБЫЕ ФИШКИ»

«Комсомольская правда», 4.05.2007

Как становятся миллионерами? Простой и ясный ответ на этот вопрос нашли эксперты рейтингового агентства «Эксперт». По их подсчетам, те, кто в 1999-м году вложил в акции Сбербанка России около 2000 долларов, сегодня владеют семизначными счетами – за прошедшее время рыночная стоимость ценных бумаг банка выросла почти в пятьсот раз.

Механизм «народного IPO», благодаря которому акции госпредприятий мог бы купить любой гражданин России, был разработан совсем недавно по инициативе Президента РФ Владимира Путина. Пробным шаром стало размещение ценных бумаг среди населения нефтяной компанией «Роснефть» и все тем же Сбербанком. Теперь «выходит в народ» и другой крупный государственный банк страны – ВТБ. Принимать от населения заявки на покупку акций многочисленные отделения ВТБ и ВТБ 24 начали 9 апреля, а закончат 7 мая. Сейчас, на середине пути, можно подвести промежуточные итоги кампании. Что мы и попросили сделать Президента-Председателя правления ВТБ 24 Михаила Задорнова:

– Михаил Михайлович! Объясните для начала, зачем ВТБ понадобилось проводить первичное размещение акций именно в «народном» формате? Ведь это требует и большой организационной работы, и дополнительных финансовых затрат, и серьезных усилий по обучению специалистов.

– ВТБ, как вы знаете, – банк с государственным участием. И была проявлена определенная политическая воля с тем, чтобы граждане России смогли стать обладателями реальной собственности, с выгодой для себя инвестировать в фондовый рынок. Причем инвестировать в акции такого надежного финансового института, каким является ВТБ.

Но и самому банку интересно иметь большое количество частных акционеров. Уже потому, что это создает серьезную базу потенциальных клиентов: люди, ставшие акционерами банка, относятся к нему более лояльно, смотрят на него несколько иначе, чем обычный потребитель банковских услуг.

– Интерес банка понятен. А в чем интерес человека, который станет владельцем акций ВТБ? Насколько прибыльными могут оказаться инвестиции от приобретения именно этих ценных бумаг?

– Чтобы прогнозировать будущее, стоит обратиться к недавнему прошлому. В последние годы банковский сектор растет темпами, которые существенно превышают темпы роста экономики в целом. Среднегодовой рост чистых банковских активов – от тридцати до сорока процентов. На мой взгляд, эта тенденция сохранится и в ближайшие несколько лет: потенциал российской банковской системы далеко не исчерпан.

Кроме того, на российском фондовом рынке практически не представлены крупные банки, заметная часть акций которых находилась бы в свободном обороте. Те инвесторы, которые хотели бы войти в этот сектор, лишены такой возможности. А любой дефицит вызывает повышенный спрос. И сейчас, выходя на рынок ценных бумаг, мы рассчитываем на то, что акции ВТБ очень скоро перейдут в категорию «голубых фишек». То есть в категорию высоколиквидных ценных бумаг.

И еще один момент: приход в Россию крупных иностранных инвесторов. Каждый год совершается около десятка крупных сделок по приобретению серьезных долей в акционерном капитале российских банков. Соотношение цены покупок к размерам собственных капиталов банков крайне высокое. Это тоже является двигателем роста акций.

– Да, но окончательная цена акций ВТБ станет известна лишь после завершения приема заявок на их приобретение. Так не проще ли дождаться, когда эти ценные бумаги начнут обращаться на вторичном рынке: чтобы на более предметной основе оценить перспективы их доходности, чтобы не играть «втемную»?

– Отличный вопрос! Чтобы ответить на него, обращусь к опыту Сбербанка: цена

размещения одной акции на стадии приема заявок в феврале составляла 89 тысяч рублей. Сегодня, когда акции вышли в свободное обращение, они стоят уже по 102 тысячи. Делайте выводы... Не исключено, что упустив момент, уже через месяц за ценные бумаги ВТБ вам придется платить больше, чем при их размещении.

– Звучит убедительно. Однако, посетив на днях одно из отделений ВТБ 24, очередей перед окошками, где принимаются заявки, я не увидел...

– Еще до начала подписной кампании был проведен социологический опрос среди жителей регионов России. И заранее можно было предвидеть, что спрос на акции ВТБ будет велик. Чтобы избежать очередей, ВТБ 24 на период подачи заявок открыл специализированные офисы – в частности, москвичам посоветую посетить наши отделения на Мясницкой, 35 или в здании Манежа. Плюс наши специалисты разработали максимально простую и удобную процедуру подачи заявок. Так, если вы оформите необходимые документы через Интернет, а для этого нужно лишь зайти на сайт www.vtb.ru, то визит в банковский офис не отнимет более десяти минут вашего времени. Да и заполнение анкеты и подписание документов на месте не затянется. Заявки принимаются в 234 отделениях ВТБ 24 и ВТБ, в которых расположены удаленные рабочие мечта работников ВТБ 24, в 101 городе России. До истечения срока приема ВТБ 24 заявок, они будут работать в выходные и праздничные дни.

– И тем не менее: инвестиции в любые, даже самые надежные ценные бумаги, – предприятие в какой-то мере рискованное. А опыта игры на фондовом рынке у большинства из нас нет. Смогут ли новоиспеченные акционеры ВТБ рассчитывать на консультационную помощь специалистов банка?

– Безусловно, в штате ВТБ 24 есть финансовые аналитики, которые всегда сумеют дать квалифицированный совет по всем вопросам, касающимся обращения ценных бумаг. Помимо того, данные о котировках принадлежащих вам акций вы сумеете увидеть и на страницах периодических печатных изданий, и в Интернете. Но одно надо учитывать сразу: инвестиции в ценные бумаги – вложение, рассчитанное на длительную перспективу. Наиболее оптимальный вариант – покупка акций на срок в три, пять и более лет.

– Вопрос нескромный: Вы, как опытный финансист, как глава крупного банка, как человек, владеющий всей необходимой информацией – Вы уже купили акции ВТБ?

– Планирую сделать это на днях.

ЛЕКЦИЯ «ПЛАТЕЖНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ»

Платежные карты

Платежные карты предназначены для оплаты товаров, услуг и в некоторых случаях — для получения наличных денег. Карты могут выпускать (эмитировать) банки, а также другие организации, например, магазины.

Банковские карты

Банковские платежные карты всегда привязаны к банковскому счету и работают в рамках определенной платежной системы. В рамках этой системы держатель карты может осуществлять финансовые транзакции: рассчитываться в безналичной форме за товары и услуги – через POS-терминалы, банкоматы, платежные терминалы, через Интернет. Платежная система обеспечивает расчеты между разными банками. Различают международные и локальные системы.

Карту международной платежной системы можно использовать для расчетов в большинстве стран мира. Крупнейшие в мире сети электронных платежей принадлежат компаниям VISA и MasterCard. Также к числу международных платежных систем относят American Express и Diners Club (последняя компания в свое время была первым в истории платежного рынка организатором эмиссии банковских карт). Наибольшее распространение на российском рынке получили карты систем VISA и MasterCard. Необходимо отметить, что такие «карточные» бренды как American Express и Diners Club были в определенной степени скомпрометированы несколькими эксклюзивно эмитирующими их российскими банками либо вследствие агрессивной политики кредитования (ситуация с American Express, эмитент – банк «Русский стандарт»), либо вследствие неудачного бизнеса (ситуация с Diners Club, эмитент – банк «Славянский»).

Локальные платежные системы действуют на территории одной или нескольких сопредельных стран. Крупнейшие из локальных систем – китайская система Union Pay и японская система JCB. В России в 2014 году началось развитие национальной системы платежных карт «Мир». Кроме того, на территории России действует несколько частных локальных платежных систем, их которых наиболее известны «Золотая Корона», СТБ и «Юнион Кард/NCC» (см. таблицу 1).

Таблица 1. Основные платежные системы:

Система	Страна
VISA	США
MasterCard	США
American Express	США
Diners Club	США
Union Pay	Китай
JCB	Япония
«Мир»	Россия

В России выпускают банковские карты, номинированные в рублях, долларах и евро. Срок действия карты составляет, как правило, от 2 до 5 лет. Для получения карты необходимо подать заявление в банк и предъявить документ, удостоверяющий личность. По своим функциям банковские карты делятся на три вида: дебетовые, дебетовые с овердрафтом и кредитные. В отдельном ряду стоят предоплаченные карты, которые могут эмитировать не только банки.

Дебетовые карты

Дебет означает зачисление на счет. Соответственно, дебетовые карты позволяют расходовать только средства со счета держателя карты. Сколько зачислите, столько и потратите.

Дебетовую карту можно использовать для расчетов за товары и услуги как альтернативу наличным деньгам, а также для расчетов через Интернет. С помощью карты можно осуществлять различные

операции через банкомат, например, оплачивать счета за коммунальные услуги, налоги, государственные пошлины, штрафы ГИБДД, переводить деньги на банковские счета, вносить платежи по кредиту.

Также через банкомат можно снимать наличные с банковского счета в пределах лимита, установленного банком. Если снимать наличные через банкомат эмитента или банка-партнера, держатель карты ничего за это не платит. За получение наличных через банкомат другого банка взимается фиксированная комиссия, которая в среднем составляет 100–200 рублей. Для привлечения клиентов банки могут предложить бонус в виде CashBack: каждый раз при расчете картой за товар или услугу держатель карты получает от банка от 0,5 до 10% потраченной суммы.

Карта с овердрафтом

Овердрафт в переводе с английского означает «перерасход». Карта с овердрафтом допускает перерасход средств, ее держатель может потратить больше, чем имеет.

«Кредит в форме овердрафта (overdraft facility) означает заключенное сторонами кредитное соглашение, в соответствии с которым кредитор предоставляет потребителю доступ к финансированию, превышающему остаток на текущем счете потребителя».[1]

При недостатке собственных средств держатель карты может использовать кредитные средства в пределах установленного лимита. Размер кредитного лимита, как правило, не превышает двукратного ежемесячного дохода держателя карты. Если держатель карты с овердрафтом истратил больше средств, чем установлено лимитом, на сумму сверхлимитного перерасхода начисляют более высокие проценты. Иногда ставка может превышать базовую в два раза и больше. За пользование овердрафтом банк начисляет проценты, как за пользование любыми кредитными средствами. Срок погашения задолженности по карте с овердрафтом фиксируется в договоре. Чаще всего это небольшой срок, один-два месяца. За этот срок необходимо полностью погасить задолженность перед банком. После этого можно снова использовать овердрафт.

В более редких случаях овердрафт предоставляется на длительный срок, когда нужно ежемесячно вносить минимальный платеж и оплачивать проценты, начисленные за использование овердрафта. За просрочку платежа взимается штраф и пени за каждый день просрочки.

Кредитные карты

Особенность кредитных карт состоит в том, что для платежей не используются собственные средства. Держателю карты предоставляется кредит на определенную сумму, который необходимо погашать по определенным правилам.

Стандартные правила позволяют погасить долг по кредиту в течение 30–60 дней после использования заемных средств без начисления процентов. Этот срок называется грейс-периодом. Например, продолжительность грейс-периода составляет 45 дней. С 1 января по 1 февраля держатель карты потратил 50 тыс. рублей. Если он внесет эту сумму на счет кредитной карты до 15 февраля, то проценты за пользование заемными средствами начислять не будут.

Несмотря на грейс-период, кредитные карты выгодны банкам, так как большинству держателей кредитных карт не удается своевременно погасить долг и сэкономить на процентах за пользование заемными средствами.

Если держатель карты не погасит задолженность за время действия грейс-периода, ему начисляют проценты за пользование заемными средствами с момента их использования. После окончания грейс-периода держатель карты обязан ежемесячно вносить минимальный платеж, который обычно составляет 5–10% от суммы долга с процентами.

За просрочку минимального платежа начисляется штраф, а за каждый день просрочки – пени.

1 О.М. Иванов. Стоимость кредита: правовое регулирование. / О.М. Иванов. – М.: Инфотропик Медиа, 2012. 110 с.

Кредитные карты предназначены главным образом для расчетов, хотя снимать наличные с такой карты тоже можно. Но за снятие наличных взимается очень высокая комиссия, в среднем 3–5 % от снятой суммы, и даже минимальная комиссия будет в несколько раз больше, чем комиссия за снятие наличных с дебетовой карты. При этом чаще всего грейс-период не действует для операции по снятию наличных, так что за использование этих средств придется заплатить проценты в обязательном порядке.

«Кредитные карты международных платежных систем одинаково принимают к оплате в России и за ее пределами. Причем, если наличные для заграничного вояжа придется менять на местную валюту, то кредитку вы сможете использовать, осуществляя платеж в любой валюте (в какой бы валюте сама кредитная карта ни была бы номинирована). За границей ваши деньги при расчетах будут автоматически конвертироваться в местную валюту. Кстати, наличные за границу можно в ограниченном количестве, а на банковской пластиковой карте можно взять с собой любую сумму».[2]

Особенности банковских карт

Все банковские карты, кроме предоплаченных, различаются уровнями. От уровня карты зависит набор возможностей и стоимость годового обслуживания.

Пример карт начального уровня – это Visa Electron и MasterCard Electronic. Их возможности авторизации ограничены, поэтому такие карты не всегда можно использовать для оплаты через Интернет. Информация на такие карты наносится только с помощью магнитной полосы. Плата за годовое обслуживание таких карт минимальна или даже полностью отсутствует. Карты начального уровня популярны у людей с низким достатком – учащихся, студентов, пенсионеров, а также их нередко используют в «зарплатных проектах».

К числу так называемых классических карт относятся Visa Classic и MasterCard Standard. Они не имеют ограничений по использованию, обладают более высоким уровнем защиты от мошеннических действий, нежели карты начального уровня.

Информация на таких картах защищается специальным чипом, предохраняющим от мошеннических действий. Плата за годовое обслуживание относительно невысока. Эти карты предназначены для людей среднего достатка.

Премиальные карты предназначены для людей с высокими доходами. Плата за годовое обслуживание таких карт может достигать нескольких десятков тысяч рублей. Держателям таких карт нередко предоставляются индивидуальное обслуживание и дополнительные услуги, например, консьерж-сервис. Кроме того, держатели премиальных карт могут пользоваться множеством льгот, предоставленных партнерами платежных систем. Наиболее распространены скидки на номера в отелях, на аренду автомобилей, в ресторанах и кафе.

Для привлечения клиентов банки выпускают кобрендовые карты. Это значит, что карта выпущена сразу под двумя брендами: самого банка и компании-партнера.

Чаще всего это авиакомпания либо сеть автозаправочных станций. Расплачиваясь такой картой, за каждую транзакцию держатель получает бонусные баллы либо мили, которые можно обменять на авиабилет либо на литры топлива на автозаправке. Часто участниками таких кобрендинговых программ становятся также бутики различных типов, однако ввиду немассовости продукта такие кобренды многие эксперты банковского рынка оценивают, как неэффективные («сувенирные кобренды»).

Предоплаченные карты

Предоплаченные карты не привязаны к банковскому счету и представляют собой эквивалент фиксированной суммы денег. Они анонимны, поэтому их можно передавать другим лицам, без ограничений. Как правило, предоплачен-

2 Арт Я. А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги / Арт Я. А. – М.: Астрель, 2012. – с. 70.

ные карты номинированы в рублях, хотя встречаются и карты, номинированные в иностранной валюте. Предоплаченные карты могут выпускать как банки, так и другие организации. Самый распространенный пример предоплаченных карт – подарочные карты магазинов, салонов красоты, туристических агентств, автозаправок, автосервисов, прокатов автомобилей, ресторанов. Возможность использования таких карт ограничена: ими можно рассчитываться за товары или услуги только той организации, которая выпустила карту.

Банки выпускают три разных вида предоплаченных карт: без возможности пополнения (подарочные), пополняемые и виртуальные.

Банковские предоплаченные карты, как без возможности пополнения, так и пополняемые, можно использовать для расчетов за товары и услуги в точках продаж и через Интернет. Снимать наличные можно только с пополняемых карт.

Виртуальные карты используются только для расчетов через Интернет, эти карты не имеют физического носителя и представляют собой набор цифр: 16-значный номер карты, срок ее действия и коды безопасности CVV2 или CVC2.

Банковская предоплаченная карта может оформляться без идентификации клиента, поэтому ее можно приобрести без предъявления документов. Однако для оформления виртуальной и пополняемой карт необходимо подать заявление в банк. В одних случаях при этом достаточно идентификации по номеру телефона, в других требуется предъявить документ, удостоверяющий личность.

В России без предъявления документов можно получить предоплаченную карту, как правило, лимитом не больше 15 тыс. рублей. Хотя по российскому законодательству лимит предоплаченной карты может составлять до 100 тыс. рублей и пополнять ее можно на сумму до 40 тыс. рублей в месяц. Но чтобы получить карту с лимитом выше 15 тыс. рублей, придется предъявить документы. Таким образом, пополняемая предоплаченная карта фактически является анонимной дебетовой картой начального уровня.

Распространение получили кобрендовые предоплаченные карты с торговыми сетями. Их отличает возможность получать скидки и бонусы за каждую покупку.

Срок действия небанковских подарочных карт обычно неограничен, они прекращают свое действие после того, как лимит их средств исчерпан. Срок действия банковских предоплаченных карт без пополнения обычно составляет 1 год, у пополняемых карт срок действия дольше.

Банки могут брать комиссию за выпуск предоплаченной карты или плату за годовое обслуживание.

Электронные деньги

Электронные деньги используются для оплаты товаров и услуг, расчетов между людьми и организациями. Для расчетов электронными деньгами используются специальные платежные сервисы, в России наиболее распространены Яндекс.Деньги, QIWI, WebMoney, PayPal.

Для расчетов электронными деньгами используют электронные кошельки, которые выступают аналогом банковского счета. Электронный кошелек открывает платежный сервис после получения денежных средств от клиента. Платежный сервис удерживает комиссию за перевод средств, хотя некоторые виды операций могут осуществляться бесплатно.

Для зачисления средств в электронный кошелек используются разные способы. Можно пополнить баланс переводом из другого электронного кошелька; по почте; через систему денежных переводов; с банковского счета через банкомат или Интернет-банк; со счета телефона; из электронного кошелька другого платежного сервиса; наличным платежом через платежные терминалы, отделения банков и почтовые отделения.

Обналичить электронные деньги можно несколькими способами. Самый простой и распространенный способ – перечислить их на банковский счет или на банковскую карту. Также можно использовать почтовый или денежный перевод. Российские платежные сервисы Яндекс.Деньги и QIWI эмитируют собственные платежные карты, которые

можно использовать для наличных расчетов или снимать деньги в банкомате.

С точки зрения безопасности электронные кошельки намного лучше защищены от мошеннических действий, чем банковские карты.

Мобильная коммерция и мобильные платежи

Мобильные платежи производятся с помощью смс-сообщений и специальных приложений для мобильных устройств – смартфонов и планшетов. Мобильные платежи используются для расчетов по счетам абонентов операторов связи, банковских карт, электронных кошельков.

«Продолжающийся рост числа мобильных телефонов на руках у населения фактически привел к созданию еще одной всемирной сети, пользовательскими терминалами которой служат мобильные телефоны».[3]

С помощью мобильных платежей можно оплачивать различные услуги, осуществлять платежи по кредитам и денежные переводы, оплачивать штрафы ГИБДД, покупки цифрового контента – музыки, фильмов, электронных книг, компьютерных игр, а также билеты в театр, кино, на концерты.

Набирает популярность особый вид мобильных платежей, основанный на технологии бесконтактной оплаты NFC. В смартфон устанавливается приложение, к которому привязывается банковская карта, и мобильное устройство начинает выполнять функции этой карты: его подносят к платежному терминалу, и оплата за товар или услугу списывается с банковского счета. В России из приложений бесконтактной оплаты наиболее известны Apple Pay и Samsung Pay.

Особенности российского законодательства в сфере электронных платежей

В 2011 году в России был принят Федеральный закон «О национальной платежной системе». Он регулирует порядок оказания платежных услуг и электронной коммерции.

Закон устанавливает требования и правила деятельности для всех участников платежной системы: банков и небанковских кредитных организаций, платежных систем и сервисов, систем денежных переводов. Также законом установлено, что надзор за участниками национальной платежной системы осуществляет Банк России.

Введение санкций против России со стороны Запада в 2014 году обусловило создание Национальной системы платежных карт, которая призвана обеспечить бесперебойность, эффективность и доступность оказания услуг по переводу денежных средств для населения страны.

Также введен беспрецедентный законодательный запрет: платежные системы, в том числе международные, не имеют права прекращать оказывать услуги по переводу денежных средств в одностороннем порядке.

Дополнением к закону «О национальной платежной системе» были установлены серьезные санкции за нарушение этого запрета. Запрет был принят в ответ на действия международных платежных систем Visa и MasterCard, которые 21 марта 2014 года без предварительного уведомления заблокировали операции по картам ряда российских банков в рамках санкций, введенных США против России.

Существующая законодательная база оставляет нерешенными ряд проблем и вопросов, связанных с электронными платежами. В частности, потребители испытывают сложности с получением компенсаций в случае программных сбоев, с получением средств, размещенных в платежных сервисах, несут практически все риски, связанные с мошенническими действиями. Правовая незащищенность пользователей электронных платежей также связана с недостаточным контролем за соблюдением конфиденциальности предоставления персональных данных операторами платежных систем и сервисов.

---

3 Электронные деньги и мобильные платежи / коллектив авторов. – М.: КНОРУС; Центр исследования платежных систем и расчетов, 2009. – с. 8.

Специфические виды мошенничества и обеспечение безопасности при использовании платежных карт и электронных платежей

Использование платежных карт, электронных денег и мобильных платежей связано с рисками потерь от специфических видов мошенничества.

С платежными картами связаны риск физической утраты в результате кражи или потери. Этот риск усугубляется распространением дурной привычки записывать ПИН-код карты прямо на ней либо хранить записанный на бумаге ПИН-код в кошельке рядом с картой. Если кошелек попадет в руки непорядочному человеку, снять все деньги с карты не составит труда. Но и без ПИН-кода несложно израсходовать деньги с карты в торговых точках, где транзакции осуществляются без идентификации.

Случается, что банковскую карту без разрешения используют люди, которые могут незаметно ее достать, либо подсмотреть ее данные, либо прямо воспользоваться ею в своих целях. По данным МВД Российской Федерации в роли мошенников довольно часто выступают члены семьи, коллеги по работе, хорошие знакомые держателя карты. По той же причине рискованно отдавать карту для оплаты официантам.

Помимо риска утраты самой карты существует риск кражи персональных данных банковской карты.

Множество мошеннических действий совершается с целью похитить персональные данные карты.

Один из самых известных способов такого мошенничества – скимминг – применяется для кражи данных карт во время использования банкомата. Специальное устройство (скиммер) монтируется на банкомате и считывает данные с магнитной полосы карты, а накладная клавиатура или миниатюрная видеокамера фиксирует ПИН-код. Далее мошенники создают дубликат чужой карты и, зная ПИН-код, похищают с нее деньги.

Скопировать данные можно только с магнитной полосы, карты с чипом от этого риска защищены.

По данным МВД Российской Федерации, чаще всего скимминговые устройства устанавливают на банкоматах, установленных в офисах банков. Поэтому даже охраняемый офис не защищает от риска стать жертвой мошенников.

Однако наибольшее число мошеннических действий связано с онлайн-расчетами. Типичным примером такого рода служит фишинг. Чтобы похитить информацию о карте, мошенники создают фальшивый сайт банка или отправляют поддельный запрос якобы от банка с просьбой сообщить свои персональные данные. Держатель карты вводит на фальшивом сайте свои логин и пароль или отправляет данные в письме. Мошенники их фиксируют и получают доступ к личному кабинету в интернет-банке.

Схожая схема фишинга используется и для кражи электронных денег, а также для мобильных платежей.

Широкое распространение получило так называемое мошенничество «на доверии». Под разными предлогами мошенники (как правило, по телефону или электронной почте) получают индивидуальные данные карты и паспортные данные ее держателя, а затем используют их для получения доступа к личному кабинету в интернет-банке.

Элементарные меры безопасности позволяют в значительной мере снизить риски, связанные с использованием банковских карт и электронных платежей.

Ни в коем случае нельзя хранить ПИН-код в легкодоступном месте, тем более записывать его на самой карте. Нельзя оставлять карту без присмотра.

Никому нельзя сообщать персональные данные карты или электронного кошелька и ПИН-код – даже работники банка или платежного сервиса не имеют права требовать эту информацию ни при каких обстоятельствах.

При использовании интернет-банка или электронного кошелька нельзя заходить по ссылкам с посторонних веб-ресурсов или из писем сомнительного происхождения, поскольку они могут вести на фишинговый сайт.

Контролировать движение средств на своем счете и сразу отследить несан-

кционированное списание средств помогает система смс-оповещения об операциях по карте по мобильному телефону.

Дополнительной мерой безопасности для держателей банковских карт служит страхование от риска утраты в результате кражи или потери, от мошеннических действий в Интернете. При этом, как правило, действие страховки не распространяется на скимминг.

Основные тенденции изменений потребительского поведения и потребления информации, связанные с развитием цифровых и мобильных технологий

Развитие цифровых и мобильных технологий сокращает повседневное использование наличных денег. По данным опроса Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), в 2013 году 69% респондентов каждый день расплачивались наличными, а к началу 2016 года эта доля снизилась до 56%.

Результаты опросов НАФИ наглядно свидетельствуют о том, как меняется потребительское поведение. Все больше клиентов использует безналичные способы оплаты, об этом говорит ежегодное увеличение числа держателей банковских карт и аудитории онлайн-магазинов, получают распространение новые технологии мобильных платежей (см. таблицу 2).

Около трети россиян (30%) в 2016 году регулярно оплачивали повседневные покупки безналичным способом, чаще одного раза в неделю безналичные расчеты использовали 37% опрошенных.

Бесконтактные банковские карты использовали 24% опрошенных. О возможности совершать бесконтактные платежи с помощью мобильного телефона осведомлены 65% опрошенных, пользовались этой возможностью 5%. При этом каждый десятый респондент считает определяющей характеристикой покупки следующего смартфона наличие в телефоне технической возможности проводить бесконтактные платежи, а для 30% это будет весомым бонусом (данные НАФИ).

Три четверти россиян (73%) пользовались банковскими картами, в 2009 году эта доля составляла 31%, таким образом, за семь лет она выросла более чем в два раза. Число держателей «зарплатных»

Таблица 2. Эмиссия банковских карт в Российской Федерации, 2007–2016 гг., в млн. ед.

Период	Всего	Расчетных карт	Карт с овердрафтом	Кредитных карт
На 10.2016	250,96	221,35	35,50	29,61
На 01.2016	243,90	214,44	37,62	29,46
На 01.2015	227,67	195,90	39,73	31,76
На 01.2014	217,46	188,28	39,46	29,19
На 01.2013	191,50	169,01	31,79	22,48
На 01.2012	162,90	147,87	25,83	15,03
На 01.2011	137,83	127,79	22,45	10,05
На 01.2010	123,99	115,39	21,27	8,60
На 01.2009	118,53	109,34	26,83	9,30
На 01.2008	103,04	94,10	-	8,94
На 01.2007	74,76	68,92	-	5,66

Источник: Банк России.

и социальных карт за этот же период увеличилось с 24% до 63%.

Драйвером роста безналичных платежей выступает онлайн-торговля. Значительно выросла доля безналичных платежей в онлайн-магазинах (с 14% в 2013 году до 55% в 2016 году).

«Рост финансовой грамотности населения позволит более активно развиваться сектору безналичных финансовых трансакций, поддержит тенденцию к снижению наличного денежного оборота, что также будет вести к увеличению собираемости налогов, прозрачности и подконтрольности финансового сектора».[4]

Разнообразие технологий и способов безналичной оплаты и электронных платежей, постоянное появление новых технологий и устройств формирует в обществе запрос на получение информации по их использованию. При этом население, в основном, ищет ответы на возникающие вопросы не в специализированных изданиях и не на тематических веб-ресурсах, а в популярных массовых СМИ.

Возрастная и региональная специфика пользования новыми технологиями

О возрастной и региональной специфике пользования новыми технологиями для денежных расчетов и переводов можно судить по результатам опросов НАФИ за 2016 год.

Дебетовые карты чаще оформляют респонденты 25–34 лет (44%). Кредитные карты наиболее востребованы среди 25–44-летних (27–28%).

Регулярно оплачивать повседневные покупки безналичным способом в большей степени свойственно молодежи в возрасте 24–35 лет (40%).

Исходя из данных опросов, можно отметить, что к новым технологиям и сервисам наиболее активно закономерно приобщается молодежь, проживающая в крупных городах.

Роль т. н. «гражданской журналистики» в обучении потребителей безопасному пользованию современными технологиями при осуществлении платежей

Средства массовой информации играют ключевую роль в обучении потребителей безопасному пользованию современными технологиями при осуществлении платежей. Население получает через СМИ основную массу информации о различных способах осуществления электронных платежей и расчетов, их возможностях и правилах использования, особенностях и рисках.

«Опыт реализации различных программ повышения финансовой грамотности, как в России, так и за рубежом, показывает, что целесообразно использовать возможности всех каналов передачи знаний для более широкого охвата аудитории. Печатные издания и публикации, телевидение, радио, тематические конференции и выступления информационно-просветительского характера в совокупности обладают синергетическим эффектом при формировании цивилизованных форм эффективного экономического поведения».[5] В случае с практикой использования банковских карт влияние СМИ можно оценить как одно из наиболее эффективных: большинство россиян освоили основные способы обеспечения безопасности своих карт.

Одной из важных задач СМИ является информирование населения о способах мошенничества в сфере электронных платежей и расчетов и популяризация мер безопасности, которые необходимо предпринимать, чтобы максимально снизить риск оказаться жертвой мошенников.

«При должной расстановке приоритетов информирование населения о правилах совершения безопасных транзакций позволяет значительно сократить риски понести финансовые убытки клиента-

4 Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – с. 7.

5 Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – с. 100

ми банков и позволит повысить доверие к финансовой системе в целом».[6]

Задача СМИ состоит в том, чтобы донести до населения актуальную информацию в наиболее доступной форме. Для этого журналист должен ответственно относиться к подготовке материалов, использовать только проверенные источники информации и привлекать авторитетных профессиональных экспертов. В данной ситуации некорректная информация, транслированная СМИ, может стать причиной финансовых потерь введенного в заблуждение человека.

Разбор материалов СМИ по теме лекции

Примером распространения СМИ некорректной информации стала **серия публикаций об уязвимости для хакерских атак платежных карт «Мир»**, которые с 2016 года выпускают в рамках Национальной системы платежных карт. С появлением этих карт их начали использовать для «зарплатных» проектов бюджетных организаций и государственных органов. В связи с этим консультант Центра мониторинга и реагирования на компьютерные атаки в кредитно-финансовой сфере Банка России Александр Чебарь публично предупредил, что возможен всплеск хищений с карт «Мир» при использовании дистанционных каналов обслуживания, так как многие впервые получат в руки подобное платежное средство. Многие СМИ неверно интерпретировали это высказывание как сообщение об уязвимости карт «Мир» для хакерских атак, а некоторые ради броских заголовков подали информацию таким образом, будто Центральный банк РФ обеспокоен уязвимостью карт «Мир» (**статья «Центробанк обеспокоен уязвимостью карт «Мир»**, портал News.ru.com, 15.06.2016). Хотя в тексте публикаций уточнялось, что имеется в виду уязвимость при использовании дистанционных каналов, эта фраза практически ничего не объяснила потребителям, которые запомнили только то, что карта «Мир» небезопасна.

Многие СМИ не посчитали нужным или не смогли объяснить, что консультант Центрального банка РФ имел в виду совсем другое – мошеннические схемы «на доверии», когда держатели карт из-за низкого уровня финансовой грамотности сами сообщают посторонним людям свои конфиденциальные данные, тем самым открывая доступ к деньгам на своем карточном счете. В связи с большим общественным резонансом вызванных волной публикаций об уязвимости карт «Мир», Центральному банку РФ пришлось сделать официальное заявление о том, что использование карты «Мир» не менее безопасно, чем карт международных платежных систем. Однако репутация проекта развития Национальной системы платежных карт очевидным образом пострадала.

Источник: http://www.newsru.com/finance/15jun2016/mircards.html

В статье «Как защитить себя от кибермошенников» (газета МК, 05.04.2015) описываются наиболее распространенные схемы мошенничества, которые используются для похищения денежных средств при использовании платежных инструментов – банковских карт, электронных кошельков и платежных сервисов. Это распространенный тип статьи для массовых изданий, который содержит советы читателям, описывает признаки, по которым можно распознать мошеннические действия.

Чтобы усилить авторитетность рекомендаций, используются данные и комментарии экспертов – «Лаборатории Касперского» и платежного сервиса «Яндекс-Деньги»: «Обращайте внимание на названия сайтов, – советует специалист «Яндекс. Денег» по вопросам безопасности Анна Ложкина. – Были случаи, когда мошенники делали сайты-двойники, но вместо, к примеру, www.moybank.ru использовали название www.mybank.ru – невнимательность приводила к тому, что люди собственноручно передавали все свои платежные данные ворам».

6 Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация». / [Янин Д.Д.и др.]; под. ред. Тайца М.Ю./ – Министерство финансов Российской Федерации. – 2016. – с. 125.

В целом материал изложен доступным языком, однако встречаются специфические термины, непонятные массовому читателю. Их следует избегать в подобных материалах: «Самая многочисленная и популярная среди злоумышленников группа – банкеры. Этот тип программ включает банковские трояны и бэкдоры для кражи денег со счетов либо для получения информации, необходимой для кражи». В данном случае использование профессиональной лексики ничем не оправдано и легко могло быть заменено на понятные массовому читателю определения.

Источник: http://www.mk.ru/economics/2015/04/05/kak-zashhitit-sebya-ot-kibermoshennikov.html

Событийная заметка на портале РБК «AliExpress позволит россиянам оплачивать покупки с мобильного телефона» (портал РБК, 24.03.2015) сообщает о новой услуге – оплате покупок на интернет-площадке с помощью мобильного телефона. Это типичный для делового издания вид публикации, информирующий о новых услугах с использованием платежных сервисов.

В заметке указываются ключевые сведения о внедрении нового способа оплаты: когда его можно будет начать использовать, и сколько это будет стоить для покупателя.

Отличительной чертой публикаций в деловых СМИ является наличие информации не только потребительской направленности, но и связанной с бизнес-процессами. Причем по законам жанра нужно обязательно указывать источник таких сведений, как это сделано в заметке РБК: «Для вывода услуги на рынок AliExpress заключила партнерство с процессинговой компанией «Союзтелеком» и платежной системой НКО «Рапида», которые отвечают за техническое обеспечение расчетов. Все операторы подтвердили РБК сотрудничество с китайской площадкой».

Также в заметке цитируется комментарий ньюсмейкера заметки – представителя Alibaba Group, владельца торговой площадки AliExpress. Такой комментарий также входит в число обязательных требований к событийным заметкам в деловых изданиях.

Источник: http://www.rbc.ru/technology_and_media/24/03/2015/55113d059a79477ccffd8d71

Литература:

1. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27. – ст. 4223.
2. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395–1-ФЗ «О банках и банковской деятельности». / Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27. – ст. 4295.
3. Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация». / [Янин Д. Д. и др.]; под. ред. Тайца М. Ю./ – Министерство финансов Российской Федерации, 2016. – 137 с.
4. Гид по финансовой грамотности / коллектив авторов. – М.: КноРус. Центр исследования платежных систем и расчетов, 2010. – 456 с.
5. О. М. Иванов. Стоимость кредита: правовое регулирование. / О. М. Иванов. – М.: Инфотропик Медиа, 2012. – 672 с.
6. Электронные деньги и мобильные платежи / коллектив авторов. – М.: КНОРУС; Центр исследования платежных систем и расчетов, 2009. – 368 с.
7. Янов В. В. Деньги, кредит, банки / учеб. пособие для вузов по направлению подгот. «Экономика» (квалификация (степень) «бакалавр») / В. В. Янов, И. Ю. Бубнова. – М.: КноРус, 2014. – 424 с.
8. Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – 112 с.
9. Шамраев В. Предоплаченные инструменты розничных платежей – от дорожного чека до электронных денег / ред. Кузнецов и др. – М.: Маркет ДС, 2016. – 304 с.
10. Воронцова, С. В. Преступления в сфере электронных расчетов и платежей. Правовые и организационно-тактические основы противодействия / С. В. Воронцова. – М.: Юркомпани, 2015. – 336 с.
11. Арт Я. А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги / Арт Я. А. – М.: Астрель, 2012. – 320 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Виды платежных карт.
2. Виды банковских карт. Чем отличаются банковские карты разного уровня?
3. Основные особенности дебетовых карт.
4. Основные особенности карт с овердрафтом.
5. Основные особенности кредитных карт.
6. Виды предоплаченных карт, их основное отличие от других банковских карт.
7. Принцип использования электронных денег.
8. Принцип действия мобильных платежей.
9. В чем заключаются особенности российского законодательства в сфере электронных платежей?
10. Какие виды мошенничества в сфере электронных платежей наиболее распространены?

ЦЕНТРОБАНК ОБЕСПОКОЕН УЯЗВИМОСТЬЮ КАРТ «МИР»

NEWSru.com, 15.06.2016

Национальная система платежных карт (НСПК) «Мир» на начальном этапе использования может быть крайне уязвимой для злоумышленников через дистанционные каналы обслуживания.

Такое мнение во время заседания комитета Торгово-промышленной палаты по финансовым рынкам и кредитным организациям высказал консультант центра мониторинга и реагирования на компьютерные атаки в кредитно-финансовый сфере (FinCERT) Банка России Александр Чебарь, пишет РБК.

При этом, по его мнению, в целом уровень защиты карты «Мир» соответствует стандартам безопасности международных платежных систем. «Однако с точки зрения работы самих пользователей карт, да, возможен небольшой провал в течение первого времени использования этих карт. То есть явный провал с точки зрения хищения денежных средств. Атака будет не на саму карту, а на какие-то системы, которые дополняют эту карту, например на системы дистанционного банковского обслуживания, чтение информации о платежной карте», – пояснил Чебарь.

Начальник отдела по управлению инцидентами департамента защиты информации «Газпромбанка» Николай Пятиизбанцев, в свою очередь, отметил, что для снятия средств с карты «Мир» необходимо знать всего лишь номер самой карты и ПИН-код. «Ни о каких защищенных технологиях речи нет», – добавил специалист.

Напомним, еще осенью прошлого года газета «Ведомости» выяснила, что НСПК не может рассчитывать на использование системы защиты онлайн-трансакций 3D-Secure. Правами на эту технологию владеет Visa. MasterCard и другие платежные системы используют ее по лицензии. НСПК такую лицензию не получала и не может обеспечить повышенную защиту операциям по картам в интернете.

Технология 3D-Secure обеспечивает безопасность платежей в интернете, при ее использовании для аутентификации клиенту на мобильный телефон отправляется динамический код. Когда клиент проводит операцию по своей карте через банк, у которого нет дополнительной защиты, вся ответственность ложится на банк, который выдал карту клиенту. Банки, обслуживающие торговые предприятия в интернете, также могут не использовать 3D-Secure, но в этом случае ответственность за несанкционированные транзакции будет лежать на них. На долю онлайн-платежей приходится порядка 5–10% всех операций.

В конце мая СМИ писали о том, что банкам повысят плату за подключение к карте «Мир» с 450 тысяч до 600 тысяч рублей. Официально повышение тарифов названо отменой скидки в 150 тысяч рублей за «настройку начальной конфигурации» НСПК.

Не исключено и то, что к концу третьего квартала тариф зафиксируется на уровне 900 тысяч рублей, этот вопрос сейчас обсуждается в НСПК. При этом, правда, в отличие от международных платежных систем Visa и MasterCard «Мир» не будет взимать с банков так называемые взносы участников (составляют несколько десятков тысяч долларов в год).

По требованиям Центробанка подключиться к НСПК банки должны к 1 июля. На данный момент, по сведениям НСПК, только 29 банков из 93 участников платежной системы «Мир» полностью или частично открыли свои эквайринговые сети к приему национальных карт и только 13 из них приступили к выпуску.

Банки пытались пролоббировать продление крайнего срока до октября 2016 года, но регулятор не пошел им на ус-

тупки. Впрочем, первая партия банков, подключившихся к национальной платежной системе, оказалась в более выгодном положении.

В марте, напомним, ЦБ потребовал от банков представить планы выпуска карт «Мир» на 2016 год, чтобы ЦБ мог изучить степень их готовности к работе с НСПК.

Ранее банкиры провели оценку себестоимости карты и поняли, что она обойдется им в 1,5 раза дороже, чем массовые Visa и MasterCard. Отмечалось, что тарифы не удовлетворяют банкиров и снижают их интерес к выпуску подобных карт.

Российские власти, напомним, решили создать НСПК весной 2014 года, после того, как некоторые российские банки попали под американские санкции, а Visa и MasterCard, подчиняясь требованиям США, на какое-то время перестали обслуживать выпущенные этими банками карты.

В мае 2014 года президент России Владимир Путин подписал закон, согласно которому операторы, не являющиеся национально значимыми платежными системами, должны будут внести обеспечительный взнос на специальный счет в Центробанке. Позднее российские власти согласились освободить платежные системы от уплаты взноса, если те переведут процессинг в НСПК.

Сначала российское руководство думало о привлечении в качестве оператора НПС действующих платежных систем – УЭК или «Золотой короны», но потом решило, что систему надо делать с нуля.

На первом этапе (2014 год – первый квартал 2015 года) разрабатывалась технология по обработке операций по картам платежных систем, включая международные Visa и MasterCard.

На втором этапе (к концу 2015 года) было запланировано начало выпуска карт. На третьем этапе (2016–2018 годы) НСПК намерена разработать продуктовую линейку на базе своей карты (дебетовые, кредитные и предоплаченные карты) и предложить ее на российском и международном рынках.

Объявлено, что национальная карта будет приниматься на всей территории России и позволит совершать все типовые операции: снимать наличные, оплачивать покупки в торговых сетях, осуществлять бесконтактные и мобильные платежи. В течение 2016 года планируется выпустить 30 миллионов национальных платежных карт «Мир».

Первыми эмитентами карты «Мир» стали «Газпромбанк», «МДМ банк», «Московский индустриальный банк», «Связь-банк», работающий в Крыму РНКБ, а также попавшие под санкции банк «Россия» и «СМП банк».

Как заявил 15 декабря 2015 года глава НСПК Владимир Комлев, к приему карт «Мир» уже подключены более 1,5 тысячи банкоматов и сотни POS-терминалов.

КАК ЗАЩИТИТЬ СЕБЯ ОТ КИБЕРМОШЕННИКОВ

MK.RU, 5.04.2015

Оплачивая покупки через Интернет, можно сэкономить массу времени и сил. Но деньги в Сети могут привлечь внимание мошенника так же, как кошелек, торчащий из сумки в метро, или портмоне в заднем кармане джинсов. В Интернете мошенники действуют инкогнито, поэтому смелее и наглее, но играют они на тех же человеческих качествах, что и в реальной жизни, – чаще всего жертвой обмана пользователь становится из-за невнимательности или доверчивости. Кроме того, мошенники могут использовать специальные методы – вирусы, поддельные сайты, перехват и подбор паролей к учетным записям в социальных сетях и других сервисах, мошеннические письма. Как же обезопасить себя от воров?

90% онлайн-покупателей предпочитают отечественные магазины

Российский рынок онлайн-торговли становится более развитым: люди активно осваивают современные способы доставки и оплаты товаров. Сегодня в стране 31 млн онлайн-покупателей, из них 43% живет в городах-миллионниках. Главным образом это молодые люди в возрасте до 35 лет. Ядром потребительской аудитории являются 8 млн россиян, которые покупают в интернет-магазинах не реже одного раза в месяц.

Очевидно, интернет-коммерция, которая сейчас занимает около 3%, и дальше будет отбирать долю у офлайного ритейла. Особенно это актуально в период кризиса и падения потребительского спроса, когда многие магазины закрываются, испытывая дефицит оборотных средств, на оплату труда сотрудников, арендных платежей.

В денежном выражении объем рынка интернет-торговли в 2014 году, по данным консалтинговой компании Data Insight, оценивается в 440 млрд рублей. Речь идет только о материальных товарах. А если взять вместе с билетами и так называемым цифровым контентом (музыка, игры, видео, пин-коды, скрипты, и т. д. – «МК»), то получится 660 млрд рублей.

При этом все больше покупателей выбирают безналичные способы расчета. «Яндекс. Маркет» совместно с компанией GfK провел масштабный опрос среди интернет-покупателей. Выяснилось, что 48% респондентов, заказывавших в прошлом году товары на торговых порталах, сразу оплачивали их банковской картой. В 2013 году таких было 36%. Основными инструментами для покупок в Глобальной сети по-прежнему остаются компьютеры и ноутбуки, а не смартфоны или планшеты.

Половина онлайн-покупателей хотя бы раз за последний год делали заказы за границей (годом ранее – 36%). Особенно сильно выросла популярность китайских интернет-площадок. Замечена интересная тенденция: чем меньше город, тем больше доля жителей, которые делают заказы в Китае, и меньше доля тех, кто покупает товары в других странах. В Москве эта пропорция примерно одинаковая. Среди причин покупки на иностранных сайтах респонденты называют широкий ассортимент, дешевизну и высокое качество товаров. Отказываются от покупок за рубежом из-за долгих сроков доставки и опасения стать жертвой мошенников. Отчасти это оправданно, поскольку число покупателей, получивших из-за границы некачественный товар, выросло по сравнению с 2013 годом на 9%, достигнув показателя 21%.

Не случайно услугами российских магазинов по-прежнему пользуются больше 90% опрошенных. Средняя стоимость заказа в наших интернет-магазинах составляет 6591 рубль, в зарубежном – 3945. У москвичей средний чек выше, зато разница между средней суммой заказа в отечественном и иностранном магазинах меньше – 7947 рублей и 6084 рублей соответственно.

50% людей заявили, что последнюю покупку они сделали со скидкой. При этом

покупатели стали чаще пользоваться своими правами: за год доля тех, кто возвращал товар в магазин, выросла с 51% до 63%.

Что же покупают в Сети? В России большинство людей заказывают мелкую бытовую технику, одежду и обувь, мобильные телефоны и планшеты, за рубежом – одежду и обувь, детские товары, мобильные телефоны и планшеты, косметику и парфюмерию. В китайских магазинах чаще покупают мобильные устройства, в англоязычных магазинах прочих государств – косметику.

«Метод хамелеона»

Вместе со специалистами по интернет-безопасности «Лаборатории Касперского» и одним из крупнейших отечественных сервисов электронных платежей «МК» рассказывает о наиболее характерных примерах мошеннических схем в Сети, связанных с онлайн-оплатой.

Попытки запуска банковского вредоносного ПО в 2014 году были отражены на компьютерах около 2 млн пользователей.

Доля фишинговых атак, направленных на похищение финансовых данных пользователей в России, составила 20% – об этом говорят результаты исследования, проведенного «Лабораторией Касперского». При этом злоумышленники стали меньше использовать банковские бренды и сосредоточили свое внимание на интернет-магазинах и платежных системах. К примеру, впервые наблюдался резкий всплеск атак, эксплуатирующих названия сайтов, торгующих авиабилетами. Ранее подобные онлайн-площадки не пользовались такой популярностью у мошенников.

Самая многочисленная и популярная среди злоумышленников группа – банкеры. Этот тип программ включает банковские трояны и бэкдоры для кражи денег со счетов либо для получения информации, необходимой для кражи. Попав на устройство пользователя, банковский троянец закрепляется в системе, а затем приступает к выполнению поставленной задачи. Информация может быть похищена разными способами: делаются снимки экрана, на которых отображается нужная информация, перехватываются вводимые с помощью клавиатуры данные. Для перехвата клавиатурных данных существуют специальные программы – клавиатурные шпионы, предназначенные для воровства любого конфидента, не только финансового характера. Чтобы обезопасить себя от этой угрозы, достаточно регулярно обновлять антивирусы и проверять компьютер на «здоровье».

Вирусы можно подхватить, загружая вложенные файлы, переходя по ссылкам из электронных писем и сообщений из соцсетей, используя непроверенные флешки и жесткие диски, а также посещая зараженные сайты. Вирус проскакивает даже во время общения с хорошо знакомым человеком, от которого не ждешь подвоха – он и сам может не знать, что компьютер заражен.

Кроме того, «мошенник-хамелеон» может позвонить, представиться работником банка или какого-либо сервиса и попросить продиктовать ваши платежные данные, например, пароль или пин-код. Или, как вариант, на телефон придет SMS с паролем для совершения платежа – сразу после этого вам позвонит встревоженный человек, скажет, что ввел ваш номер телефона по ошибке, и попросит назвать код. На самом деле код из SMS – это пароль не к счету незнакомца, а к вашему счету. В обоих случаях злоумышленник пытается выманить данные, с помощью которых можно украсть деньги. Нужно помнить, что ни банки, ни платежные сервисы никогда не просят сообщать – ни по почте, ни по телефону – пароль, пин-код или код из SMS.

Лучше всего в Интернете использовать те банковские карты и платежные сервисы, которые предлагают одноразовые пароли (те, что приходят в SMS или генерируются специальным бесплатным приложением для смартфона). Такие пароли, даже если их перехватит злоумышленник, бесполезны – каждый следующий пароль подтверждает только одну операцию, и повторно использовать его нельзя.

Есть и другой способ получить от вас данные, необходимые для подтверждения платежа. В этом случае мошенники предпочитают вообще обойтись без вашей помощи – им достаточно раздобыть дубликат вашей SIM-карты, чтобы получать все од-

норазовые пароли вместо вас. Правда, веерно атаковать доверчивых пользователей так нельзя – слишком трудоемко и затратно. Однако если вы заметили, что на ваш телефон перестали поступать звонки, SMS и вы ни с кем не можете связаться – сразу звоните в банк или платежный сервис и останавливайте операции со счетами, к которым был привязан скомпрометированный номер. Если мошенники действительно работали по этому сценарию, заблокируйте SIM-карту и выпустите новую.

Еще один «популярный» метод. Пользователь может получить фальшивое электронное письмо от имени своего банка с информацией о том, что его счет заблокирован и для разблокировки необходимо перейти по ссылке и ввести свои данные. Сделав это, пользователь передаст в руки киберпреступников ключи к «тумбочке, где деньги лежат». Банки никогда не рассылают сообщения о блокировке счета по электронной почте, поэтому переходить по ссылкам из таких писем нельзя.

В случае перехода по ссылке из сомнительного письма проверяйте, чтобы адрес в браузере начинался с https://, а не с http:// (символ «s» указывает на безопасное соединение). При этом если браузер сигнализирует об ошибках, не рекомендует переходить дальше, сообщает о незащищенном соединении – платить однозначно не стоит. Также тревожным сигналом должно стать то, что система попросила повторно ввести логин или пароль, хотя вы не покидали свой аккаунт.

«Обращайте внимание на названия сайтов, – советует специалист «Яндекс. Денег» по вопросам безопасности Анна Ложкина. – Были случаи, когда мошенники делали сайты-двойники, но вместо, к примеру, www.moybank.ru использовали название www.mybank.ru – невнимательность приводила к тому, что люди собственноручно передавали все свои платежные данные ворам».

Одно время по Интернету ходили так называемые «нигерийские письма», в которых автор обещал жертве огромное вознаграждение в будущем в обмен на небольшие накладные расходы прямо сейчас. Смысл письма, как правило, примерно такой: мы – сбежавшая от преследователей королевская семья (принц, принцесса и т. д. – вариаций много) из Демократической Республики Конго; скоро мы получим 180 млн долл. США со своего счета, и если вы сейчас переведете немного денег (например, на оформление или доставку документов), то потом мы вас щедро отблагодарим.

Что будет дальше?

Есть менее изощренные способы обмана, которые вроде бы всем известны, но все равно кто-то периодически попадается. В Интернете часто встречаются предложения купить что-то очень выгодно – до неприличия. На первый взгляд объяснение низкой цены может быть правдоподобным: подарили – не понравилось, распродажа конфискованного на границе товара, ликвидация магазина и т. д. Оплатить такой товар предлагается, переведя деньги на банковскую карту, электронный кошелек или мобильный номер. Если это сделаете, ни товара, ни денег вы больше можете не увидеть.

Поэтому не ленитесь проверять контактные данные и реквизиты. У серьезных интернет-магазинов, как правило, есть телефон поддержки, офис. Позвоните по указанному номеру, поищите отзывы в Интернете. Дурная слава быстро расходится в Сети, и если магазин уже когда-то повел себя недобросовестно, цифровой след наверняка остался.

Вообще для интернет-покупок лучше завести отдельную дебетовую карту, деньги на которой лимитированы – кредитная карта может вогнать вас в большие долги, если доступ к ней получат злоумышленники. Безопасней платить с карт, привязанных к интернет-кошельку. Они позволяют оплачивать покупки картой, не предоставляя о ней каких-либо данных даже продавцу.

«С каждым годом мы наблюдаем рост киберпреступности, – говорит антивирусный эксперт «Лаборатории Касперского» Сергей Ложкин. – Внедрение вредоносного ПО, атаки с целью получения доступа к аккаунтам онлайн-банкинга, подмены платежных реквизитов никуда не денутся в ближайшие годы. По моему мнению, тенденция такова, что мошенники переклю-

чатся с обычных пользователей на финансовые организации, где в случае успешной аферы их ждет гораздо большая прибыль. Хакеры научатся удаленно управлять выдачей денег в банкоматах, выполнять денежные переводы и незаметно манипулировать системой онлайн-банкинга».

Ограбление на миллиард

Не только торговля перемещается в Интернет, но теперь стали реальностью и виртуальные ограбления банков. Доходы киберпреступников от финансового мошенничества могут быть поистине колоссальными: в ходе совместного расследования Европола и Интерпола раскрыта беспрецедентная киберпреступная операция, в рамках которой злоумышленники похитили миллиард американских долларов.

Киберограбление продолжалось два года. За ним стоит международная группировка из России, Украины, ряда других европейских стран, а также Китая. Деятельность мошенников из банды Carbanak затронула около 100 банков, платежных систем и других финансовых организаций из почти 30 стран, в частности из России, США, Германии, Китая, Украины, Канады, Гонконга, Тайваня, Румынии, Франции, Испании, Норвегии, Индии, Великобритании, Польши, Пакистана, Непала, Марокко, Исландии, Ирландии, Чехии, Швейцарии, Бразилии, Болгарии и Австралии. Как выяснили эксперты, наиболее крупные суммы денег похищались в процессе вторжения в банковскую сеть: за каждый такой рейд киберпреступники крали до 10 миллионов долларов. В среднем ограбление одного банка – от заражения первого компьютера в корпоративной сети до кражи денег и сворачивания активностей – занимало у хакеров от двух до четырех месяцев.

Преступная схема начиналась с проникновения в компьютер одного из сотрудников организации посредством фишинговых приемов. После заражения машины вредоносным ПО злоумышленники получали доступ к внутренней сети банка, находили компьютеры администраторов систем денежных транзакций и разворачивали видеонаблюдение за их экранами. Таким образом, банда Carbanak знала каждую деталь в работе персонала банка и могла имитировать привычные действия сотрудников при переводе денег на мошеннические счета.

Эти ограбления банков отличаются от остальных тем, что киберпреступники применяли такие методы, которые позволяли им не зависеть от используемого в банке ПО, даже если оно было уникальным.

Хакерам даже не пришлось взламывать банковские сервисы. Они просто проникали в корпоративную сеть и учились, как можно замаскировать мошеннические действия под легитимные. Это по-настоящему профессиональное ограбление.

ALIEXPRESS ПОЗВОЛИТ РОССИЯНАМ ОПЛАЧИВАТЬ ПОКУПКИ С МОБИЛЬНОГО ТЕЛЕФОНА

РБК, 24.03.2015

Интернет-площадка розничной торговли AliExpress, принадлежащая китайскому гиганту Alibaba Group, пытается увеличить число российских покупателей за счет новой услуги – оплаты покупок с помощью мобильного телефона

Новый способ оплаты станет доступен на следующей неделе, сообщил во вторник представитель AliExpress в России Марк Завадский. По его словам, AliExpress станет первой интернет-площадкой из тех, что продают товары из-за рубежа, которая введет возможность оплаты со счета мобильного телефона для абонентов МТС, «МегаФона», «Билайна» и Tele² в России. Для вывода услуги на рынок AliExpress заключила партнерство с процессинговой компанией «Союзтелеком» и платежной системой НКО «Рапида», которые отвечают за техническое обеспечение расчетов. Все операторы подтвердили РБК сотрудничество с китайской площадкой.

Новый способ оплаты позволит привлечь к площадке дополнительных пользователей, говорит Богдан Задорожный, представитель компании Alipay (также входит в Alibaba Group и предоставляет платежные решения для AliExpress и других компаний холдинга). Сейчас, по данным AliExpress, число ее пользователей в России и СНГ составляет около 9 млн человек.

По словам Задорожного, при оплате покупок с мобильного телефона комиссия пользователя оператору составит около 1–3% от суммы покупки. Комиссию будет платить и AliExpress, но ее размер не разглашается.

«В России услуга мобильной коммерции появилась одной из первых в мире 7–8 лет назад. Первый проект запустил «Билайн», потом присоединялись другие операторы», – рассказал директор по продажам «Союзтелекома» Евгений Карпов. «Союзтелеком», по его словам, 15 лет занимается развитием мобильных платежей в различных сегментах, больше 10 лет компания обслуживает SMS-голосование на конкурсе «Евровидение».

По данным «Союзтелекома», в 2013 году рынок мобильной коммерции составил 50 млрд руб. В эту категорию входит оплата товаров и услуг со счета мобильного телефона и премиум-SMS (отправка сообщений на короткие номера).

Оплата со счета мобильного телефона популярна не только в Москве, утверждает Евгений Карпов. По его данным, только 35% пользователей этого сегмента живут в столице, а 65% – в других городах России. Средний чек при этом способе оплаты составляет около 2 тыс. руб., говорит он. Доля пользователей AliExpress за пределами Москвы, Санкт-Петербурга и их областей составляет более 80%, свидетельствуют данные самой компании.

Мобильные операторы говорят о росте оборота мобильных платежей. В МТС этот сегмент в четвертом квартале 2014 года вырос к тому же периоду 2013 года на 23%, до 5,3 млрд руб., количество пользователей мобильных платежей увеличилось на 38%, до 3,6 млн, рассказал представитель оператора Дмитрий Солодовников. По его словам, сейчас со счета мобильного телефона МТС можно оплатить услуги и товары десятков тысяч контрагентов, в том числе Ozon.ru, крупных магазинов цветов, косметики и других. Представитель «ВымпелКома» (бренд «Билайн») Анна Айбашева говорит, что в четвертом квартале база пользователей мобильной коммерции увеличилась более чем на 6%, а выручка мобильной коммерции выросла на 26% год к году (абсолютных цифр она не раскрыла). В «МегаФоне» число пользователей, которые оплачивают покупки с мобильного счета, выросло в 2014 году на 20%, говорит пресс-секретарь компании Алия Бекетова.

В Ozon.ru оплатить покупки со счета мобильного телефона можно с 2013 года,

говорит представитель компании Мария Назамутдинова. Только 0,6% покупок оплачивается этим способом, но при покупке цифровых товаров – игр, софта – этот тип платежа используют в 12,5% случаев. Но пик популярности оплаты со счета мобильного телефона миновал, считает она.

Помимо Ozon на российском рынке такую возможность предоставляют американский агрегатор интернет-скидок Groupon и российский продавец лицензионного программного обеспечения Softkey. У конкурентов AliExpress на международном рынке – площадок Amazon и eBay – нет опции оплаты с мобильного телефона, так же как и у онлайн-ретейлеров Lamoda, «М. Видео», «Связной», «Эльдорадо». Российская Avito позволяет пополнять таким способом виртуальный кошелек и заплатить, к примеру, за премиум-объявление, но не купить у продавца какой-либо товар.

AliExpress принадлежит китайскому холдингу Alibaba Group (капитализация – $209,6 млрд). Мобильные приложения AliExpress являются самыми популярными в России в категории «Шопинг» на платформах iOS и Android (по данным РБК. research). Российские покупатели могут оплачивать покупки банковской картой, электронными деньгами Qiwi Wallet и с помощью сервисов Webmoney и «Яндекс.Деньги».

Учебный материал для самостоятельной работы по теме «Сбережения, инвестиции и платежные инструменты»

Задание 1. Гражданин Петров открыл вклад в банке «А» на сумму 100 000 руб. на следующих условиях: срок договора – 1 год; процентная ставка по вкладу составляет 12%; возможность пополнения и частичного снятия средств со счета вклада отсутствует, причисление процентов производится на ежеквартальной основе; начисленные проценты капитализируются; выплата процентов осуществляется по истечении срока договора вклада. Сколько средств будет начислено по вкладу гражданина Петрова за первые три месяца после заключения договора вклада? Сколько из них будет выплачено? Сколько процентов будет выплачено по окончании действия договора вклада?

Задание 2. Гражданин Сидоров открыл вклад в банке «А» на сумму 1000 долл. США на следующих условиях: срок договора – 1 год; процентная ставка по вкладу составляет 10%; возможность пополнения и частичного снятия средств со счета is вклада отсутствует; проценты начисляются только на сумму вклада; выплата процентов осуществляется в конце срока действия договора вклада. Сколько процентов будет выплачено после окончания действия договора вклада? Какой доход гражданин Сидоров получит в рублях при условии, что курс продажи рубля к доллару на момент заключения договора (когда гражданин Сидоров обменял рубли на доллары) был равен 33 руб., а курс покупки на момент истечения срока действия договора снизился до 30 руб.?

Задание 3. Гражданин Иванов открыл вклад в банке «А» на сумму 45 000 руб. на следующих условиях: срок договора – 3 года; процентная ставка по вкладу определяется в зависимости от остатка; при сумме вклада менее 50 000 руб. – процентная ставка составляет 10%; при сумме вклада более 50 000 руб. – процентная ставка составляет 11%; проценты начисляются и выплачиваются на ежемесячной основе; проценты по данному вкладу не капитализируются; вклад предполагает возможность пополнения счета. За первый год действия договора банковского вклада гражданин Петров скопил еще 20 000 руб., которые также хотел бы разместить во вклад. Уровень ставок по банковским вкладам за прошедший год вырос, и теперь процентная ставка по вкладу составляет 12%. Какое решение при прочих равных условиях будет наилучшим в данной ситуации, если минимальная сумма нового вклада составляет 10 000 руб.?

Задание 4. Может ли покупка облигации оказаться более рискованным вложением средств, чем покупка акции? Объясните и приведите пример.

Задание 5. Есть ли смысл в покупке акции с низкой доходностью и уровнем риска, если на бирже обращаются акции с более высокой доходностью при том же уровне риска? Если да, то в каком случае?

Задание 6. Объясните, почему недвижимость не является безрисковым вложением средств.

Задание 7. Представьте, что у вас есть определенная сумма денег, которую вы можете инвестировать либо в венчурный фонд, либо в один из его проектов. Объясните свой выбор.

Задание 8. Предположим, что вы хотите инвестировать в золото на месяц. Какой способ вы предпочтете и почему?

МОДУЛЬ 3. КРЕДИТОВАНИЕ

Характеристики модуля

Цель:

Выработать навыки ответственного пользования потребительским и ипотечным кредитом, овладеть методами анализа информации по тематике кредитования.

Задачи:

- Формирование представлений о факторах стоимости и других условий кредитования.
- Формирование умения читать и понимать кредитный договор.
- Формирование навыков управления задолженностью.

Результаты освоения:

- Знать факторы, влияющие на величину процентной ставки по кредитам.
- Знать особенности и риски работы с кредитными посредниками.
- Знать понятия «кредитная история» и «кредитный рейтинг», иметь представление о влиянии кредитного рейтинга на возможность и условия получения кредита.
- Знать о роли СМИ в формировании ответственного отношения заемщиков к потребительскому кредитованию.
- Знать особенности процедуры банкротства физических лиц.
- Знать специфику ипотечного кредитования и связанные с ним актуальные общественные проблемы и роль СМИ в их урегулировании.
- Уметь использовать открытые источники для получения информации о кредитных организациях и уметь анализировать эту информацию с точки зрения определения надежности кредитной организации.
- Уметь рассчитывать стоимость кредита и владеть инструментами (кредитными калькуляторами) для такого расчета.
- Уметь определять приоритеты при погашении задолженностей.
- Владеть навыками анализа условий кредитных договоров.
- Владеть навыками управления уровнем долга.

Стратегия обучения

Модуль включает аудиторные занятия трех типов:

- Аудиторные занятия (лекции), рассматривающие в том числе примеры влияния СМИ на повышение ответственности заемщиков и на защиту их прав.
- Интерактивное занятие (тренинг) по выбору кредитной организации с подробным изучением образца кредитного договора.
- Самостоятельную работу по расчетам стоимости кредита на основе предложенных 4–5 задач на вычисление и по составлению личного плана по доходам и расходам, в том числе задачу по расчету личного плана, решение которой предусматривает прогнозирование и использование информации на основе действия макроэкономических факторов и учета рисков.

Процедура оценки

Тип оценки	Вес
Включение вопросов, освещавшихся в лекциях, в контрольное тестирование	30%
Правильность решения домашнего задания	40%
Активность на интерактивном занятии (по решению преподавателя-модератора)	30%

Описание учебной нагрузки студентов

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
Лекция «Кредитование физических лиц» Разновидности основных условий кредита для физических лиц (цели, обеспечение, тип и размер кредитной ставки, срок, валюта, первоначальный взнос, порядок погашения и др.). Кредитная история и влияющие на нее факторы. Полная стоимость кредита. Принципы ответственного кредитования. Особенности российского законодательства в сфере кредитования. Различия в кредитовании в банках и в микрофинансовых организациях. Финансовые посредники. Институт банкротства как фактор снижения социальной напряженности. Влияние СМИ на формирование разумного подхода граждан к кредитованию и ответственного поведения заемщиков. Роль СМИ в формировании сбалансированной системы потребительского кредитования и в информировании населения о возможности банкротства физических лиц.	Аудиторное занятие	2
Лекция «Ипотечное кредитование» Особенности ипотеки как вида кредитования. Особенности российского законодательства в сфере ипотечного кредитования. Ипотека или аренда — что выгоднее? Жилье как фактор социально-политической обстановки. Влияние СМИ на спрос на ипотечные кредиты и на финансовые решения в сфере недвижимости в целом. Опыт отечественных СМИ по защите интересов «обманутых дольщиков».	Аудиторное занятие	2
Тренинг «Выбор потребителем кредитной организации» Принятие решения о выборе кредитной организации: использование открытых источников информации для вынесения суждения о надежности банков. Читаем и разбираем кредитный договор, рассчитываем полную стоимость кредита.	Аудиторное занятие	2
Домашнее задание по теме «Кредитование физических лиц» Расчет платежей по банковским кредитам на различных условиях (4-5 задач). Расчет личного финансового плана по доходам и расходам для погашения ипотечного кредита (на заданных условиях, с учетом долгосрочных макроэкономических факторов и рисков).	Самостоят. работа	2

ЛЕКЦИЯ «КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ»

Разновидности основных условий кредита для физических лиц (цели, обеспечение, тип и размер кредитной ставки, срок, валюта, первоначальный взнос, порядок погашения и др.)

Кредит – это финансовая услуга, предоставление денег в долг на определенный срок и за плату, которую называют ставкой по кредиту. Получатель кредита называется заемщиком.

Кредиты выдают банки (кредитные организации) и некредитные организации, из которых наиболее известны микрофинансовые организации (МФО) и кредитные кооперативы. Для получения кредита заемщик заключает договор с банком, в котором оговаривается сумма кредита, размер платы за пользование заемными средствами и срок погашения долга.

«Анализ кредитоспособности клиента предшествует заключению с ним кредитного договора и позволяет выявить факторы риска, способные привести к непогашению выданной банком ссуды в обусловленный срок, и оценить вероятность своевременного возврата ссуды. Определение кредитоспособности заемщика является неотъемлемой частью работы банка по определению возможности выдачи ссуды».[1]

Сумма кредита зависит от платежеспособности заемщика – она оценивается по величине стабильного дохода. «Традиционно банки выдают кредиты, исходя из такой формулы: ежемесячные платежи по ссуде не должны превышать 40% ежемесячного дохода заемщика. Логика в этом проста и понятна: кредитные платежи не должны стать убийственным бременем для заемщика».[2]

Если доходов заемщика недостаточно для того, чтобы получить кредит на нужную ему сумму, банки разрешают привлечь одного или нескольких созаемщиков. Созаемщики имеют равные права на выданные деньги и равные обязанности по погашению кредита. Причем если заемщик по какой-либо причине прекратит погашать свой долг перед банком, то долг придется выплачивать его созаемщику или созаемщикам.

По российскому законодательству кредитная или некредитная организация имеют право отказать в выдаче кредита или займа без объяснения причин.

Основными параметрами кредита называют сумму кредита, требования к обеспечению, вид кредитной ставки, срок погашения, валюту, требования по первоначальному взносу, систему погашения.

Назначение кредита

Кредиты для физических лиц можно поделить на пять основных видов: потребительские, экспресс-кредиты, микрозаймы «до зарплаты», автокредиты и ипотечные кредиты.

Наиболее популярны универсальные кредиты, их выдают как банки, так и МФО, для них используются разные названия: кредиты наличными, кредиты на неотложные нужды, кредиты на любые цели, потребительские кредиты, нецелевые кредиты. Этот вид кредита позволяет вам получить деньги наличными, также банк может зачислить деньги на ваш счет, а МФО – перевести на электронный кошелек.

Кредиты на неотложные нужды – самый популярный вид потребительских кредитов. Это возможность разжиться крупной суммой денег и ни перед кем не отчитываться за то, как они будут потрачены. Такой кредит могут выдавать в рублях, долларах и евро. Его можно получить либо наличными в кассе банка, либо перечислением на банковский счет. На оформление кредита уходит от трех дней до двух недель с момента подачи

---

1 Банковское дело / Под ред. О.И. Лаврушина. / М.: Финансы и. статистика, 2005. – с. 292.

2 Арт Я.А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги / Арт Я.А. – М.: Астрель, 2012. – с. 14.

заявления, за это время банк проверяет платежеспособность клиента.

Банки выдают потребительские кредиты, как правило, на срок от шести месяцев до трех лет, иногда и на более долгий срок. МФО обычно предлагают займы на более короткий срок: от одного до шести месяцев, однако их можно оформить и на срок до двух лет.

Популярными в России стали и так называемые экспресс-кредиты, или pos-кредиты – ссуды на приобретение товаров или услуг у компаний-партнеров банка. В этом случае сумма кредита сразу перечисляется на счет компании-продавца. Экспресс-кредиты чаще всего используются для приобретения гаджетов, компьютеров, мебели, бытовой техники, дорогой верхней одежды, также их могут выдавать для оплаты туристических поездок, установки пластиковых окон и т. п. Наиболее часто экспресс-кредиты выдают на 12 месяцев, но срок погашения может быть и больше.

Иногда российские банки предлагают целевые кредиты на обучение, отдых или ремонт. Но такие специальные программы не получили широкого распространения. Существенных отличий от потребительских кредитов у них нет, за исключением кредитов на образование. Банки могут целевым образом перечислять денежные средства образовательному учреждению в соответствии с графиком платежей за учебу.

Экспресс-кредиты выдаются непосредственно в точках продаж без проверки платежеспособности клиента и считаются более рискованными, нежели потребительские кредиты, поэтому ставки по ним обычно выше.

Клиенты МФО чаще всего берут так называемые микрозаймы «до зарплаты». Их выдают небольшими суммами на короткий срок (обычно от семи до тридцати дней) под очень большие проценты, намного большие, нежели для потребительских или экспресс-кредитов. Микрозаймы и проценты по ним погашают единым платежом в последний день срока, обозначенного в договоре.

Автокредит – это ссуда целевого назначения. Она предназначена для приобретения автомобиля и сразу же перечисляется на счет продавца. При этом приобретенный автомобиль служит залогом по кредиту, и кредитор может его продать, если заемщик не погасит свой долг своевременно.

Ставки по автокредитам могут значительно различаться в зависимости от программы кредитования. Наиболее выгодны партнерские программы с производителями автомобилей. Как правило, автокредиты выдают на срок 3–5 лет.

«Можно сказать, что российский авторынок давно живет в долг. Хотя России в этом плане еще далеко до Европы, где в кредит продается около 70% автомобилей, и тем более Америки (там в кредит продается около 90% машин). Но цифры уже сопоставимы. А России есть куда расти в плане автокредитования. Если в США на сто человек – около 75 автомобилей, а в Европе – 40, то в Москве на сто жителей приходится чуть более 30 автомобилей, в прочих же городах России – в среднем по 15».[3]

Ипотечный кредит – это кредит под залог недвижимости. Самый распространенный вариант ипотечного кредита – это целевой кредит на покупку недвижимости под залог приобретенного объекта. Другой вариант называют нецелевым ипотечным кредитом. В этом случае банк выдает крупную сумму денег на личные нужды заемщика под залог принадлежащей ему недвижимости.

При оформлении ипотечного кредита заемщик, помимо кредитного договора, подписывает еще и договор ипотеки, по которому банк получает право продать залог, если кредит не будет погашен в оговоренные сроки.

Ипотечные кредиты предоставляются по более низким ставкам, нежели потребительские, но для их оформления заемщику придется потратить гораздо больше времени и некоторую сумму. Во-первых, для оформления нецелевого ипотечного кредита необходимо провести оценку объекта недвижимости, который будет

3 Арт Я. А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги / Арт Я. А. – М.: Астрель, 2012. – 78 с.

служить залогом. Во-вторых, по российскому законодательству заемщик обязан за свой счет застраховать предмет залога от повреждений и полного уничтожения в пользу кредитора.

Помимо кредитов, банки предлагают услугу рефинансирования, в рамках которой заемщик получает кредит на погашение одного или нескольких других кредитов. Цель рефинансирования заключается в улучшении условий кредитования, а также оптимизации платежей, если речь идет о рефинансировании нескольких кредитов в один.

Например, ипотечные заемщики прибегают к процедуре рефинансирования, когда ставки по ипотеке заметно снижаются. С помощью рефинансирования заемщик берет кредит по более низкой, чем у него, ставке, и благодаря этому экономит на процентных выплатах.

Рефинансировать кредит или кредиты можно как в том же банке, который их выдал, так и любом другом.

Обеспечение по кредиту

Кредиты делятся на обеспеченные и необеспеченные. Необеспеченный кредит – это долг «под честное слово». Заемщик подписывает договор с банком о том, что берет деньги взаймы и обязуется вернуть с процентами через определенный срок. Никаких гарантий, что заемщик выполнит это обязательство, у банка нет. Если заемщик не погасит кредит в срок, долг с него придется взыскивать через суд.

Без обеспечения выдают потребительские кредиты, экспресс-кредиты, микрозаймы «до зарплаты».

Обеспеченные кредиты выдают под залог ценного имущества, которое несложно продать в случае необходимости, либо под поручительство одного или более лиц, чья платежеспособность не вызывает сомнений.

Предметом залога чаще всего служит недвижимость (квартира, дом, дача, гараж), транспорт (автомобили, катера, яхты). Теоретически предметом залога могут служить ювелирные украшения, предметы искусства, антиквариат, ценные бумаги и банковские депозиты, авторские права, но на практике такие случаи очень редки и практикуются преимущественно в рамках private banking – эксклюзивных услуг для состоятельных клиентов.

Смысл обеспечения по кредиту в том, что кредитор может продать залог, если заемщик не выполнит свои обязательства и не погасит задолженность в установленный срок. Права кредитора на залог закрепляют специальным договором, после чего заемщик не имеет права продавать или дарить предмет залога до тех пор, пока не погасит кредит.

Основные виды обеспеченных кредитов – это автокредит и ипотечный кредит. И тот, и другой всегда оформляют под залог. Однако автомобиль может служить залогом и по потребительскому кредиту на большую сумму.

Банки требуют залог, когда выдают кредит на крупную сумму, причем нижний порог в разных организациях может существенно различаться: где-то залог могут потребовать за кредит на 300 тыс. рублей, а где-то и миллион рублей выдадут без залога. Это зависит от политики банка и от кредитоспособности заемщика. Чем выше сумма стабильного дохода, чем больше доверия внушает место работы и профессия заемщика, тем больший по размеру он может получить кредит без обеспечения.

МФО также выдают займы под залог, но в этом случае речь идет о менее значимых суммах. Залог могут потребовать даже при выдаче 50 тыс. рублей.

Помимо залога обеспечением по кредиту может служить поручительство другого лица. Поручитель гарантирует своим доходом и имуществом выполнение принятых заемщиком обязательств перед банком. Если же заемщик не справится с погашением долга по кредиту, то поручитель обязан выплатить остаток задолженности. Поручительство оформляется специальным договором между банком и поручителем.

Срок погашения

Кредиты и займы по длительности срока, на который они предоставляются, делятся по сроку погашения на краткос-

рочные, среднесрочные и долгосрочные. Четких правил нет, но в России по сложившейся практике краткосрочными называют кредиты на срок до одного года, среднесрочными – от года до 5 лет, а долгосрочными – на срок от 5 до 30 лет.

Обычно краткосрочными бывают потребительские кредиты, экспресс-кредиты, микрозаймы «до зарплаты». Долгосрочными считаются автокредиты и ипотека. Атокредиты чаще всего оформляют на срок от трех до семи лет, ипотеку – на срок от 15 до 30 лет. В то же время потребительские кредиты могут быть и долгосрочными, например, не редкость потребительский кредит на пять лет, и даже больше. И, наоборот, автокредиты и ипотеку никто не запрещает брать на короткое время (меньше трех лет). Такие случаи нечасто, но бывают.

Валюта кредита

Как правило, кредиты и займы в России предоставляются в рублях, долларах и евро. Первое правило кредитования гласит, что деньги надо занимать в той валюте, в которой получают основной доход. Если получать доход в одной валюте, а выплачивать кредит в другой, возникает валютный риск из-за возможного изменения кросс-курсов валюты кредита и валюты основного дохода.

Заемщик, получающий доходы в рублях, для погашения кредита в долларах или в евро при падении курса рубля к этим валютам будет вынужден тратить все больше средств на ежемесячный платеж по кредиту. Если в 2013 году на платеж в 100 долларов надо было потратить примерно 3 тыс. рублей, то в начале 2016 года такой платеж обошелся уже в 8 тыс. рублей, то есть в два с лишним раза дороже.

Такое резкое возрастание долговой нагрузки из-за колебаний валютных курсов бюджет заемщика может и не выдержать. Всего за одно десятилетие, с 1998 по 2009 год, Россия пережила две серьезные девальвации национальной валюты, в результате чего курс рубля к доллару снизился более чем в 10 раз.

Яркий пример опасности возникновения валютных рисков – проблема ипотечных заемщиков, в 2004–2007 годах оформивших кредиты в иностранной валюте – долларах, евро, швейцарских франках и японских иенах. Поскольку большинство заемщиков получает доходы в рублях, то им приходится тратить на погашение кредита в два-три раза больше средств, нежели это было несколько лет назад, и у некоторых клиентов сумма платежа по кредиту превысила их ежемесячный доход.

Первоначальный взнос

Для получения целевых кредитов, таких, как на приобретение автомобиля или недвижимости, обязательным условием является первоначальный взнос из собственных средств заемщика. Минимальный первоначальный взнос по автокредиту составляет обычно 10%, по ипотечному кредиту – 20%. Встречаются предложения и с более низкими, и с более высокими требованиями в зависимости от особенностей кредитной программы и объекта приобретения.

Виды ставок

Процентная ставка по кредиту – это плата за пользование заемными средствами. Ставка исчисляется как производная от суммы основного долга. Различают фиксированные и плавающие ставки.

Фиксированная ставка рассчитывается как определенный процент от суммы задолженности по кредиту, она не меняется на протяжении всего срока действия кредитного договора (об этом говорит ее название).

Плавающая ставка применяется только в долгосрочных кредитах и складывается из двух величин: одна часть фиксируется на весь срок действия кредитного договора, другая привязывается к одному из рыночных индикаторов и может меняться каждый квартал, полгода или год. Как правило, в России плавающую ставку по кредитам в рублях привязывают к индексу MosPrime (MosPrime Rate – Moscow Prime Offered Rate), который определяет стоимость заимствования денежных средств на российском межбанковском рынке. Плавающую ставку по кредитам в иностранной валюте привязывают

к индексу LIBOR (London Interbank Offered Rate – Лондонская межбанковская ставка предложения), который определяет стоимость заимствования средств на европейском межбанковском рынке.

«По кредитам под плавающую ставку заемщик несет дополнительный (процентный) риск: в случае повышения ставки его ежемесячный платеж возрастает. Необходимо учитывать, что средний потребитель не способен оценить вероятность реализации соответствующего риска или хотя бы угадать направление изменения процентных ставок».[4]

Величина ставки по кредиту определяется главным образом стоимостью заимствования средств на межбанковском рынке в текущем периоде. Также учитывается уровень риска невозврата кредита заемщиком, поэтому ставки по необеспеченным кредитам всегда выше, чем по обеспеченным. Исходя из тех же соображений, банк может установить для заемщиков с подпорченной кредитной историей более высокую ставку по кредиту, чем для заемщиков с хорошей кредитной репутацией.

Порядок погашения

Погашение кредита происходит в соответствии со специальным графиком, являющимся приложением к кредитному договору. В графике указывают конкретные суммы и даты платежей. Заемщик обязан соблюдать сроки внесения платежей, установленные этим графиком. Обычно заемщик ежемесячно вносит платежи, погашая часть основного долга и часть процентов за пользование заемными деньгами (аннуитетный платеж).

Размер платежа нельзя уменьшать. Если заемщик задерживает очередной платеж или вносит меньше денег, чем предусматривает график, к нему применяют санкции, прописанные в кредитном договоре: единовременный штраф за просрочку и пени за каждый день просрочки.

При этом заемщик имеет право увеличить сумму платежа по кредиту или полностью погасить свой долг, не дожидаясь окончания срока кредитного договора. По российскому законодательству, заемщик обязан заранее, не менее чем за тридцать дней, предупредить банк о частичном или полном досрочном погашении кредита.

Платежи по кредиту рассчитываются по специальной схеме, в России используется две системы: аннуитетная и дифференцированная.

Массово используется аннуитетная система, когда кредит гасится ежемесячными равными порциями (платежами) на протяжении всего срока действия кредитного договора. При этом проценты по кредиту рассчитываются не на остаток задолженности, а по более сложной схеме.

Дифференцированная система платежей используется довольно редко. По этой схеме сумма основного долга делится на количество месяцев, составляющих срок действия кредитного договора, а проценты по кредиту рассчитываются для каждого месяца по отдельности с учетом того, что сумма основного долга каждый месяц уменьшается. В результате ежемесячный платеж по кредиту постепенно уменьшается.

При погашении кредита на одну и ту же сумму по дифференцированной системе проценты по кредиту составят меньшую сумму, нежели по аннуитетной, поэтому она более выгодна заемщику. Недостаток дифференцированной системы состоит в том, что в начале размер ежемесячного платежа при прочих равных условиях будет намного больше, нежели по аннуитетной схеме. Это может стать препятствием для получения кредита, потому что заемщику для первичных платежей элементарно не хватит дохода.

При погашении кредита ежемесячный платеж не может быть меньше суммы, установленной графиком платежей.

Если у заемщика возникли затруднения с погашением кредита, потому что его доход снизился или же финансовые возможности изначально были переоценены, можно снизить размер ежеме-

4 О.М. Иванов. Стоимость кредита: правовое регулирование. / О.М. Иванов. – М.: Инфотропик Медиа. – 2012. – с. 212.

сячного платежа с помощью процедуры реструктуризации кредита. Как правило, размер ежемесячного платежа уменьшается за счет удлинения срока погашения кредита. Также в рамках реструктуризации заемщику могут предоставить отсрочку по выплате кредита, так называемые «кредитные каникулы».

Кредитная история и влияющие на нее факторы

Кредитная история используется для оценки платежеспособности и добросовестности заемщика. Это набор данных обо всех кредитах заемщика: где и когда он их получал, на какую сумму, насколько аккуратно выполнял свои обязательства перед банком. Состав этих данных определен Федеральным законом от 30.12.2004 №218-ФЗ «О кредитных историях». Хранением и пополнением кредитных историй занимаются специализированные организации – бюро кредитных историй (БКИ). Согласно закону, банки, микрофинансовые организации, кредитные кооперативы и ломбарды обязаны предоставлять информацию обо всех своих заемщиках и поручителях как минимум в одно БКИ, включенное в государственный реестр бюро кредитных историй. Также в БКИ предоставляются сведения, связанные с процедурой оформления личного банкротства.

Из кредитной истории можно узнать, имеет ли заемщик в данный момент задолженность по кредиту, не допускает ли просрочек. Чаще всего данные кредитных историй запрашивают банки, когда рассматривают заявки на кредиты, чтобы оценить платежеспособность потенциального заемщика и решить, выдавать ему кредит или нет. Задержки и пропуски платежей по кредиту портят кредитную историю. Плохая кредитная история может стать поводом к отказу в выдаче нового кредита.

Запросить данные кредитной истории может любая организация или индивидуальный предприниматель, получивший согласие заемщика на запрос данных о нем – без письменного разрешения заемщика БКИ данные не предоставляет. В банке на основе данных кредитной истории оценивают платежеспособность потенциального заемщика и выносят решение: предоставить кредит или нет, если да, то на каких условиях.

Каждый человек может раз в год бесплатно ознакомиться со своей кредитной историей. При необходимости можно изучать свою кредитную историю и чаще, но за это уже придется внести небольшую плату. Чтобы ознакомиться со своей кредитной историей, нужно знать, в каком БКИ она хранится (это может быть не одно БКИ, а несколько). Чтобы узнать, в каком БКИ хранится ваша кредитная история, надо сделать запрос в Центральный каталог кредитных историй Банка России. Свою кредитную историю рекомендуется время от времени проверять, поскольку иногда в нее по разным причинам попадают ошибочные сведения, способные в будущем осложнить получение кредита.

Если заемщик обнаружил ошибки в своей кредитной истории, необходимо обратиться с заявлением в БКИ с требованием перепроверить эти сведения. Если исправить ошибки не удалось, следует обратиться с жалобой в Банк России.

Полная стоимость кредита

С 2008 года банки обязаны указывать в кредитном договоре полную стоимость кредита (ПСК) – сколько конкретно в рублях, долларах или евро заемщик должен заплатить банку с учетом всех сопутствующих платежей (абсолютная сумма платежа). Соотношение ПСК и суммы кредита позволяет оценить размер так называемой «переплаты» – сколько в целом придется заплатить за пользование заемными деньгами.

Принципы ответственного кредитования

Кредит – это всегда очень ответственный шаг, независимо от срока и суммы. Необходимо четко понимать, какие обязательства налагает кредитный договор, а также тщательно просчитать, какой платеж по кредиту будет посильной нагрузкой на бюджет.

Невнимательное отношение к условиям кредита может привести к тому, что

заемщик возьмет на себя непосильные обязательства и резко ухудшит качество жизни, вплоть до полного разорения. Психологи отмечают, что человек, который отдает более трети своего дохода кредиторам, часто теряет стимул к работе и интерес к росту своих доходов. Поэтому один из основных принципов кредитной деятельности состоит в том, что платеж по кредиту не должен превышать 40% дохода заемщика.

«Кроме того, прогнозируя свой бюджет с учетом кредитных платежей, берите в расчет исключительно устойчивые, надежные источники доходов, гарантирующие вашу способность обеспечить погашение кредита. Например, зарплату, доходы от сдачи в аренду квартиры или гаража и т. п. Нельзя надеяться на те доходы, в стабильности и уровне которых нельзя быть уверенными, например, дивиденды от вложения в рискованный бизнес, оплату по дополнительной работе, помощь родственников и т. п.».[5]

Особенно внимательными должны быть клиенты микрофинансовых организаций, потому что при очень высоких ставках даже небольшой долг может превратиться в гигантский, если заемщик не сможет вовремя погасить кредит.

Не менее важно ответственно относиться к обязательствам по кредитному договору. Многие заемщики пропускают платежи по кредитам, не понимая, какие последствия это повлечет за собой. Мало кто знает, что по Гражданскому кодексу РФ банк имеет право обратиться в суд для принудительного взыскания долга, если заемщик пропустит всего один платеж. Конечно, на практике банк будет ждать дольше, но уже три месяца просрочки вполне могут стать основанием для расторжения кредитного договора и требования досрочного погашения кредита под угрозой принудительного взыскания долга через суд.

«Стремительный рост кредитов населению в последнее десятилетие сопровождается ростом числа домохозяйств, которые не вполне понимают возникающие у них в связи с получением кредита риски и обязательства, а также все имеющиеся у них варианты выбора».[6]

Каждому заемщику желательно иметь финансовую «подушку безопасности» в размере двух-трех платежей по кредиту на случай потери работы или трудоспособности в результате болезни или несчастного случая. Как вариант, можно застраховать свою жизнь и здоровье на время погашения кредита, чтобы иметь резервный источник дохода, если из-за проблем со здоровьем возникнут финансовые трудности.

Приобретенный в кредит автомобиль тоже рекомендуется застраховать по КАСКО. Иначе может получиться так, что машину угонят или сожгут, а заемщик останется и без автомобиля, и с долгом перед банком на крупную сумму.

Особенности российского законодательства в сфере кредитования

Деятельность кредитных организаций, их взаимоотношения с заемщиками и БКИ регулируют часть 2 Гражданского кодекса РФ, федеральный закон от 02.12.1990 №395–1-ФЗ «О банках и банковской деятельности», федеральный закон от 16.07.1998 №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)», федеральный закон от 30.12.2004 №218-ФЗ «О кредитных историях», федеральный закон от 16.07.1998 №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)», федеральный закон от 30.12.2004 №218-ФЗ «О кредитных историях», федеральный закон от 02.07.2010 №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», федеральный закон от 21.12.2013 года №353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)», федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регули-

5 Арт Я. А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги / Арт Я. А. – М.: Астрель, 2012. – с. 3

6 Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – с. 17.

рования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника» от 29.12.2014 № 476-ФЗ.

Финансовые посредники

Банки предлагают кредиты на разных условиях. Большинство выбирает кредитную программу по величине ставки – чем меньше, тем лучше. Но далеко не всегда низкая ставка в рекламном объявлении означает, что в действительности на таких условиях кредит может получить любой желающий. Кроме того, условия по кредиту с низкой ставкой могут не устроить заемщика. Например, кредит по низкой ставке надо будет погасить в очень короткие сроки, или лимит кредита будет чересчур мал.

Неискушенному человеку трудно разобраться, чем одно предложение отличается от другого, какой вариант выгоднее. Можно потратить много времени, разбираясь в деталях кредитных программ и сравнивая разные условия. «Финансовая услуга, как правило, имеет сложную договорную форму. Это означает, что полное понимание положения сторон в возникающем правоотношении возможно лишь при внимательном ознакомлении с текстом соответствующего договора, что требует юридической подготовки, которая отсутствует у «среднего потребителя»».[7]

Но можно обратиться за помощью к посреднику, который поможет найти оптимальный вариант.

Посредниками между заемщиками и банками выступают кредитные брокеры. За плату брокер может подобрать наиболее подходящие для клиента условия кредита и взять на себя подачу заявки на кредит и сопутствующих документов. К тому же брокеры часто работают как партнеры банков, которые для своих клиентов могут немного снизить ставку по кредиту или упростить процедуру оформления кредита.

Таким образом, к брокерам имеет смысл обращаться в том случае, когда нужно оформить кредит на большую сумму и даже незначительная разница в ставках и условиях имеет существенное значение. Это может быть потребительский кредит, автокредит, ипотечный кредит или рефинансирование одного или нескольких кредитов.

Если речь идет об ипотечном кредите, брокер может взять на себя и всю работу по подготовке и проведению ипотечной сделки: от сбора документов для подачи заявки в банк до государственной регистрации права собственности на недвижимость.

В частности, брокер может подобрать квартиру для покупки, получить у специалиста отчет об оценке ее рыночной стоимости, подобрать программу ипотечного страхования с оптимальными расценками, организовать передачу денег продавцу квартиры и оформить государственную регистрацию прав собственности заемщика на приобретенное жилье. Поэтому, кроме брокерской компании, в роли посредника между заемщиком и банком нередко выступают риелторские агентства.

В то же время брокерская компания может предложить клиенту риелторское сопровождение сделки.

Брокер может помочь получить кредит заемщикам, которые по той или иной причине получили отказ от нескольких банков. Поскольку банки отказывают в выдаче кредита без объяснения причин, обычному человеку крайне сложно понять, что именно послужило основанием для отказа. Причем причины отказа нередко субъективны и связаны с особенностями системы оценки заемщика, принятой в банке.

К примеру, банк считает чрезмерно рискованным выдавать кредиты работникам полиции и отказывает на этом основании (на первый план выступает профессиональная принадлежность человека). В другом банке могут «браковать» представителей определенной национальности. Брокерам хорошо известные такие нюансы. Опыт работы позволяет им определить, в чем заключается проблема, и порекомендовать банк с иным подходом к оценке заемщиков.

---

7 О. М. Иванов. Стоимость кредита: правовое регулирование. / О. М. Иванов. – М.: Инфотропик Медиа. – 2012. – с. 30.

Институт банкротства как фактор снижения социальной напряженности

С 1 октября 2015 года в России начал действовать закон, который установил процедуру признания банкротом физических лиц. До этого момента частное лицо не имело возможности объявить себя банкротом и освободиться от обязательств, которые не в состоянии выполнить.

Закон определил, что любое частное лицо имеет право подать заявление в суд о признании его банкротом независимо от суммы долга. Также иск о признании банкротом частного лица может подать кредитор, но в этом случае задолженность должна составлять не менее 500 тыс. руб., а просрочка по ней – более трех месяцев.

Суд может принять решение о признании должника банкротом, либо о реструктуризации его долга, либо убедить кредитора заключить мировое соглашение с заемщиком.

В случае признания должника банкротом его имущество подлежит конфискации и продаже с публичных торгов в счет погашения долга. При этом не подлежат конфискации денежные средства до 25 тысяч рублей и жизненно важное имущество, например, единственное жилье, бытовые предметы и личные вещи стоимостью до 30 тыс. рублей, продукты питания, топливо для обогрева помещения, домашние питомцы и домашний скот.

После признания человека банкротом он обязан в течение пяти лет указывать это при заключении всех договоров кредита или займа. На тот же срок ему запрещено занимать руководящие должности в организациях, оформленных как юридическое лицо. Объявить себя банкротом повторно можно не раньше, чем через пять лет.

Открывшаяся возможность избавиться от непосильных долгов актуальна для неплатежеспособных должников банков и МФО. На 1 января 2017 года размер задолженности, просроченной больше, чем на 90 дней только перед банками, превысил триллион рублей. По оценке бюро кредитных историй, на начало 2017 года в России около 600 тыс. заемщиков были потенциальными банкротами.

В некоторых случаях банкротство – это единственная возможность начать новую жизнь, без постоянного нервного напряжения и страха перед службами взыскания, которые далеко не всегда действуют в рамках закона. Однако суд может отказать в признании заемщика банкротом, если посчитает, что он принял на себя заведомо неисполнимые обязательства и вследствие своей недобросовестности нанес ущерб кредиторам. Чтобы суд признал должника банкротом, он должен доказать, что его тяжелая финансовая ситуация возникла в результате неудачного стечения жизненных обстоятельств, а не в результате преднамеренного введения в заблуждение кредитных организаций о своей платежеспособности.

С 1 октября 2015 года по 1 ноября 2016 года по данным общества содействия финансовому оздоровлению FinZdor более тысячи человек освободились от долгов, используя процедуру личного банкротства.

Влияние СМИ на формирование разумного подхода граждан к кредитованию и ответственного поведения заемщиков

СМИ в России публикуют большое количество материалов, направленных на формирование ответственного отношения населения к обязательствам по кредиту. Эти материалы делятся на две основные группы. Материалы информационно-разъяснительного характера решают задачу повышения финансовой грамотности населения, рассказывая об особенностях использования разных видов кредитов и займов, принципах деятельности разных кредитных организаций, о том, для чего нужна кредитная история.

Проблемные материалы разбирают ошибки заемщиков, которые приводят к негативным последствиям, разъясняют, в чем опасность закредитованности и что служит ее причиной. Особенно эффективно в качестве предостережения действуют журналистские материалы, основанные на историях конкретных за-

емщиков, оказавшихся в трудной жизненной ситуации по собственной вине.

Роль СМИ в формировании сбалансированной системы потребительского кредитования и в информировании о возможностях банкротства физических лиц

Одна из ключевых задач СМИ по повышению финансовой грамотности населения – сформировать ответственное отношение к кредитам. Необходимо воспитывать в населении культуру потребления кредитов, учить соотносить свои финансовые потребности и возможности, разъяснять вред импульсивных решений (когда кредит берут под влиянием минутного желания, не задумываясь над тем, какие обязательства это налагает и как долговая нагрузка скажется на качестве жизни).

Другое важное направление деятельности СМИ – информировать население об основных правилах, связанных с получением и погашением кредита, о действиях заемщиков, испытывающих сложности с погашением кредита, о возможностях, которые открывает процедура личного банкротства.

По данным исследования, проведенного по заказу Министерства финансов Российской Федерации в 2015 году, часть населения считает кредитование «опасным и грабительским» способом решения финансовых вопросов. Другие считают кредитование вполне допустимым или даже выгодным в ряде ситуаций и готовы искать наилучшие условия для себя. Третьи готовы брать кредиты практически без раздумий и могут даже не замечать разницы в процентной выплате, не обращать пристального внимания на условия предоставления кредита.

Также в задачи СМИ входит информирование населения о том, какие права имеют заемщики и что нужно предпринять в случае нарушения этих прав. Этот вопрос подробно рассматривается в книге «Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика», авторы которой отмечают: «По мере развития и углубления финансовых рынков эффективная защита прав потребителей финансовых услуг приобретает решающее значение для формирования справедливого, прозрачного и конкурентного рынка финансовых услуг».[8]

Всегда актуальны материалы, связанные с деятельностью микрофинансовых организаций. «Низкий уровень финансовой грамотности потребителей, развитие микрокредитования, увеличивающийся объем просрочки предполагают необходимость активной работы СМИ по информированию о рисках заемщиков МФО».[9]

В рамках борьбы против злоупотреблений на рынке микрофинансовых услуг СМИ должны выявлять и освещать незаконные действия участников этого рынка. Публикации о неправомерных действиях МФО и проблемах их заемщиков служат для привлечения внимания регулирующих и законодательных органов, добросовестных участников рынка, общественных деятелей.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

В 2006 году статья Яна Арта «Потрошители кредитов» (журнал «BusinessWeek Россия», 28.08.2006) стала первым в нашей стране исследованием рынка кредитного брокериджа, включая «серый рынок» кредитования. В статье вскрываются хитрости и мошеннические уловки лжеброкеров. Для чистоты эксперимента, желая изучить проблему изнутри, журналист переквалифицировался в «тайного покупателя». Это нередко используемый и весьма эффективный прием, требующий тщательной подготовки. Цель его – получить достоверную, эксклюзивную информацию «из первых рук».

В ходе подготовки материала специальная рабочая группа журнала «BusinessWeek Россия» подала заявки

---

8 Зеленцова А.В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А.В., Блискавка Е.А., Демидов Д.Н. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – с. 22.

9 Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация». / [Янин Д.Д.и др.]; под. ред. Тайца М.Ю./ – Министерство финансов Российской Федерации. – 2016. – с. 115.

на кредит через 40 с лишним брокерских контор. Подготовленная корреспондентом статья на полном основании могла быть опубликована под рубрикой «Испытано на себе». «Потрошителей кредитов» перепечатали более 400 изданий, включая дневники блогеров и информационные интернет-порталы. В результате журналистское расследование вызвало в обществе бурную ответную реакцию: через две недели после появления разоблачительной статьи ведущие игроки рынка кредитного брокериджа выступили с инициативой по созданию профессионального объединения. Назрела необходимость выработки кодекса профессиональной этики и четкого дистанцирования от разномастных мошенников, порочащих репутацию кредитных брокеров. В конечном итоге публикация в СМИ послужила толчком к созданию Национальной ассоциации кредитных брокеров и финансовых консультантов.

Источник: http://yanart.ru/articles/821-/

Проблемная статья в газете «Ведомости» «Не каждый заемщик может стать банкротом» («Ведомости», 10.01.2017) поднимает вопрос о том, что российские суды выносят решения об отказе в признании банкротами физических лиц по их обращению под любым предлогом. В статье подробно описывается проблема и делается попытка аргументированно объяснить, в чем состоит нарушение буквы и духа закона.

Структура статьи использует принцип «от частного к общему»: вступительная часть рассказывает историю одного должника. «Судебная коллегия по экономическим спорам Верховного суда рассмотрит жалобу жителя Тюменской области Александра Волкова. Тот в ноябре 2015 г. подал в Арбитражный суд Тюменской области заявление о собственном банкротстве. Суд начал процедуру банкротства. Выяснилось, что у Волкова была просроченная задолженность перед 17 кредиторами на 5,4 млн руб., требования залогом не обеспечены. Арбитражный управляющий установил, что «у должника имеется жилой дом, расположенный на земельном участке в совместной собственности с супругой, являющийся единственным жильем», – говорится в определении Арбитражного суда Тюменской области. Какого-либо другого имущества для удовлетворения требований кредиторов хотя бы частично у Волкова не нашлось. На этом основании суд прекратил производство».

В качестве доказательства неединичного характера проблемы используются экспертные комментарии – юристы подтверждают распространение судебной практики отказывать должникам в признании их банкротами, ссылаясь на то, что институт банкротства физических лиц не предназначен для списания долгов в судебном порядке при отсутствии имущества.

Также эксперты в своих комментариях дают правовую оценку подобной судебной практике, указывая, что отсутствие у должника имущества, которое можно использовать для удовлетворения требований кредиторов, не может служить основанием для отказа в признании его банкротом.

Учитывая то, что в статье фактически приводится позиция обеих сторон, можно признать ее соответствующей основному требованию к публикациям этого жанра.

Также в материале озвучена позиция по этому вопросу заинтересованной стороны – представителей банков, которые чаще всего выступают кредиторами несостоятельных должников.

Источник: http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2017/01/10/672295-zaemschik-bankrotom

В интервью «Российской газете» «Стоп-процент» («Российская газета», 12.01.2017) начальник Главного управления рынка микрофинансирования и методологии финансовой доступности Банка России Илья Кочетков рассказывает о правилах деятельности микрофинансовых организаций (МФО).

Разбивка текста на вопросы и ответы в значительной степени облегчает читателям восприятие сложной информации. В статье затрагиваются темы введения новых законодательных ограничений

по предельной долговой нагрузке на клиентов МФО, исключения из государственного реестра более 1700 МФО, упоминается о мерах по противодействию нелегальным кредиторам.

Приведенные примеры понятны читателям. «Если человек занял у микрокредитора 100 рублей, то, согласно новым правилам, он должен вернуть не более 400».

Характерно для этой публикации (как и для других статей просветительского характера, направленных на повышение финансовой грамотности населения) широкое использование различных справочных материалов: данных о деятельности МФО, о заслуживающих внимания прецедентах. Даются советы, как распознать законопослушную организацию и отличить МФО от нелегального кредитора.

Источник: https://rg.ru/2017/01/12/v-rossii-zhestko-ogranichili-dolgovuiu-nagruzku-klientov-mfo.html

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, ч. 2 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 5. – ст. 410.
2. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395–1-ФЗ «О банках и банковской деятельности». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27, ст. 4295.
3. Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 29. – ст. 3400.
4. Федеральный закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ «О кредитных историях». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2005. – № 1. – ст. 44.
5. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2010. – № 27. – ст. 3435.
6. Федеральный закон от 21.12.2013 года № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 51. – ст. 6673.
7. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования реабилитационных процедур, применяемых в отношении гражданина-должника» от 29.12.2014 № 476-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации, 2015. – № 1. – ст. 29.
8. Арт Я. А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги / Арт Я. А. – М.: Астрель, 2012. – 320 с.
9. О. М. Иванов. Стоимость кредита: правовое регулирование. / О. М. Иванов. – М.: Инфотропик Медиа, 2012. – 672 с.
10. Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация». / [Янин Д. Д.и др.]; под. ред. Тайца М. Ю./ – Министерство финансов Российской Федерации, 2016. – 137 с.
11. Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – 112 с.
12. Криворучко С. В. Микрофинансирование в России. / Криворучко С. В., Абрамова М. А., Мамута М. В. – М.: КноРус, 2013. – 168 с.
13. Банковское дело / Под ред. О. И. Лаврушина. / М.: Финансы и. статистика, 2005. – 672 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Перечислите основные виды кредитов и их особенности.
2. Каковы основные параметры кредита?
3. Для чего используется рефинансирование кредитов?
4. Чем плавающая ставка по кредиту отличается от фиксированной?
5. В чем разница между аннуитетной и дифференцированной схемами погашения кредита?
6. Различия между условиями банковских кредитов и займов МФО.
7. Для чего используется кредитная история?
8. Какими законами регулируется взаимодействие кредиторов и заемщиков в России?
9. Каков функционал кредитного брокера?
10. При каких условиях неплатежеспособный заемщик может получить освобождение от долгов в рамках процедуры личного банкротства?

ПОТРОШИТЕЛИ КРЕДИТОВ

Ян Арт, журнал «BusinessWeek Россия» (Москва), №31, 28.08.2006

Пока российские банкиры рассуждают о кризисе невозвратов кредитов, черные брокеры выкачивают из их банков десятки миллионов рублей. Процедура превращения в идеального заемщика банков много времени не занимает: достаточно одного звонка и одной встречи с «нужным» человеком. «Деньги ты получишь гарантированно, – заявил кредитный посредник, вручая Артуру липовую справку о доходах с места работы. В бумаге значилось, что Артур работает заведующим АХЧ некоего ООО, хотя на самом деле молодой человек торговал на рынке. Неделей раньше Артур дал заявку на кредит в ДельтаБанк, но получил отказ. После этого он набрал номер телефона по одному из найденных в интернете объявлений кредитных брокеров. Посредник, представившийся Сергеем Леонидовичем, назвал место рандеву на улице Барклая, 8, – в месте, известном также как «Горбушка». Именно здесь, где «есть все», многие московские брокеры совершают сделки со своими клиентами.

«Берешь паспорт, права – и все, – проинструктировал брокер Артура. – Справка с места работы будет готова. Кредит получишь махом, не сомневайся. Только оденься посолиднее». На следующий день Артур вышел из дверей торгового центра, где размещались стойки нескольких банков, с заметно потолстевшим бумажником.

«Помощники» банков

Как только в банковской сфере появилось само понятие «потребительский кредит», на рынке сразу же возникли посредники, которые за определенную мзду помогают гражданам брать такие займы. Позже таких «специалистов» стали называть кредитными брокерами. Со временем число желающих подзаработать на буме потребкредитования выросло, и сегодня, по разным оценкам, на рынке около сотни посреднических фирм. На Западе кредитный брокеридж вещь настолько распространенная, что получить заем без посредника, который грамотно сориентирует клиента среди множества предложений на рынке, практически невозможно. Однако в России, в отличие от Запада, этот бизнес сразу же приобрел сомнительный оттенок: далеко не все посреднические фирмы стали придерживаться цивилизованных правил игры. Оно и понятно: впечатляющие денежные потоки между банками и населением у многих вызывают желание урвать кусочек пирога, а несовершенство банковской системы дает такую возможность.

В принципе, перечень услуг, предлагаемых брокерами населению, стандартен: подобрать подходящий банк и кредитный продукт, правильно оформить документы, подать их в банк. Разница между белыми и черными брокерами в том, **КАК** они осуществляют эти услуги.

Например, к позиции «правильно оформить документы» черные брокеры добавили такие пункты как сфабриковать фальшивую справку с места работы, «нарисовать» нужную сумму зарплаты или «престижную» должность, обеспечить клиента «профессиональными» поручителями или научить правильно» заполнять анкету для получения кредита. Искажение фактов – традиционный инструмент черных брокеров. Плюс ко всему они берут на себя лоббирование положительного решение о выдаче кредита с помощью «своего» человека в банке. Обычно для этого подкупают рядового клерка, который за каждого клиента получает «откат». Белые брокеры, работающие в партнерстве с конкретными банками, вряд ли смогут гарантировать положительное решение: максимум, что в их силах, – ускорить рассмотрение заявки или обеспечить льготные условия, например, пониженные процентные ставки.

Всего на рынке черного брокериджа в Москве работают 60–80 контор – мелких

фирм, липовых компаний и просто частных лиц. На рынке эту массу мелких игроков «с лица неясным выражением» уже окрестили антиколлекторами. Если коллекторы помогают банкам возвращать просроченные кредиты, убеждая или заставляя заемщиков погашать долги, то черные брокеры, наоборот, делают все для того, чтобы банк заполучил изначально «плохие» кредиты. По подсчетам Елены Докучаевой, директора коллекторского агентства «Секвойя Кредит Консолидейшн», именно черные брокеры поставляют банкам на менее 10% недобросовестных заемщиков.

На 1 июля этого года, по данным Центробанка, объем просроченной задолженности по потребительским кредитам составил приблизительно 39,8 млрд. рублей (точная статистика здесь невозможна, поскольку многие банки не обнародуют реальные объемы просрочек). Стало быть, за последние три-четыре года ущерб российских банков от деятельности черных брокеров составил около 6 млрд. рублей.

Миллион на завтрак

Поиск клиентов брокерами, работающими на грани или за гранью закона, ведется через газетные объявления, радиорекламу, сайты и электронную рассылку, и, как правило, эти средства связи сразу же выдают характер деятельности посредников.

Например, Агентство кредитования физических лиц в лице некоего Анатолия Никонова обещает «любой кредит в течение суток» и «деньги в течение часа». Причем из всех реквизитов «агентство» обладает адресом oleg888882006@yandex.ru и мобильным телефоном 8-926-114-52-32, по которому ныне сообщают, что «обслуживание абонента временно приостановлено».

Какая-то анонимная брокерская контора, обладающая только электронным адресом, сулит «без залога и поручителей до 1 млн. рублей».

Девушка Ксения, ответившая по телефону, указанному в рекламе фирмы с игривым названием «Кредитик» (kreditik@mail.ru), сообщила, что брокеры берут за услуги 12% от суммы полученного кредита и работают с тремя банками – ВТБ-24, Ситибанком и Импэксбанком.

Один из частных брокеров, Константин (8-915-195-49-09, kredit17@mail.ru), пообещал рассмотрение заявок сразу в нескольких банках (он работает по максимальной ставке черных брокеров – 20%). Примерно как и его коллега Марат (136-74-18, credit@creditline.su), который обещал «агенту» «BusinessWeek Россия» «Сделать» несколько кредитов на суммы до 200 тыс. рублей.

Анонимный петербургский брокер с адресом finansconsulting@mail.ru обещает без залога и поручителей 70 тыс. долларов.

Рекорд ставит некая «ИнвестФинансГрупп», предлагающая физлицам кредиты до 10 млн. рублей за 15% комиссионных. Ни один банк России не выдает подобные суммы в рамках потребкредитования, кроме «Зенита», который на прошлой неделе объявил о начале выдачи частных ссуд до 30 млн. рублей.

Сегодня средний размер экспресс-кредита, предоставляемого российскими банками без залога, составляет $5–7 тыс., при наличии обеспечения банк выдает заемщику в среднем $20–25 тыс. Но понятно, что кредиты – о какой бы сумме ни шла речь – готовы оформить далеко не всем.

– Знаешь, что часто заставляет клиента идти ко мне? – рассуждает Валерий, один из нелегально работающих брокеров. – То, что один-два раза он получил отказ в выдаче кредита. И какой-нибудь клерк с поджатыми губками процедил ему: «Мы не сообщаем о причинах принятых решений»... Понятно, что пару раз это услышав и почувствовав себя полным дерьмом, клиент бежит к нам». По словам банкиров, реально деньги получают от 20 до 50% обратившихся за ссудой (все зависит от вида кредита, при экспресс-кредитах отказов больше). А через черных брокеров вероятность предоставления кредита даже тем, кому отказали в нескольких банках, составляет 60% – по оценкам самих же брокеров. Если же речь идет о товарных кредитах, оформляемых в магазинах на конкретную покупку, то в этом случае черные брокеры гарантируют 100-процентный успех: здесь банки легче всего обмануть.

Суть схемы: брокер приводит клиента в крупный торговый центр, где банки открыли пункты экспресс-кредитования. Клерк, сидящий в банковском «загончике»,

оформляет кредит на приобретение товара (телевизора, ноутбука, холодильника и т. п.) на некую сумму. Клиент получает товар, в укромном закутке передает его брокеру, взамен тут же получает наличными примерно половину от суммы кредита, и все разбегаются. Мелкие брокеры, специализирующиеся этих схемах, облюбовали в основном две точки: «Горбушку» и Савеловский рынок.

«Из тени в свет перелетая...»

Наиболее активные участники рынка кредитных брокеров (по результатам контент-анализа BusinessWeek Россия):

ООО «Ваш Финансовый Партнер». Предлагает крупные кредиты под залог недвижимости и так называемые «VIP-кредиты» от 1млн. долларов.

Петербургская компания «Кредитный и Финансовый Консультант». Специализируется на кредитах в сфере недвижимости. В Москве представлена филиалом.

Финансовая группа «Континент». Предлагает «реальную помощь в получении банковских кредитов».

Компания «Фосборн Хоум». Работает прежде всего по ипотечным программам. Экспертами оценивается как один из лидирующих ипотечных брокеров Москвы.

«Российское универсальное бюро». Предлагает «автомобильный и потребительский кредиты», кредиты юрлицам и «просто деньги в долг».

Компания «1Кредит». «Обеспечит вам любые виды кредитования».

Кредитный клуб (www.kreditclub.ru). Обещает «содействие в получении кредитов на основании соглашения о сотрудничестве с рядом крупных ипотечных, розничных и корпоративных банков».

Петербургская консалтинговая компания «МиВа». «Оказывает весь спектр услуг по разработке документов для обеспечения финансирования ваших проектов»

Компания «Альянс-Кредит». Предлагает посреднические услуги практически по всем видам кредитования.

Четкого водораздела между черными и белыми брокерами нет. Есть «полутона», нечто вроде серого брокерства.

Сотрудник Российского универсального бюро Дмитрий обещал «студентке Н» (представитель расследовательской группы BusinessWeek Россия) содействовать в подготовке фальшивой справки и дал телефон «нужного человека».

В компании «УФК-Эксперт» в ответ на просьбу сфабриковать справку ответили: «Подъезжайте, обсудим».

В компании «1Кредит» «завхозу Артуру» менеджер Наталья Кирилловна вручила листок с номером телефона и подписью «Юля»: «Она вам поможет». На проверку телефон оказался одним из тех, что компания указывает в рекламе, а «девушка Юля» легко идентифицировалась с сотрудницей компании Юлией Степаненко.

Менеджер компании «ИнвестФинансГрупп» Роман обещал «что-нибудь придумать» за 300 долларов.

В Кредитном клубе (http://kreditclub.ru/about.php) действовали осторожнее: у того же «завхоза Артура» взяли номер мобильника, по которому вечером перезвонил «нужный человек».

Менеджер группы «Континент» Сергей обещал подсказать, где можно сделать справку о зарплате за 6–10 тыс. рублей.

В ходе расследования BusinessWeek Россия (сделано около 60 запросов сфабриковать справку) «проверку на вшивость» прошли **ТОЛЬКО** пять компаний – «Ваш финансовый партнер», «Кредитный и Финансовый Консультант», «Фосборн Хоум», «Альянс Кредит» и петербургская фирма «Мива-консульт». Здесь в поддельном документе твердо отказали, а сотрудники «Фосборн Хоум» и «Мива-консульт» вообще прервали разговор.

Если сопоставить данные по объемам просрочек по потребительским кредитам и перечень банков, которые нелегалы называют чаще всего в качестве возможного источника кредита, то можно предположить, что более всего от деятельности черных брокеров пострадали Альфа-банк, Банк Москвы и Сбербанк. Активно продвигают черные брокеры и ссуды ВТБ-24, Росбанка, Финансбанка, «Ренессанс Капитала». Сейчас особый интерес мошенников вызывает СМП-банк, недавно получивший лицензию ЦБ на работу с физлицами и объявивший о намерении открыть этой осенью линейку розничных кредитных продуктов.

«Были странные звонки и странные визиты, – говорит Эрнст Мальцев, *начальник управления розничного бизнеса СМП-банка*. – Ощущение, что кто-то ищет к нам подходы, нащупывает почву».

Как показало расследование «BusinessWeek Россия», сегодня с помощью черных брокеров можно получить доступ к кредитным продуктам практически любого банка. Образ «идеального» заемщика: приличная зарплата, солидная должность, высшее образование, наличие недвижимости в собственности и т. д. – на рынке уже сформировался. Это значит, что каким бы строгим ни был отбор в конкретной кредитной организации, клиента всегда можно «подретушировать» настолько, что тот все же без труда сможет получить вожделенную ссуду.

Если речь идет об экспресс-кредитах на небольшую сумму, то заемщику посоветуют, где поставить нужные галочки в анкете и какие цифры вписать: решение по выдаче таких ссуд принимает специальная скоринговая программа. В случаях, когда требуются большие суммы, оформляют потребкредит, для которого уже необходимо пройти собеседование с кредитным инспектором и предоставить пакет документов. Самая распространенная «помощь» – фабрикация справок с места работы. Раньше подделывали и справки 2НДФЛ – до того, как банки наладили сверку данных с отчислениями в ПФР. Зато торговля справками «в свободной форме» с указанием телефона, по которому подтвердят, что клиент «работает в указанной компании», процветает. Цена услуги – от 6 до 10 тыс. рублей. Частные брокеры оказывают ее без запинок, во многих компаниях ей также не брезгуют.

При этом брокеры внушают клиентам, что в этом нет ничего противозаконного. «Фирма, которая даст вам справку, вполне реальная и налоги платит, – убеждал «агента» BusinessWeek Россия брокер Никита. О статье 14.11 Кодекса РФ об административных правонарушениях, предусматривающего солидный штраф за предоставление банку заведомо ложных сведений, брокеры предпочитают не упоминать.

Еще один вариант повысить оценку клиента – приукрасить его послужной список. «Популярная уловка – изменение до неузнаваемости названий низкооплачиваемых профессий, – рассказывает зампред правления банка «Авангард» Валерий Торхов. – Целые списки типичных приемов уже есть у служб безопасности банков. Например, под «координатором перевозок» скрывается грузчик, под «администратором служб безопасности» – охранник.

Свои люди

Помимо консультаций, поддельных справок и лоббирования кредитов черные брокеры могут подобрать клиенту «профессиональных поручителей». Обычно это стоит 10–15 тыс. руб. или 2–5% от суммы кредита. Законы конкуренции и здесь берут свое: реклама некоторых брокеров радостно извещает: «У нас есть дешевые поручители». Выдача кредита через подкуп банковского сотрудника – услуга хоть и дорогая, но широко распространенная. Коррупция продвигается одновременно с услугами брокеров, например, реклама Российского универсального бюро сообщает: «Работаем с посредниками – выплачиваем комиссию агента». В объявлении безымянных авторов со ссылкой на сайт www.easycredit.boom.ru «приглашают к сотрудничеству сотрудников банков» Компания «Кредит24» (www.kredit24.ru) также приглашает «к сотрудничеству представителей банков». Кстати, эта же компания в другой рекламе фигурирует уже под названием «Астра Холдинг».

Обычно «черные брокеры» стараются «покупать» клерков нескольких банков, дабы расширить диапазон своих возможностей. Подобные «покупки» поставлены «на поток», особенно после того, как во многих банках сформированы «продажные команды» работающие за бонусы. Идеологию «дал кредит – получи за это деньги» внедрили в умы рядовых сотрудников сами банки. Не слишком щепетильный клерк легко перешагивает границу между «бонусом» и «откатом».

«То, что клерков легко покупают черные брокеры – не секрет, – говорит Игорь Пономарев, гендиректор компании «Ваш финансовый партнер». – Люди получают по $500–700 в месяц, а на «откатах» зарабатывают в три-четыре раза больше. Текучка кадров в службах потребкредитова-

ния гигантская, в среднем клерки работают по полгода и переходят в другой банк. При таких потоках кадров, умноженных на количество кредитов, вычислить коррумпированных сложно». По словам Пономарева, Ситибанк и Финансбанк своей политикой увеличить объемы выдаваемых кредитов любой ценой, окончательно испортили людей. В крупных банках кипит борьба между командами по продажам, которые стремятся оформить как можно больше кредитов, и командами «рисковиков», цель которых – как можно больше задержать. В этих условиях «продавцы» иногда уходят целыми командами. А для черных профи количество «прихватов» в банках – это вопрос возможностей и, следовательно, числа клиентов. Так, в Российском универсальном бюро «агент» BusinessWeek Россия, представившийся клерком одного из московских банков, получил предложение о «сотрудничестве» за половину от приносимой клиентом прибыли.

Решаем все

В брокеры приходят либо из банков, либо с черного рынка кредитов (те, кто сам в 90-е годы занимался ростовщичеством). Впрочем, бывает, что черные консалтеры подаются в сотрудники солидных посреднических фирм и с ведома или без ведома своих шефов оказывают клиентам сомнительные с точки зрения закона услуги.

«Иногда сами «банковские» сажают какого-нибудь бывшего одноклассника на «ящик» и тот принимает клиентов, но такие обычно работают с одним банком и без размаха, – говорит Валерий, представитель черного брокериджа. – В газете «Сделка» процентов 25 объявлений о кредитах – это сами сотрудников банков и их друзья». По словам Валерия, вербовка идет обычно через знакомых и общих друзей. Услуги разные бывают, вплоть до того, что можно изменить отрицательное решение кредитного комитета – если банк небольшой. И брокеры умудряются находить выходы даже на службу безопасности, хотя, по словам Валерия, купить представителей банковских служб безопасности намного сложней, чем менеджера по продажам.

Более специфическая услуга – решить «вопрос с долгами». С этим к черным брокерам обращаются те, кто вольно или невольно просрочил платеж по уже имеющемуся кредиту и хочет избавиться от телефонных «наездов» банковской службы безопасности. Правда, такую услугу предоставляют далеко не все черные брокеры и не все гарантируют положительный результат. И даже те, кто берется, не всегда справляются. Например, брокер Никита, взявшийся решить проблему с задолженностью по кредитам «Возрождения» и Ситибанка, задание выполнить не смог: звонки от службы безопасности продолжали поступать с той же интенсивностью, что и до «заказа». Среди способов увильнуть от выплат, в отличие от подкупа сотрудников службы безопасности, бывают и менее рискованные.

Например, клиенту могут предложить оформить больничный задним числом, дабы тот мог рассчитывать на отсрочку платежа. Чаще всего подобные услуги обозначают в рекламе черных брокеров эвфемизмом «рассмотрим сложные случаи». Но зазывая проштрафившихся клиентов, брокеры, бывает, даже не скрываются, в частности, одна из таких фирм открыто крутит свои ролики на «Юмор-FM». «Вы взяли кредит и не можете вернуть? Позвоните нам – опытные юристы дадут профессиональную консультацию», – завлекает мелодичный голос. Набрав, указанный номер, понимаешь, что «юристы» предлагают не всегда законные методы.

Как отличить черного брокера от белого

Есть критерии, по которым можно с той или иной долей уверенностью определить «масть» брокера.

Критерий №1. Статус брокера. Черные брокеры зачастую работают как частные лица, без регистрации фирмы. В разговорах с клиентами они замалчивают этот факт или создают видимость, что представляют собой некую компанию. Например, некий Александр Иванович дает объявления как безымянная «консалтинговая компания», тут же предлагая клиентам звонить на мобильный телефон или писать на частный электронный адрес Alexander_05@bk.ru. Серьезная брокерская компания обычно обладает солидным офисом, сайтом,

электронным адресом на базе корпоративных доменов и не предлагает общаться по мобильнику. Черные брокеры часто стараются «подделать» эти признаки, сняв комнатушку в третьесортном «офиснике» и обзаведясь «самопальным» сайтом, который за 400 долларов наскоро слепит любой технически подкованный студент.

Критерий №2. Содержание услуг. Белый брокер не станет предлагать сфабриковать справку о доходах или снабжать клиента подставными поручителями. Для черных брокеров это – один из основных источников дохода.

Критерий №3. Цена услуг. Плата за кредит у белых брокеров составляет 2–3% от суммы кредита, иногда – до 5%. Платеж – всегда после получения клиентом кредита. У черных «цена вопроса» составляет 10–20%, иногда и 25% от суммы. За кредит в день обращения (обычно в рекламных объявления это сформулировано «деньги через час») черный брокер берет половину полученной клиентом суммы.

Ни один белый брокер не попросит у клиента его персональные документы до того момента, когда их надо подавать непосредственно в банк. Многие черные брокеры действуют напролом. Одни просят клиентов «оставить документы для работы», другие уже в рекламе своих услуг предлагают «выслать копию паспорта по указанному e-maily».

Зачастую это шаг к еще одной схеме черного брокерства, в результате которой брокеру остается уже не 10 или 50, а все 100% кредита.

Типичная история: пенсионерке Н. позвонили из банка «УралСиб» и потребовали уплаты 10 тыс. долларов как с поручителя совершенно незнакомого ей человека. Оказалось, что в банке лежит якобы подписанный ей договор поручительства и справка о том, что она работает... заместителем директора газеты «Известия» и копия ее паспорта. Справка и подпись на контракте поддельные, копия – с реального паспорта. Выяснилось, что ранее дама пыталась через брокеров получить кредит и оставляла в одной из сомнительных «контор» свой паспорт. Узнала, что в кредите ей отказано, паспорт забрала, но снятая с него копия «пошла в работу»...

«Деньги на бочку»

Одна из самых распространенных схем черных брокеров – деньги на бочку, моментально, в течение часа. Она рассчитана на «халявщиков» или отчаянно нуждающихся в деньгах людей.

«Агенту» «Business Week Россия» черный брокер Илья обеспечил деньги в течение 40 минут.

...О встрече договорились на втором этаже торгового центра у Савеловского вокзала. Илья усадил «клиента» метрах в двадцати от банковского «загончика» и в течение нескольких минут курсировал между ним и клерком, подавая на подпись «клиенту» кредитный договор и сопутствующие бумаги. «Липовая» справка о месте работы заемщика (некая автосервисная фирма) уже была готова. Один документ наш сотрудник подписал, над прочими призадумался. Заметив сомнения «клиента», посредник испарился. Подождав полчаса, «клиент» пожал плечами и ушел, полагая, что на этом история завершилась.

Однако через некоторое время в квартире нашего сотрудника раздался звонок:

– Добрый день, это Финансбанк. Вы почему по кредиту не платите?

– По какому кредиту?

Голос банковского представителя тяжелеет:

– По кредиту, взятому в Савеловском торговом центре на покупку ноутбука...

– Так я ведь его недооформил.

– У нас бумаги с вашей подписью. Приезжайте, будем разбираться...

В офисе Финансбанка на Каширском шоссе нас встречают несколько внушительного вида мужчин, смахивающих на шифоньеры в вечерних костюмах. Предъявляют знакомые по Савеловскому рынку бумаги.

– Это вы подписывали?

– Вот это точно я... А вот здесь и здесь – не я. Посмотрите сами...

Сделанная впопыхах подделка подписи заметна даже неискушенному наблюдателю, однако «СБшников» она не заинтересовала...

– Ну, все равно, главная бумага как раз та, на которой ваша подпись. Это договор, так что вы должны банку...

– Хорошо, буду платить, сам виноват... Но давайте разберемся в ситуации. Люди,

которые мне эту комбинацию сооружали, явно в контакте с вашим клерком на Савеловском...

Взгляды «шифоньеров» тяжелеют как ранее голоса.

– Это уж наше дело... Сейчас не с нами, а с вами разбираемся...

Это точно. По наблюдениям «Business Week Россия» на следующий день на «Савеловке» ничего не изменилось и Илья со товарищи все также подводили к клерку Финансбанка новых клиентов. И здесь и на «Горбушке» представители банков просто предпочитают «не замечать», что многие заемщики появляются в сопровождении одних и тех же персон.

В ожидании бумаг, за которыми удалился один из СБшников Финансбанка, наш сотрудник стал разглядывать карту Москвы, висящую на стене офиса. Окрик второго СБшника:

– Вам кто разрешил в наши материалы смотреть?

– Какие материалы? Это же просто карта...

– У нас «просто» не бывает. Это секретная карта...

Автор не берется оценить, насколько секретны карты Москвы, висящие на стенах банковских офисов. Но, как мы уже убедились, телефоны и электронные адреса черных брокеров далеко не секрет. Достаточно набрать слово «кредит» в любой интернет-»поисковике» или купить очередной номер газеты «Сделка» и вы получите целый букет предложений «Помогу с кредитом».

Однако службы безопасности банков, подобно рядовым клеркам в торговых центрах, эти объявления не замечают.

«Дело не в том, что у СБ нет желания ловить черных брокеров, – объясняет коллектор Елена Докучаева. – Просто это скорее не их задача, а задача правоохранительных органов».

Между тем для того, чтобы правоохранительные органы начали расследование, им нужно заявление потерпевших. А потерпевших нет: заемщики уходят, удовлетворившись полученными от брокеров наличными, а СБ заняты совсем другим делом – выбиванием из них долгов по прошествии нескольких месяцев.

Из сообщения Николая Кургалина, одного из посетителей форума портала Банки.ру: «Я однажды здесь на форуме поднял такую тему, что СБ замешана в таких делах. И чтобы вы думали? Нашли меня и сделали тонкий намек: хочешь жить спокойно – помалкивай... Решил не искать себе приключений на одно место»...

Можно констатировать: банки не борются с черными брокерами. А скорее учатся у них некоторым методам работы с клиентом.

«Просто Мария» взяток не берет

Еще одно объявление на тему кредитов попало в поле зрения расследователей BusinessWeek Россия.

«Сотрудник банка предоставляет содействие... Денежные кредиты на любые цели, быстрое и качественное оформление, индивидуальный подход к каждому клиенту... Обращайтесь по телефону 8-926-495-55-05 (Мария) или по e-mail: mkozhadey@bk.ru».

Звоним по указанному номеру. По телефону девушка предпочла не представляться («как ваше имя-отчество?» – «зовите просто Марией»), дела не обсуждать, а предложила «встретиться в офисе». На вопрос, сколько будет стоить ее посредничество, сообщила, что ее услуги бесплатны. Когда в России говорят, что вы что-то получите «бесплатно», нормальный обыватель запирает все замки и вызывает роту ОМОНа...

Однако на месте встречи с «просто Марией» нас ожидал не особо искушенный «лохотрон», а... официальный офис ипотечной службы банка «Ренессанс Капитал». С вывеской, охраной у входа и аккуратной переговорной, куда мы вслед за Марией и проследовали.

Выяснилось, что подача таких объявлений – инициатива самих сотрудников банка, которым начальство разрешило таким образом «приманивать» клиентов.

«Почему-то люди часто больше доверяют частным объявлениям посредников, чем официальной рекламе банков, – говорит Мария Кожадей, кредитный эксперт «Ренессанс Капитала». – Вот мы с девочками и решили дать объявления в Интернете. Каждый день по этому объявлению ко

мне приходит 5–6 клиентов. Естественно, при встрече я объясняю, что я никакой не посредник, а сотрудник банка и что все законно и честно. Правда, некоторые, даже сидя в нашем офисе, продолжают спрашивать о моих комиссионных и даже просят помочь с изготовлением фальшивой справки о доходах. Таким, конечно, сразу даем от ворот поворот».

Уверенность клиентов, что лучшая дверь – это задняя, работает на клерков «Ренессанс Капитал» более эффективно, чем масштабная реклама банка. Подобная психология настолько распространена, что банк не смущает возможный негатив для репутации «РК».

Только бизнес

По мнению экспертов, возможно, скоро посредничество в потребкредитовании будет полностью отдано на откуп черным брокерам. В серьезных компаниях, скажем, в «Фосборн Хоум», «вашем финансовом партнере» и «Финансовом и кредитном консультанте», доля бизнеса, связанного с консультационными услугами по потребкредитам, составляет около 10% и продолжает снижаться. Посредники постепенно переориентируются на ипотеку и автокредиты – тот сегмент, который не интересен аферистам из-за его сложности.

«Мы практически отказались от работы по потребкредитам: слишком хлопотно и при законной постановке дела невыгодно, – говорит Игорь Пономарев, гендиректор компании «Ваш финансовый партнер». – Простая арифметика: например, мы или «Фосборн Хоум» берем за услуги 5% от суммы выданного кредита. При традиционных размерах потребкредитов в 100–300 тыс. рублей это нерентабельно. Черные брокеры берут 10–20%. Если человек согласен платить такие деньги, то, видимо, он попросту не собирается отдавать долг банку. И брокерство в области потребкредитов превращается в мошенничество».

Пономарев делает основную ставку на ипотеку и подумывает об открытии коллекторского агентства. Директор «Фосборн Хоум» Василий Белов подтверждает выводы коллеги:

– Для физлиц мы – прежде всего ипотечный брокер. Пока работаем и по потребительским кредитам, но, думаю, скоро это направление сойдет на «нет».

Явление черного брокериджа началось в Москве, но сегодня имеет не только столичную «прописку». В интернете полно рекламы петербургских брокеров, объявления о посредничестве встречаются в самарских, екатеринбургских и ростовских газетах. В воронежской газете «Камелот» постоянно повторяется текст: «Даю в долг от 5 до 150 тыс.», а позвонивших отправляют в местное отделение Росбанка. Но страдает не только российский рынок. Так, в казахстанском Актюбинске недавно разразился скандал: кредитные посредники выманили у жителей города 286 млн. тенге и кинули – кредитов так никто и не получил.

Дело дошло до того, что черный брокеридж уже воспринимается в массовом сознании как естественная плата за кредит. Как утверждают очевидцы, в офис Банка Москвы однажды заявился клиент, получивший положительное решение по кредитной заявке. Будучи на радостях в подпитии, он завопил на весь операционный зал: «А кому, собственно, вручить 10% «отката» за кредит?»

«Ликбез» на «Горбушке»

Большинство черных брокеров – доморощенные психологи и актеры. Дабы убедить клиента в невозможности получить кредит без посредника, брокеры «надувают щеки» и создают впечатление некоего высшего, почти оккультного знания «банковских секретов». Намекают на «особые отношения» с «нужными» людьми в банках. Подавляют собеседника монументальностью своих «экономических познаний».

Развалившись за ноутбуком в кафе «Room» на «Горбушке», брокер Сергей Леонидович убеждал автора этих строк, что иначе чем через посредника «получить сейчас кредит нереально»:

– Все банки потребкредитование вообще скоро сворачивают, – доверительно сообщил брокер. – Есть негласное распоряжение Путина направить все «бабки» в развитие ипотеки...

Видимо, физиономия слушателя особой уверенности в наличии мозгов Сергею Леонидовичу не внушила и он пояснил:

– Им же людям жилье надо давать...

Туповатый «лох» понимающе кивал, внимая этому экономическому «ликбезу».

Другой брокер, встретивший «агента» BusinessWeek Россия в небольшом офисе на той же «Горбушке», за 300 рублей с невозмутимым видом попросту распечатал список кредитных продуктов с сайта www.pro-credit.ru, гораздо менее известного широкой публике чем популярный www.banki.ru и потому выдаваемого мошенником за продукт его «аналитической работы».

Реклама Кредитного клуба (www.kreditclub.ru) утверждает, что «документы клиентов нашей компании банки рассматривают бесплатно». Излишне напоминать, что большинство банков давно уже не взимают деньги за рассмотрение документов.

Именно элементарное незнание толкает клиентов в руки черных брокеров. Итоги недавнего опроса Национального агентства финансовых исследований, ВЦИОМ и портала Банки.ру: 9% россиян не знают о существовании Сберегательного банка России, 11% неизвестен Альфа-банк, 15% не знают Внешторгбанк, 20% не слышали о «Русском стандарте», 24% – о Банке Москвы, 32% – о Ситибанке или Газпромбанке. При этом организаторы опроса отметили: большинство опрошенных заполняли анкету на тематических сайтах и это означает, что уровень финансовой грамотности респондентов «значительно выше среднего». Остается только предположить, какие были бы результаты, если бы опрос проводился на улице.

– «Теневики» почувствуют себя менее уверенно, когда люди наконец научаться открывать интернет и поймут, что не стоит платить сотни долларов только за нажатие пары кнопок на клавиатуре, – говорит Василий Белов, шеф «Фосборн Хоум». – Конечно, человек не захочет копаться в сотне корпоративных сайтов банков, выписывая и сравнивая условия кредитов. Но сейчас в интернете появляются проекты, которые позволяют увидеть кредитные предложения сразу от нескольких десятков банков, одним нажатием кнопки сравнить процентные ставки и распечатать список необходимых документов.

Мнение Белова разделяют, судя по данным опросов, 88% банковских менеджеров, которые считают, что интернет становится главным средством коммуникации потенциальных заемщиков с банком.

– Однако банки довольно осторожно относятся к размещению информации на порталах-»собирателях» информации, – рассказывает Александр Дмитриев, шеф портала Про-Кредит.ру. – Очевидно, полагая, что общий каталог кредитных предложений может продемонстрировать более привлекательные условия конкурентов. Но люди, ищущие кредит, хотят прежде всего сравнить условия и возможности получения займа в разных банках. И все равно такую возможность найдут. Вопрос в том, где найдут, – на сайтах или у «черных брокеров». А последние часто продают клиентам прошлогодний снег – совершенно открытую информацию о кредитных предложениях.

На заре перестройки утверждали, что «черные рынки» порождает дефицит. Дефицита кредитов на российском рынке нет. Есть дефицит открытости информации. Причем всех «игроков» – и банков, и клиентов.

Скрывать причины отказа – российское, а не общемировое «ноу-хау». Российские финансисты полагают, что сделать причины отказов «прозрачными» пока нереально.

– Законодательство сильно ограничивает источники, которые банки имеют право использовать при проверке информации о заемщике, – говорит Василий Белов. Поэтому банк, сообщив причину, может «подставиться». Будет развита инфраструктура бюро кредитных историй – будет «прозрачность» отказов.

Выгодное дело

Опыт подтверждает: гений и злодейство – две вещи несовместные. Не стоит представлять «черных брокеров» гениями банковского закулисья. Зачастую они зарабатывают просто на безграмотности населения: несмотря на все радиоролики, телевизионного зятя, выпрашивающего деньги на новую резину, тонны буклетов, рекламных листовок и наклеек, люди просто не знают, в какие банки можно обратиться за кредитом. Или в национальной традиции полагать, что самая надежная дверь только с черного хода? Но в любом случае

не стоит думать, что клиентами брокеров становятся те граждане, кто изначально не собирается возвращать кредит (такой вид мошенничества уже окрестили «целевой невозврат кредита»).

«Часть денег мы делаем на откровенных «чайниках», – рассказывает брокер Валерий. – Предположим, пришли за неделю человек 10–20. Поможешь оформить им бумажки и отправишь в банк. Из них 6–7 человек всем параметрам банка соответствуют, и им в любом случае кредит дадут из без нашей помощи, но они нам все равно платят». Однако и здесь клиент может стать невинной жертвой: нечистоплотный брокер, пользуясь неискушенностью клиента, при желании легко убедит в том, что тому не светит ссуда, а потому хорошо бы «подправить биографию». По словам Валерия, даже если клиент через брокера ничего делать не будет – не проблема, ведь в крайнем случае за час разговора свои 500 рублей посредники всегда получат.

Разумеется, деньги за кредит посреднику захотят заплатить не все: игра в «лохотрон» – традиция народная и обоюдоострая. У черного брокера нет никакой гарантии, что клиент его отблагодарит, и большинство из них прибегает к психологическим ухищрениям.

Один из распространенных приемов: клиенту сообщают, что оплату за «положительный результат» он должен внести после принятия банком решения о выдаче кредита, но как минимум за день до непосредственного получения денег.

«Большинство клиентов тут же нас «просчитывают» и «соображают», что в банке у нас – свой человек и если не заплатить, то он выдачу кредита в последний момент отменит, – смеется Валерий. – На самом деле выдачу наличных после положительного решения никто отменить не может, но народ «на всякий случай» платит исправно».

Еще один прием – составить договор, текст которого «намекает» на неприятности, если клиент посмеет «бросить» посредника».

Типовой контракт фирмы «1Кредит» гласит, что «в случае неоплаты» клиент разрешает компании «переуступить долг... другому лицу». Воображение искушенного обывателя это самое «другое лицо» рисует весьма мрачным, небритым и какой-нибудь «не той» национальности. Естественный вывод клиента: лучше заплатить, чем иметь перспективу появления «другого лица» на своем горизонте.

На деле такой договор имеет сомнительную юридическую силу, поскольку услуги брокера завуалированы под «содействие в позитивном решении» и «полный комплекс выполненных работ».

По оценкам разных специалистов, в среднем частный черный брокер зарабатывает ежемесячно от 100 до 300 тыс. рублей. Его доходы формируются из поступлений от консультаций (до 15 тыс. рублей в месяц) и комиссионных за кредит (100–180 тыс. рублей), Расходы у посредника тоже немалые: аренда офиса стоит 10–20 тыс. рублей в месяц (частники работают на дома, а встречаются с клиентами в кафе или на той же «Горбушке»); за липовую справку с работы брокер компенсирует фирме, ее выписавшей и готовой в случае чего подтвердить наличие сотрудника, 80% суммы, уплаченной клиентом; за предоставление кредита, оформленного через «своего» человека в банке, брокер отдает половину полученной им суммы. В масштабах страны, по приблизительным подсчетам, за весь период кредитного бума в карман черных брокеров легло около 4 млрд. рублей.

Каждый день объем долгов жителей России перед банками возрастает в среднем на 80 млн. рублей. Каждый день просроченные долги россиян (их реальную сумму никто не берется оценить) увеличиваются еще больше. Каждый день в интернете появляются десятки новых объявлений типа «помогу взять кредит». Этот бизнес процветает и, судя по всему, будет процветать еще долго – пока на такие услуги есть спрос.

«Быть иль не быть?»

Перспективы брокерства наблюдатели оценивают по разному. Если суммировать скептические оценки по поводу борьбы с черными брокерами, то сводятся они примерно к следующему:

Черное брокерство не умрет, поскольку оно попросту не мешает банкам. Ну

и что, что именно черные брокеры поставляют банку львиную долю недобросовестных заемщиков? Все равно их меньше, чем добросовестных. На старте кредитного бума банки гнались за «массой» клиентов и закладывали в свои процентные ставки риски невозвратов. В результате двое порядочных клиентов своими платежами покрывали убытки от одного мошенника. И сейчас продолжается борьба «за сегмент рынка».

Поэтому на первом месте – «даешь клиента!». А уже на втором – «борьба за чистоту рядов».

«Задача не только увеличивать долю рынка, но и снижать объем невозвращенных кредитов уже поставлена в большинстве банков, – возражает Елена Докучаева, шеф «Секвойи». – В жесткой конкуренции процентные ставки снижаются и банки уже не могут закладывать риск невозвратов в свою маржу».

По мнению Докучаевой, профилактике «кризиса невозвратов» способствует создание БКИ и активное развитие рынка коллекторских услуг. Третий шагом могла бы стать борьба с черными брокерами.

Некоторые специалисты ставят под сомнение правомочность существования всего института кредитного брокерства, без деления на черных и белых.

«Давайте говорить о том, за что брокер, собственно, получает деньги, – рассуждает Василий Белов. – Услуга, которую предоставляют большинство брокеров в России, – это упаковка документов в папочку. Это тупик, потому что, с одной стороны, банки будут упрощать процедуру кредитования физлиц, а с другой – люди начнут разбираться в кредитном рынке и вряд ли захотят отдавать деньги только за «воздух».

Белов полагает, что на рынке останутся только ипотечные брокеры, которые смогут обеспечивать клиенту не только полный комплекс услуг, включая риэлторские, не только информацию и «упаковку документов», но и льготные условия кредитования.

«Сегодня кроме нас и компании «Просто ипотека» из брокеров этого не у кого нет, – утверждает он. – А должно быть. Банки уже осознали необходимость ипотечных брокеров и готовы идти на создание партнерских программ.

Только на этой базе брокер может обеспечить клиентам выгодные условия кредитования. Не удобные, заметьте, а выгодные!

Когда брокер в своей рекламе говорит «Удобно» – это лукавство. Клиенту все равно, будет брокеру удобно или нет получать кредит, ему главное, чтобы было выгодно. Тем паче, что в случае с ипотекой разница даже в 1–2 процентных пункта превращается за 10–20 лет в весьма солидную сумму».

Игорь Пономарев, директор компании «Ваш Финансовый Консультант», в принципе согласен с мнением Белова и считает компанию «Фосборн Хоум» классическим примером того, как должен развиваться ипотечный брокер. Пономарев прогнозирует, что банки будут активно развивать «дочерние» компании ипотечных брокеров и магистральное развитие ипотеки пойдет именно через них.

Георгий Качейшвили, директор московского филиала брокерской компании «Кредитный и Финансовый Консультант», с такой оценкой не согласен.

«Не думаю, что рамки брокеров сузятся до ипотеки, – говорит Качейшвили. – В работе брокера с банками лизинг, факторинг или ипотека часто взаимосвязаны. Другое дело, что скорее всего клиентами брокеров останутся юрлица, которые нуждаются в сложных кредитных программах или линиях, требующих профессиональное сопровождение».

В любом случаем, почти все сошлись во мнении, что как только кредитный бум пройдет ажиотажный период, «посредничество в получении кредита сойдет на «нет» и черные брокеры останутся без клиентуры.

«Снимаю порчу с кредитных историй»

Верны ли сроки жизни, отпущенные черным брокерам нашими собеседниками, – покажет время. Пока же ситуация складывается так, что ни технологическое, ни законодательное развитие рынка посредникам не мешает. Напротив, открывает для них новое поле деятельности.

Появились две новации, которые теоретически могут дать пищу для новых услуг черных брокеров.

Первая – институт кредитных историй, которые в перспективе должны стать основой банковских решений о кредитовании того или иного физлица. Исключена ли возможность, что в «меню» черных брокеров появится новое «блюдо» – подчистка кредитных историй?

«В БКИ «влезать» мы не пробовали, по моему, это нереально, – говорит черный брокер Валерий. – Другое дело, что пока мало у кого из клиентов появились кредитные истории».

Елена Докучаева, в свою очередь, полагает, что именно развитие системы БКИ поставит крест на черных брокерах.

Вторая тема – грядущий закон о личном банкротстве, который активно обсуждается законодателями, юристами и финансистами.

Его сторонники полагают, что закон создаст цивилизованные механизмы для выхода из пике неплатежей. Пиарщики подают законопроект как инструмент «защиты граждан, оказавшихся в долговой кабале». Прагматики называют закон «пробанковским» и оценивают как попытку «подстелить соломку» на случай предрекаемого «кризиса невозвратов». По их мнению, законопроект по сути создает механизм превращения должников в «крепостных», позволяя кредитору регулировать имущество и дела должника и держать его под законным «колпаком». Но палка получается о двух концах: возможно, появятся «умельцы», которые будут обеспечивать «перебравшим» с кредитами клиентам липовое банкротство – с переписью имущества на любимую тещу и тому подобными ходами.

«Риск всегда есть: в России не отказываются от возможности подзаработать на лишней лазейке», – соглашается Игорь Пономарев, шеф «Вашего Финансового Партнера».

«Чтобы процедура банкротства не стала лазейкой для любого должника, важно четко определить его механизмы и установить своего рода «ценз» банкротства – сумму необеспеченных долгов, при котором можно объявлять себя банкротом, – считает Елена Докучаева.

Кредитные сводники

	Тарифы белых брокеров	Тарифы черных брокеров
Консультация	Бесплатно или до 500 руб.	300–500 руб.
Комиссионные за полученный кредит	2–3% от суммы кредита	10–20%
Подготовка и реализация ипотеки «под ключ»	8.000–15.000 руб. или 1–2% от суммы кредита	Не предоставляют
Составление бизнес-плана под кредит для малого и среднего бизнеса	Около $500	Не предоставляют
Липовая справка о доходах с места работы (с подтверждением по телефону)	Не предоставляют	5–10 тыс. руб.
Предоставление поручителей	Не предоставляют	10–15 тыс. руб. или около 2–5% от суммы кредита
Решение проблемы при возникновении просроченной задолженности	Не предоставляют	10% от суммы долга
Решение проблем при нежелании возвращать кредит	Не предоставляют	30–40% от суммы долга
Выдача наличных в течение часа	Не предоставляют	50% от суммы "подставного" товарного кредита

НЕ КАЖДЫЙ ЗАЕМЩИК МОЖЕТ СТАТЬ БАНКРОТОМ

Суды отклоняют просьбы граждан, у которых нет имущества для расплаты с кредиторами

«Ведомости», 10.01.2017

Судебная коллегия по экономическим спорам Верховного суда рассмотрит жалобу жителя Тюменской области Александра Волкова. Тот в ноябре 2015 г. подал в Арбитражный суд Тюменской области заявление о собственном банкротстве. Суд начал процедуру банкротства. Выяснилось, что у Волкова была просроченная задолженность перед 17 кредиторами на 5,4 млн руб., требования залогом не обеспечены. Арбитражный управляющий установил, что «у должника имеется жилой дом, расположенный на земельном участке в совместной собственности с супругой, являющийся единственным жильем», говорится в определении Арбитражного суда Тюменской области. Какого-либо другого имущества для удовлетворения требований кредиторов хотя бы частично у Волкова не нашлось. На этом основании суд прекратил производство.

Так же поступили и суды последующих инстанций, говорится в картотеке арбитражных дел. Суды указали – при отсутствии имущества становится недостижимо удовлетворить хотя бы часть требований кредиторов. А законодательство о банкротстве физлиц не направлено лишь на решение задачи по списанию в судебном порядке долговых обязательств такого гражданина.

С весны прошлого года на практике стали встречаться случаи, когда суды прекращали процедуры банкротства граждан, ссылаясь на отсутствие у них имущества, подлежащего реализации, рассказывает советник юридической фирмы Saveliev, Batanov & Partners Радик Лотфуллин. При этом суды указывают, что институт банкротства физлиц не предназначен для списания долгов в судебном порядке при отсутствии имущества, продолжает он. Однако в законе о банкротстве среди оснований для прекращения производства нет такого пункта, подчеркивает Лотфуллин. Что касается недобросовестных должников, которые набирают заведомо невозвратные кредиты, то суд, завершая производство по делу, и должен решить, является должник добросовестным или нет.

Банки в суд ходить не любят

В основном дела о банкротстве инициируют сами должники, говорят представители ВТБ и «Русского стандарта». При этом, по словам представителя ВТБ, на банкротство подают преимущественно клиенты, имеющие задолженность по беззалоговым кредитам. Случаи с обеспеченными кредитами единичны. Сам банк подает на банкротство только в отношении наиболее злостных и крупных неплательщиков. Всего таких дел около 50, говорит представитель ВТБ.

Суть проблемы в том, что в действующем законе о банкротстве (к которому Минэкономразвития уже разработало поправки для устранения этого пробела) не говорится о том, что цель банкротства гражданина – это списание долгов, а не реструктуризация или, например, реализация имущества, объясняет председатель совета директоров правового бюро «Олевинский, Буюкян и партнеры» Эдуард Олевинский. Нередко суды исходят из того, что процедура реализации имущества не может быть проведена, если подлежащего реализации имущества нет, подтверждает он. Однако по смыслу закона понятно, что цель банкротства – это освобождение от обязательств, которые невозможно исполнить, это же следует и из пояснительной записки к законопроекту, указывает Олевинский. Поэтому, по его мнению, Верховный суд совершенно правильно принял дело к рассмотрению. Ведь если у гражданина есть средства для проведения процедуры бан-

кротства, то она должна быть завершена и если суд признает должника добросовестным, то его долг должен быть списан, делает вывод Олевинский. «Неудивительно, что этот вопрос дошел до Верховного суда, и скорее всего судебные акты предыдущих инстанций будут отменены и дело будет направлено на новое рассмотрение», – прогнозирует Лотфуллин.

Сбербанк принимает участие примерно в 10000 дел о банкротстве граждан. В абсолютном большинстве случаев инициаторами выступили сами граждане, говорит начальник управления принудительного взыскания и банкротства госбанка Евгений Акимов. Он указывает, что в его практике редко встречались случаи, когда производство прекращалось при отсутствии у должника имущества. По словам Акимова, это не может являться препятствием для введения процедуры банкротства, поэтому при уплате должником средств, необходимых для покрытия будущих расходов на проведение процедуры банкротства (вознаграждение финансовому управляющему и основные расходы на проведение процедуры), оснований для прекращения производства по делу нет.

Россияне почти не пользуются возможностями закона о банкротстве физических лиц

Урегулирование проблемной задолженности в рамках дела о банкротстве гражданина является более удобным и экономичным инструментом работы для банка по сравнению с исполнительным производством, указывает Акимов. А отказ от банкротства увеличивает как продолжительность самой процедуры взыскания, так и издержки банка. Ведь в процедурах исполнительного производства погашение задолженности осуществляется в меньшем объеме и в более продолжительные сроки, говорит Акимов.

Представитель «Тинькофф банка» от комментариев отказался, его коллеги из Бинбанка и «Открытия» на запрос не ответили. Представители ВТБ и «Русского стандарта» комментировать проблему про существу не стали.

Банкротов уже десятки тысяч

Источник: подсчеты правового бюро «Олевинский, Буюкян и партнеры» по данным картотеки арбитражных дел.

ДОЛГОВУЮ НАГРУЗКУ ЗАЕМЩИКОВ ОГРАНИЧИЛИ

«Российская газета», 12.01.2017

Гражданам, которые занимают деньги у микрофинансовых организаций, жить стало проще. С нового года вступила в силу норма, которая более жестко, чем раньше, ограничивает долговую нагрузку клиентов МФО.

По ней сумма долга по процентам не может быть больше трех тел займа. То есть если человек занял у микрокредитора 100 рублей, то должен вернуть не больше 400, из которых 100 – основной долг, 300 – максимальные проценты – штрафы и пени туда не входят. Об этом «Российской газете» рассказал Илья Кочетков, начальник Главного управления рынка микрофинансирования и методологии финансовой доступности Банка России.

Какие новые нормы, касающиеся защиты прав заемщиков МФО, вступили в силу в 2017 году?

Илья Кочетков: В 2016 году поправками в Закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» для МФО был введен запрет на начисление по договорам краткосрочного потребительского займа процентов свыше четырехкратного размера суммы займа. С 1 января 2017 года это ограничение усилено. Теперь размер начисляемых процентов не может быть больше трехкратного размера суммы основного долга.

В случае возникновения просрочки ограничение по процентам составляет двукратную сумму непогашенной части займа до момента частичного погашения заемщиком суммы займа или уплаты начисленных процентов.

Сколько микрофинансовых организаций было исключено из госреестра в 2016 году?

Илья Кочетков: Банк России стремится к тому, чтобы на рынке работали только добросовестные, законопослушные и жизнеспособные участники, соответствующие требованиям регулятора. К концу 2016 года из государственного реестра были исключены сведения о более чем 1700 систематически нарушающих закон, не вступивших в саморегулируемые организации (СРО), не отвечающих установленным требованиям или не осуществляющих деятельность МФО.

Что ЦБ предпримет, чтобы исключенные из госреестра МФО не пополнили ряды нелегальных кредиторов?

Илья Кочетков: Борьба и с так называемыми нелегальными кредиторами в 2016 году проводилась совместными усилиями Банка России, саморегулируемых организаций, МФО, правоохранительных органов.

Регулятор выступил с рядом инициатив. В их числе были такие, как ужесточение ответственности за осуществление нелегальной микрофинансовой деятельности – повышение размеров административных штрафов, введение уголовной ответственности физических лиц-организаторов при многократном выявлении нарушений, а также лишение судебной защиты лиц, нарушающих закон и нелегально работающих на микрофинансовом рынке. Надеемся, они будут реализованы в 2017 году.

Что нужно знать об МФО

МФО – это коммерческая или некоммерческая некредитная финансовая организация, не являющаяся банком и выдающая займы в соответствии с Федеральным законом от 02.07.2010 №151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» и Федеральным законом от 21.12.2013 №353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».

МФО представлены в самых отдаленных уголках страны, где не работают банки или произошло сокращение банковских офисов. МФО предлагают продукты, с которыми не работают банки (займы на короткий срок и на незначительные суммы, займы без обеспечения). В числе других особенностей работы микрофинансовых организаций то, что они быстро принимают решения о выдаче займов, финансируют более

рискованные проекты и стартапы в сегменте малого и среднего предпринимательства, предоставляют займы клиентам, которых не кредитуют банки. Речь, к примеру, идет о тех случаях, когда у потенциального заемщика нет кредитной истории или постоянного дохода.

В 2016 году произошло разделение МФО на микрофинансовые и микрокредитные компании (МФК и МКК).

Для МФК требование к наличию собственного капитала составляет 70 миллионов рублей. Такие компании могут привлекать средства физических лиц, не являющихся учредителями (участниками, акционерами). Но не менее 1,5 миллиона рублей – это, своего рода, гарантия того, что лицо, предоставляющее заем МФК, является квалифицированным инвестором, отдающим себе отчет в степени принимаемых рисков. Те МФО, сведения о которых были внесены в государственный реестр микрофинансовых организаций до 29 марта 2016 года, автоматически признаются МКК, но обязаны до 29 марта 2017 года привести свое наименование в соответствие с новыми требованиями. МКК не могут привлекать средства от граждан, не являющихся их учредителями. Банк России осуществляет надзор за МФК. Контроль за соблюдением профильного законодательства МКК осуществляют саморегулируемые организации (СРО). Надзор за СРО осуществляет Банк России.

«Займы до зарплаты»

PDL (payday loans) – это краткосрочные займы (обычно сроком до 1 месяца, но не более 2 месяцев) на небольшие суммы (до 15 тысяч рублей, но не более 30 тысяч рублей).

Ставки по таким займам высокие в относительном выражении. В абсолютном выражении, учитывая то, что заем выдается на небольшую сумму и на короткий срок, расходы заемщика вполне приемлемы. Если, к примеру, человек взял заем на неделю – переплата не составит большой суммы.

Существует ограничение – в виде установленного значения предельной стоимости кредита (ПСК). Выдача на худших для заемщика условиях – незаконна.

Важно помнить, что «займы до зарплаты» имеет смысл брать только в экстренных случаях. В целом по рынку МФО «займы до зарплаты» составляют не более 20 процентов от общего портфеля МФО.

Чем еще занимаются МФО помимо выдачи займов населению

МФО выдают займы малому и среднему бизнесу, ставки здесь ниже банковских. У начинающих бизнесменов больше шансов получить заем в МФО, чем в банке.

Для осуществления своей деятельности МФО привлекают средства в виде займов или выпусков облигаций. Привлекать средства в виде займов они могут от юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, физических лиц – учредителей МФО и просто сторонник физических лиц. Средства, предоставленные МФО не являются вкладами, на них не распространяется система страхования вкладов.

За МФО часто ошибочно принимают нелегальных кредиторов, которые маскируются под законные микрофинансовые организации

Нелегальные кредиторы не являются участниками рынка МФО, их деятельность не регулируется и не контролируется Банком России.

При получении займа в организации, не имеющей статуса МФО, то есть, у нелегального кредитора, гражданин сильно рискует. Возможен обман, а интересы такого заемщика не будут защищены законом. Из-за отсутствия всей информации о размере обязательств и обо всех условиях займа (полной стоимости займа) при получении займа, гражданин может оказаться должным астрономическую сумму со всеми вытекающими отсюда последствиями. Кроме того, клиент нелегальных кредиторов рискуют стать жертвой незаконных методов взыскания долга.

Как не стать клиентом нелегального кредитора

– Сведения об организациях, имеющих статус МФО, выполняющих правила работы, установленные для защиты прав граж-

дан, содержатся в государственном реестре МФО, который ведет Банк России.

– Реестр находится в открытом доступе на сайте Банка России по адресу: http://cbr.ru/finmarkets/files/supervision/list_MFO.xlsx. Перед получением займа нужно свериться с данными реестра. В нем нет сведений о нелегальных кредиторах. Если услуги предлагает лицо, сведений о котором гражданин не нашел в реестре, значит, такое лицо является нелегальным кредитором, брать заем у него не следует.

Особенности ипотеки как вида кредитования

Ипотечным кредитом называют кредит под залог недвижимости. Ипотека – это форма обеспечения по кредиту, когда предметом залога (обеспечения) выступает объект недвижимости.

Российский ипотечный рынок берет свое начало в 1998 году, когда был принят федеральный закон «Об ипотеке (залоге недвижимости)», определивший правила получения кредитов под залог недвижимости. Однако масштабно предлагать ипотечные кредиты банки начали только к 2002 году, а массовый спрос сформировался еще позже (к 2004 году).

Ипотечные кредиты делятся на два вида: целевой и нецелевой. В России больше всего распространены целевые ипотечные кредиты для приобретения жилья – квартиры, апартаменты, дома или таунхаусы.

Залогом по такому кредиту служит приобретаемая жилплощадь. Причем кредит можно получить как для покупки квартиры, комнаты, дома на вторичном рынке, так и для оплаты жилья на стадии строительства.

Нецелевой ипотечный кредит выдается заемщику для его личных нужд под залог принадлежащей ему недвижимости. Также под залог собственной недвижимости предоставляются целевые ипотечные кредиты: для оплаты расходов на ремонт, на строительство жилого дома, на приобретение гаража или дачи.

Обеспечение кредита

Особенность ипотечного кредита состоит в том, что заемщик заключает с банком не только кредитный договор, но еще и договор ипотеки. Договор ипотеки представляет собой соглашение о залоге недвижимого имущества в качестве обеспечения по кредиту, оформляется в виде закладной и подлежит обязательной государственной регистрации. В договоре ипотеки должны быть указаны предмет ипотеки, его оценка, размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого ипотекой.

«Одалживая деньги на дом или квартиру, банк весьма придирчиво относится к объекту приобретения. Для него это – прежде всего, залог, реализация которого должна обеспечивать возврат одолженных средств, если заемщик не сможет погасить кредит. А значит, недвижимость должна иметь хорошие продажные характеристики, чтобы ее можно было быстро реализовать. Качество недвижимости должно быть достаточно высоким, чтобы обеспечивать стабильную цену на данное жилье на весь срок погашения кредита – десять, двадцать или тридцать лет.

Не соответствует требованиям банка ветхое жилье, дома под снос или реконструкцию, квартиры с незаконной перепланировкой, без подключения к электрическим, паровым или газовым системам отопления, без исправного сантехнического оборудования, и крыши – для квартир, расположенных на последних этажах».[1]

По российскому законодательству в случае неисполнения заемщиком обязательств по погашению кредита банк имеет право потребовать продажи залога, чтобы из вырученных средств погасить остаток долга.

Так как кредитор заинтересован в сохранности залога, кредитный договор может содержать условие, по которому заемщик обязан позволять регулярно осматривать недвижимость, которая служит предметом залога, чтобы убедиться, что с ней все в порядке.

Недвижимость, которую приобретают на кредитные средства, оформляется в собственность заемщика. Однако право собственности ограничивает обременение по кредиту. Без согласия банка заложенную недвижимость нельзя подарить или обменять. Продать предмет залога можно только с разрешения банка – что-

1 Арт Я. А. Ипотека. Руководство к действию. / Арт Я. А. – М.: АСТ, 2013. – 44 с.

бы досрочно погасить кредит. Ипотечный кредит погашается досрочно, если заемщик не может или не хочет продолжать выплачивать кредит, чтобы за счет вырученных средств погасить остаток долга перед банком. Чаще всего это происходит в том случае, когда у заемщика возникают финансовые трудности и он не может продолжать выплачивать кредит. Иногда заемщики досрочно погашают кредит потому, что решили приобрести другое жилье, более просторное или комфортное. Как правило, в этом случае заемщик продает жилье из-под залога, а затем снова берет ипотечный кредит для приобретения другого объекта недвижимости.

Благодаря тому, что ипотечный кредит имеет обеспечение, ставки по таким кредитам более низкие, чем по кредитам без обеспечения.

Срок погашения

Основное отличие ипотечного кредита от всех остальных займов заключается в его продолжительном сроке. Большинство российских банков предлагает ипотечные кредиты на 20–25 лет, хотя фактически средний срок выданных ипотечных кредитов в стране составляет 15 лет, а погашают ипотечные кредиты в среднем за семь лет.

В других странах ипотечные кредиты могут выдаваться и на более длительный срок. Например, в США ипотеку выдают на 30 лет, а в Японии кредит на приобретение жилья можно получить на 100 лет.

В России существует неписаное правило: погашение ипотечного кредита должно завершиться до наступления пенсионного возраста, так как считается, что с выходом на пенсию платежеспособность заемщика резко снижается.

«Так что для большинства заемщиков самый долгий срок, на который можно разжиться ипотекой, определяется как разница между 65 годами для мужчин и 55 годами для женщин и возрастом на момент выдачи кредита. Исходя из этого, рассчитывается максимально возможный срок погашения кредита. Таким образом, получить кредит на тридцать лет может женщина не старше 25 лет и мужчина не старше 30 лет, пятидесятилетний мужчина может рассчитывать на кредит сроком не больше десяти лет, а пятидесятилетняя женщина и того меньше – всего на пять лет».[2]

В некоторых случаях можно договориться о выдаче ипотечного кредита, срок погашения которого заканчивается уже после наступления пенсионного возраста. Но для этого, скорее всего, потребуется дополнительное обеспечение: по достижении пенсионного рубежа придется взять в созаемщики совершеннолетних детей или оформить в залог еще какой-нибудь объект недвижимости.

Первоначальный взнос

Ипотечный кредит крайне редко выдают на сумму, равную полной стоимости жилья. Обычно банк готов предоставить до 80% стоимости жилья, а остальную часть средств заемщик должен внести сам. Эти средства называются первоначальным взносом.

Первоначальный взнос для получения кредита на приобретение квартиры в среднем составляет 20% от стоимости приобретаемой недвижимости. Он может быть и ниже, особенно если речь идет о покупке квартиры у компании из числа партнеров банка или банк сам финансировал строительство. Более высокий первоначальный взнос требуют внести для получения кредита на приобретение жилого дома, он может составлять от 30 до 50% от его стоимости.

«Минимальный размер первоначального взноса в разное время может увеличиваться или уменьшаться в зависимости от степени благоприятности экономической ситуации в стране или от различных программ банков. В периоды стабильности размер первоначального взноса снижается до уровня 10–20 процентов от стоимости недвижимости, и даже до ноля. В кризисные периоды величина первоначального взноса поднимается до 30–50 процентов от цены покупки».[3]

---

2 Арт Я. А. Ипотека. Руководство к действию. / Арт Я. А. – М.: АСТ, 2013. – с. 26.

3 Арт Я. А. Ипотека. Руководство к действию. / Арт Я. А. – М.: АСТ, 2013. – с. 28.

Чем больше первоначальный взнос по ипотеке, тем ниже будет ставка по кредиту, так как это снижает риск банка: даже если заемщик не сможет погасить кредит, средств от продажи его недвижимости с избытком хватит для погашения долга по кредиту.

Сопутствующие расходы

Процедура оформления ипотечного кредита требует определенных расходов. Чтобы определить, сколько стоит недвижимость, которую хочет приобрести заемщик, банк требует предоставить отчет о ее оценке. За этот отчет придется заплатить профессиональному оценщику.

Другую статью расходов составит оплата услуг нотариуса. Потребуется нотариально заверить семейное положение заемщика: состоит он в браке или нет. Кроме того, могут понадобиться заверенные копии документов, сопутствующих заявке на кредит. Также банк может потребовать удостоверить договор ипотеки (закладную) и договор купли-продажи нотариально. Дополнительные расходы могут возникнуть в ходе расчета с продавцом жилья, например, придется оплатить аренду банковской ячейки или аккредитив. Кроме того, каждый покупатель жилья должен заплатить госпошлины за государственную регистрацию договора купли-продажи недвижимости и права собственности.

Ипотечное страхование

За счет ипотечного кредита на приобретение недвижимости можно оплатить и расходы по ее ремонту, а также на ипотечное страхование – многие банки сами предлагают увеличить кредит на сумму этих расходов.

Ипотечным страхованием называют комплексную программу, которая включает в себя три вида страхования: страхование недвижимости от повреждения и разрушения, страхование жизни и здоровья, а также страхование титула – юридической чистоты сделки. Во всех трех случаях выгодополучателем является кредитор.

Страхование недвижимости от повреждения и разрушения является обязательным условием получения ипотечного кредита в соответствии с федеральным законом «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

Это делается для защиты кредитора от риска невозврата кредита: если объект недвижимости серьезно пострадает или будет разрушен, заемщику не будет резона продолжать выплачивать кредит. «Дом может сгореть, под окнами неожиданно обнаружится свалка радиоактивных отходов, квартира может стать непригодной для жизни: к примеру, из-за непродуманной «точечной застройки» фундамент «поплывет», и в стене квартиры появятся трещины».[4] Выручить средства для погашения остатка долга по кредиту за счет продажи залога в этом случае будет невозможно. Если же недвижимость застрахована, остаток долга по кредиту вместо заемщика выплатит страховая компания.

Кроме того, банки предлагают ипотечным заемщикам добровольно застраховать свою жизнь и здоровье, а также титул – юридическую чистоту сделки. Если заемщик застраховал жизнь и здоровье, то страховая компания возьмет на себя погашение кредита в случае серьезных проблем со здоровьем или смерти заемщика. В зависимости от того, насколько пострадало здоровье заемщика, страховая компания будет погашать кредит за него, пока он не выздоровеет, либо выплатит остаток долга полностью, как и в случае смерти заемщика.

Страхование титула поможет решить проблему в том случае, если сделку купли-продажи недвижимости, приобретенной на кредитные средства, признают ничтожной. Причины, по которым сделку с недвижимостью могут признать недействительной, перечислены в ст. 168–183 Гражданского кодекса РФ.

Если сделку купли-продажи недвижимости признают ничтожной, подписанный договор купли-продажи аннулируется, и покупатель теряет право собственности на эту недвижимость. Хотя продавец обязан вернуть покупа-

4 Арт Я. А. Ипотека. Руководство к действию. / Арт Я. А. – М.: АСТ, 2013. – с. 128.

телю деньги за жилье, осуществить это практически невозможно. В результате заемщик остается без жилья, без денег и с долгом по кредиту на крупную сумму. В такой ситуации по договору страхования титула остаток долга по кредиту погашается за счет страхового возмещения.

Сумма кредита

Сумма ипотечного кредита рассчитывается, исходя из стоимости приобретаемой недвижимости на основе отчета об ее оценке. Кроме того, ежемесячный платеж должен быть такой величины, чтобы заемщик успел погасить кредит до наступления пенсионного возраста. По сложившейся в России практике размер платежа по ипотечному кредиту не может превышать 40–50%.

Если ежемесячного дохода заемщика будет недостаточно, чтобы успеть погасить кредит до наступления пенсионного возраста, можно подключить одного или нескольких созаемщиков. Если кредит оформляется на нескольких созаемщиков, максимально возможная величина ежемесячного платежа по кредиту рассчитывается уже по сумме их общих доходов. Созаемщики несут солидарную ответственность за своевременное погашение кредита, поэтому, если основной заемщик перестанет платить, созаемщик будет обязан сделать это за него. Причем если созаемщик тоже откажется платить по кредиту, остаток долга могут взыскать с него через суд. В том числе кредитор может через суд добиться обращения взыскания и продажи имущества созаемщика с открытых торгов, чтобы получить деньги для погашения кредита.

Большинство банков позволяет привлекать 2–3 заемщика, хотя эта цифра может быть и больше. Созаемщиком может стать супруга или супруг, родственники и даже совершенно посторонние люди.

Риски по кредиту

Основной риск по ипотечному кредиту для заемщика состоит в том, что он не сможет вносить платежи по графику, установленному кредитным договором.

Это может произойти потому, что его финансовое положение ухудшилось и дохода не хватает на платеж по кредиту. Чтобы снизить этот риск, рекомендуется иметь финансовую «подушку безопасности» – запас средств, равный трем платежам по кредиту (минимум). Это поможет соблюсти платежную дисциплину, пока заемщик не решит свои финансовые проблемы. Можно также обратиться в банк с просьбой об уменьшении суммы платежа путем реструктуризации: срок погашения платежа увеличивается, и за счет этого сумма ежемесячного платежа уменьшается.

Большой проблемой для российских ипотечных заемщиков стал валютный риск. Он возникает, когда заемщик получает доходы в одной валюте, а выплачивает кредит в другой. Профессиональные финансисты категорически возражают против такой практики, однако низкий уровень финансовой грамотности населения сделал тысячи людей жертвами валютного риска.

В 2004–2007 годах многие заемщики брали кредиты в иностранной валюте – долларах, евро, швейцарских франках и японских иенах. С одной стороны, такие кредиты выглядели более выгодными, так как ставки по ним были ниже. С другой стороны, многие были вынуждены брать кредиты в иностранной валюте, так как ежемесячный платеж по кредиту в рублях на ту же сумму был значительно выше за счет более высокой ставки, и заемщикам просто не хватало дохода, чтобы предпочесть его.

При этом большинство клиентов получали доходы в рублях. В кризис 2008–2009 годов из-за девальвации рубля на платеж по кредиту им пришлось тратить на треть больше своих средств, нежели ранее. Заемщики обращались в Банк России с просьбой найти способ снизить долговую нагрузку, но никаких существенных послаблений не получили.

Девальвация рубля в 2014–2015 годах оказалась еще более значительной, и платежи по кредитам в иностранной валюте в рублевом эквиваленте выросли в два с лишним раза. Для многих заемщиков расходы на платеж по кредиту превысили размер ежемесячного дохода, а остаток долга по кредиту стал больше

рыночной стоимости приобретенных квартир. При таких обстоятельствах продолжать выплачивать кредит граждане не могли и не хотели.

Многочисленные попытки договориться с банками о переводе кредитов в рубли по курсу, действовавшему на момент выдачи кредита, практически никаких результатов не дали. Банк России и правительство ограничились рекомендациями банкам найти компромиссное решение. В результате проблема остается замороженной. По данным на 2016 год в России насчитывается 25 тыс. ипотечных заемщиков с кредитами в иностранной валюте, и большинство из них испытывает трудности с погашением кредита. Эти люди могут лишиться своего жилья. При этом продажа квартиры в счет долга может и не решить проблему: из-за девальвации рубля и снижения цен на квадратные метры вырученных денег для погашения кредита может и не хватить, несмотря на то, что заемщики уже выплатили немалые суммы. Так что должникам грозит потеря квартиры, всех вложенных в нее денег в виде первоначального взноса и платежей по кредиту, при этом они все равно останутся в долгу у банка.

Проблема ипотеки в иностранной валюте возникала и в других странах. Например, в Венгрии, Хорватии и Польше были широко распространены кредиты в швейцарских франках, они составляли около 80% всех ипотечных кредитов, чуть меньше половины в Польше и около 40% в Хорватии. После того, как Швейцария отменила в 2015 году привязку обменного курса франка к евро, он резко поднялся над всеми европейскими валютами. Для хорватских и польских заемщиков платеж по кредиту в национальной валюте вырос примерно вдвое, несколько меньше – для венгров.

Венгрия и Хорватия решили проблему на государственном уровне. Верховный суд Венгрии признал незаконным повышение платы за кредит в связи с ростом рыночного курса иностранной валюты. Банкам было предписано перевести кредиты из франков в местную валюту по фиксированному курсу, ниже рыночного. Позже Центральный банк Венгрии выделил ипотечным банкам в качестве компенсации 3 млрд евро. А хорватский парламент постановил перевести все кредиты из франков в евро по курсу на момент выдачи кредита.

В Польше, как и в России, пока не нашли решения проблемы заемщиков с ипотечными кредитами в иностранной валюте. Польский парламент предлагал перевести кредиты в злотые, рассчитать разницу между платежом на дату выдачи и на дату реструктуризации и позволить заемщикам оплатить только половину этой разницы. Однако это проект не был реализован.

Особенности российского законодательства в сфере ипотечного кредитования

Гражданский кодекс РФ запрещает вводить какие-либо ограничения на досрочное погашение кредита. Никаких платежей за досрочное погашение кредита частично или полностью банк вводить не должен – это противозаконно. Разрешается устанавливать минимальный лимит платежа на досрочное погашение кредита, который должен быть указан в кредитном договоре. Если этот момент в кредитном договоре никак не оговаривается, значит, досрочно можно вносить любую сумму.

Также по Гражданскому кодексу РФ заемщик обязан предупредить банк в письменном виде о своем намерении внести платеж досрочно (не менее чем за тридцать дней). В заявлении указывается сумма и срок досрочного платежа.

Примерно до 2013 года российские банки ставили обязательным условием получения ипотечного кредита комплексное ипотечное страхование, которое включает в себя страхование предмета залога от риска повреждения и разрушения, страхование жизни и здоровья заемщика и страхование титула (юридической чистоты сделки). Однако по закону «Об ипотеке (залоге недвижимости)», обязательным является только страхование предмета залога от риска повреждения и разрушения, два других вида страхования могут использоваться толь-

ко в добровольном порядке. На противозаконный характер навязывания услуг по страхованию ипотечным заемщикам неоднократно указывали российские суды, Роспотребнадзор и Федеральная антимонопольная служба (ФАС). В 2013 году закон «О потребительском кредитовании» прямо запретил навязывать заемщикам услуги страхования.

В результате банки изменили тактику и теперь предлагают заемщикам на выбор два варианта: программу кредитования с обязательным комплексным ипотечным страхованием и без него, но по более высокой ставке, как правило, значительно превышающей среднерыночную.

А в 2016 году Банк России выпустил указание, которое ввело так называемый «период охлаждения» для страховых договоров. На протяжении пяти рабочих дней с момента заключения договора страхования клиент может по своему желанию аннулировать договор и вернуть уплаченные за страховку деньги.

Еще одна особенность российского законодательства выводит ипотечных заемщиков из-под действия правил обращения взыскания на имущество должника. Гражданским кодексом РФ установлено, что в случае принудительного взыскания долга нельзя обратить взыскание на единственное жилье должника. Но это правило не действует, если речь идет о просроченной задолженности по ипотечному кредиту. Неплатежеспособного заемщика могут лишить даже единственного жилья, если он оказался не в состоянии погасить ипотечный кредит. По решению суда жилье может быть продано с открытых торгов. При этом не имеет значения наличие у заемщика несовершеннолетних детей, зарегистрированных в жилье, которое служит предметом залога по ипотечному кредиту, их регистрацию аннулируют после того, как жилье перейдет в собственность нового владельца.

Ипотека или аренда – что выгоднее?

Ипотеку часто противопоставляют аренде жилья. У каждого варианта свои сторонники и свои аргументы за и против. Основная разница между ипотекой и арендой состоит в том, что заемщик тратит деньги, чтобы иметь собственное жилье, тогда как деньги арендатора уходят впустую, на временное проживание. Но нельзя оценивать доводы за и против ипотеки в отрыве от потребностей и возможностей конкретного человека.

В первую очередь имеет значение финансовое положение. Платежи по ипотеке в среднем на 25–30% выше арендных ставок. Если доходов на платеж по ипотечному кредиту не хватает, понятно, что аренда остается единственным вариантом решения жилищной проблемы.

Кроме того, для ипотечного заемщика имеет значение стабильность дохода. Если арендатор останется без работы и потеряет возможность платить за жилье, он может съехать и ничего при этом не потеряет. Если ипотечный заемщик допустит просрочку по кредиту, он может потерять и жилье, и все деньги, которые были в него вложены. Поэтому ипотека подходит только людям, которые уверены в своих карьерных перспективах.

Ипотечный заемщик может обустраивать жилье по своему вкусу, арендатору нет смысла вкладывать деньги в ремонт и обстановку, потому что его могут в любой момент попросить освободить жилплощадь. В то же время аргументом в пользу аренды служит возможность менять место жительства по своему желанию. Однако для семейных людей, привязанных к детским садам и школам, мобильность не представляет особой ценности, им важнее уверенность в том, что им не придется неожиданно менять место жительства (в случае, если арендодатель захочет, чтобы они съехали).

Одним из главных аргументов против ипотеки является высокая плата за кредит, например, при ставке по кредиту в 10–12% годовых и сроке погашения в 15 лет за квартиру придется заплатить две цены, за двадцать – даже три. Это связано с длительным сроком погашения кредита, а также с высокими процентными ставками.

Но именно длительность срока погашения кредита до некоторой степени

снижает затраты на ипотечный кредит. За такой долгий срок инфляция уменьшит долговую нагрузку на бюджет заемщика – со временем удельный вес платежа по ипотечному кредиту в общей массе расходов становится менее чувствительным. Кроме того, за такой долгий срок ставки по ипотеке могут снизиться, тогда заемщик сможет рефинансировать кредит. Расходы на проценты по кредиту также уменьшатся.

Жилье как фактор социально-политической обстановки

Обеспечение населения России жильем входит в число приоритетных государственных задач. С 2002 года в рамках государственного проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» реализуется федеральная целевая программа «Жилище». В рамках этой программы осуществляются различные меры государственной поддержки рынка жилья и ипотеки.

Частью программы «Жилище» стала деятельность Агентства по ипотечному и жилищному кредитованию (АИЖК), направленная на развитие ипотечного рынка в стране и повышение доступности ипотечных кредитов. АИЖК сыграло большую роль в преодолении проблем, связанных с ипотекой в 2008–2010 годах, в ходе мирового финансового кризиса. Во многом благодаря деятельности АИЖК в этот период в стране сохранилось ипотечное кредитование и относительно доступные ставки по кредитам.

Кроме того, для предотвращения массовых дефолтов по ипотечным кредитам было создано дочернее Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК). Оно оказывало финансовую поддержку заемщикам, оказавшимся не в состоянии продолжать выполнять свои обязательства по кредиту из-за резкого ухудшения экономической ситуации в стране.

Также АИЖК финансирует социальные ипотечные программы для военнослужащих, молодых ученых и учителей. С 2010 года в рамках государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» действует программа «Стимул», разработанная АИЖК с целью стимулирования кредитования банками строительства и снижения стоимости квадратного метра жилья экономкласса.

Под эгидой национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» действует программа «Доступное жилье молодой семье», в рамках которой за счет бюджетных средств осуществляется субсидирование процентных ставок по ипотечным кредитам для молодых семей. Кроме того, в России действует федеральная программа социальной ипотеки для военнослужащих.

Один из инструментов социальной поддержки молодых семей – использование материнского капитала для погашения ипотечного кредита.

С 2015 по 2016 год для поддержки жилищного строительства и повышения доступности ипотечных кредитов в России действовала государственная программа субсидирования ставок по ипотеке при покупке жилья в новостройках. Благодаря государственной поддержке ипотечные кредиты остались доступными, несмотря на общее ухудшение экономической ситуации в стране.

Влияние СМИ на спрос на ипотечные кредиты и на финансовые решения в сфере недвижимости в целом. Опыт отечественных СМИ по защите интересов «обманутых дольщиков»

СМИ сыграли важную роль в развитии российского ипотечного рынка. Кредиты на приобретение недвижимости для населения долгое время были непонятным и даже пугающим банковским продуктом. «Кардинальная перестройка отношений между основными участниками финансовой системы привела к радикальному изменению условий жизнедеятельности граждан. Ранее домохозяйство рассматривалось в качестве пассивного участника хозяйственных отношений, в которых не было места «частной экономической инициативе» и «персональной ответственности за собственное экономическое благополучие, а роль в основном сво-

дилась к потребительским функциям. Практически не существовало проблем, связанных с выбором и принятием финансовых решений».[5]

Именно СМИ стали основным источником информации для населения о возможностях ипотечного кредитования, связанных с ним рисках и правилах оформления. В СМИ широко освещались проблемы, связанные с ипотечным кредитованием. Наиболее масштабными стали кампании, освещающие массовое падение платежеспособности ипотечных заемщиков в 2009–2010 годах и мерах по их поддержке со стороны государства, использование банками скрытых комиссий по ипотечным кредитам, навязывание ипотечного страхования, возможности государственных программ субсидирования ипотечных ставок, катастрофические последствия падения курса рубля для ипотечных заемщиков, взявших кредиты в иностранной валюте.

Во многом благодаря активности СМИ политика банков в ипотечной сфере стала более прозрачной и справедливой, были устранены многие нарушения прав заемщиков. В частности, были запрещены скрытые комиссии по ипотеке, серьезно повышающие расходы заемщика на обслуживание кредита, отменили штрафы и сборы за досрочное погашение кредита, был введен более справедливый порядок погашения просроченной задолженности. Под давлением общественного мнения ипотечное кредитование в России стало более комфортным и привлекательным для потенциальных заемщиков. На начало 2006 года ипотечных кредитов в России было выдано на 77 млрд рублей, за 11 лет, к началу 2016 года эта сумма выросла в 57 раз и достигла 4,4 трлн рублей. Миллионы россиян приобрели жилье с помощью ипотеки. Уже несколько лет каждый четвертый покупатель жилья в стране использует кредитные средства.

Тем не менее в ипотечной и жилищной сфере по-прежнему хватает проблем, которые требуют освещения в СМИ, привлечения к ним внимания общества и государственных органов. Сохраняет остроту проблема обманутых дольщиков, многие из которых платят ипотечные кредиты за жилье, которого они так и не увидели.

«В современных условиях домохозяйство… получило финансовые ресурсы в собственное распоряжение. И как следствие каждое домохозяйство, семья, индивид встали перед необходимостью самостоятельно определять свое финансовое поведение, формировать свою «финансовую политику». При этом у большинства граждан отсутствует культура и накопленный опыт управления личными финансами в рыночных условиях. Принимать же правильные решения в современном финансовом мире становится все сложнее, а цена ошибки может быть очень высока».[6]

Проблема обманутых дольщиков возникла в 2003 году с распространением практики приобретать квартиры на стадии строительства. Кризис 2008–2009 годов породил новую волну дольщиков, потерявших деньги, вложенные в строительство жилья. С самого начала в СМИ широко освещались акции обманутых дольщиков, публиковались расследования деятельности строительных компаний, не выполнивших своих обязательств, обсуждались меры по решению проблемы. Кампании в СМИ стали одной из причин ужесточения регулирования и контроля в сфере долевого строительства, был разработан и неоднократно усовершенствовался Федеральный закон от 30.12.2004 №214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости». Широкая огласка в СМИ способствовала официальному признанию существования проблемы обманутых дольщиков при органах власти всех уровней, начиная с Государственной думы РФ и заканчивая районными администрациями,

5 Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – с. 20.

6 Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – с. 20.

появились ответственные за решение проблем обманутых дольщиков. Это помогло решить вопрос об их государственной поддержке, создании механизмов завершения строительства объектов, в которых заморожены деньги дольщиков. В целом по стране за счет государственной поддержки были достроены несколько десятков домов, тысячи дольщиков получили жилье.

С 2017 года начал работу компенсационный фонд, который аккумулирует обязательные отчисления застройщиков, привлекающих средства дольщиков. Средства фона будут использоваться для завершения строительства, если застройщик не выполнит свои обязательства перед дольщиками. Главной задачей СМИ на этом этапе становится контроль за эффективностью действий властей и привлечение к ответственности недобросовестных застройщиков, многие из которых остаются безнаказанными.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Статья «Катастрофическая экономия» в интернет-газете Lenta.ru (Lenta.ru, 14.11.2014) положила начало новой волне информационной кампании, посвященной проблемам ипотечных заемщиков, взявших кредиты в иностранной валюте, и поискам решения этой проблемы.

После серии публикаций в СМИ всех уровней, от центральных до региональных, об акциях ипотечных заемщиков с описанием причин их драматичного положения возникла бурная общественная дискуссия, которая особенно активно протекала в социальных сетях и на различных интернет-площадках. Предметом острых разногласий стал вопрос о том, следует ли оказывать государственную поддержку ипотечным заемщикам, не сумевшим оценить валютные риски и в результате оказавшимся не в состоянии погашать кредит из-за резкой девальвации рубля по отношению к твердым валютам.

Источник: https://lenta.ru/articles/2014/11/14/ipoteka/

Обзорная статья в «Газета.ру» «Россия встречает год ипотеки» («Газета.ру» 28.12.2016) описывает, как менялись ипотечные ставки за истекший год, и дает прогнозы в отношении динамики ставок на жилищные кредиты в будущем году. Это очень распространенный тип публикации как для массовых, так и для деловых изданий.

В статье рассматриваются причины, способные вызвать повышение или снижение ставок по ипотеке, а также спрос на ипотечные кредиты в России. Прогнозы в рамках требований жанра основаны на экспертных мнениях и данных, причем используются полярные точки зрения, чтобы читатель мог самостоятельно оценить их состоятельность.

Как недостаток можно расценить насыщенность статьи финансовыми терминами и цифровыми данными: «Учитывая динамику ипотечных ставок и существующий спрос населения на жилье, мы ожидаем, что уже в следующем году может быть выдано более 1 млн кредитов на сумму 1,7–1,8 трлн руб. Это позволит как минимум повторить результаты рекордного 2014 года. По мере достижения Банком России целевого ориентира по инфляции в 4% ставки по ипотеке продолжат снижаться и к концу следующего года могут достичь уровня в 11,0–11,5%».

Учитывая большой объем материала, подобная перегруженность цифрами затрудняет восприятие текста и рассеивает внимание читателя. К тому же часть комментариев не несет в себе никакой значимой смысловой нагрузки, рассказывая «скучно об очевидном»: «Если в этом году агентство оценивает рост объемов в пределах 30% к уровням прошлого года, то есть с 1,3 трлн до 1,5 трлн руб., то, в принципе, вероятность того, что банкам удастся выдать за 12 месяцев 2017 года сразу 1,7–1,8 трлн руб., есть, но только при ряде условий», – считает Яковенко. Выйти на рекорд, по его мнению, удастся, если на достаточно низком уровне будут и ипотечные ставки, и цены на жилье». То, что низкие цены на жилье и низкие ставки по кредиту повышают спрос на ипотеку, ясно каждому, для этого не нужен экспертный комментарий. Поэтому его ценность для читателя стремится к нулю (при этом усложняя содержание).

При подготовке обзорных публикаций следует помнить, что экспертное мнение необходимо только в тех случаях, когда профессионал может сообщить неочевидные, нерастиражированные данные либо дать оценку в спорной ситуации.

Источник: https://www.gazeta.ru/business/realty/2016/12/26_a_10450661.shtml

Информационная статья в газете «Комсомольская правда» «Семь видов расходов, которые влечет за собой ипотека» («Комсомольская правда», 06.10.2014) может служить образцом публикации, ориентированной на повышение финансовой грамотности населения в сфере ипотеки.

Материалы подобного рода пользуются популярностью и публикуются в изданиях для массовой аудитории, от федерального до районного уровня но часто имеют серьезные недостатки как по форме, так и по содержанию. В статье рассказывается, с какими видами расходов предстоит столкнуться при покупке квартиры в кредит. Достоинствами статьи являются максимально доступный стиль изложения и удобная для восприятия форма в виде перечня расходов с указанием их примерной величины и дополнительной информацией о том, как можно сэкономить на каждом виде расходов:

«Нотариус.

Этой бумажной волокиты все равно не избежать. Во-первых, нужно будет оформить сделку купли-продажи. Во-вторых, оформить согласие супруга на совершение сделки по покупке недвижимости.

Сколько стоит: 1–2 тысячи рублей.

Как сэкономить: Вся процедура носит обязательный характер. А тарифы нотариусов, как правило, одинаковые, поэтому здесь вряд ли получится снизить расходы».

Статья содержит исчерпывающую информацию по заявленной теме, в том числе уточняет, какие расходы являются обязательными, а какие – добровольными, и объясняет, в какой момент на эти расходы понадобятся деньги.

Источник: http://www.kp.ru/daily/25993/2923356/

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, ч. 2 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 5. – ст. 410.
2. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395–1-ФЗ «О банках и банковской деятельности». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27, ст. 4295.
3. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300–1 «О защите прав потребителей». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 15.01.1996. – № 3. – ст. 140.
4. Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 29. – ст. 3400.
5. Федеральный закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ «О кредитных историях». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2005. – № 1. – ст. 44.
6. Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2005. – № 1. – ст. 40.
7. Арт Я. А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги / Арт Я. А. – М.: Астрель, 2012. – 320 с.
8. Арт Я. А. Ипотека. Руководство к действию. / Арт Я. А. – М.: АСТ, 2013. – 256 с.
9. О. Попова. Залог и ипотека. Договоры, рекомендации, комментарии. / О. Попова. – М.: Альфа-Пресс, 2006. – 392 с.
10. Каджаева М. Р., Дубровская С. В. Банковские операции. – М.: Академия, 2014. – 464 с.
11. Зеленцова А. В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. / Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – 112 с.
12. Николаева Е. Л. Ипотечное кредитование в жилищном строительстве. Учебное пособие. / Николаева Е. Л., Бочкарев В. В. – М.: Инфра-М, 2017. – 189 с.

Контрольные вопросы лекции

1. В чем состоят основные особенности ипотечного кредита?
2. Для чего оформляется закладная по ипотечному кредиту, и что она содержит?
3. На какой максимальный срок в России выдают ипотечный кредит?
4. В чем смысл привлечения созаемщиков по ипотечному кредиту, и какие обязательства они берут на себя?
5. В чем состоит цель ипотечного страхования?
6. Какими законами в России регулируется сфера ипотечного кредитования?
7. Какие аспекты ипотечного кредитования с точки зрения правового регулирования наиболее важны?
8. В чем заключаются преимущества и недостатки ипотечного кредитования по сравнению с арендой жилья?
9. Какие инструменты государственной поддержки использовались в России для развития ипотечного рынка?
10. Какую роль играют российские СМИ в развитии ипотечного рынка в стране? Каким вопросам ипотечного рынка были посвящены самые громкие медиакампании?

КАТАСТРОФИЧЕСКАЯ ЭКОНОМИЯ

Падение рубля вызовет массовые дефолты заемщиков с валютной ипотекой

Lenta.ru, 14.11.2014

Ипотечные заемщики на днях пикетировали Госдуму РФ, пытаясь обратить внимание на свои проблемы. Несколько лет назад они взяли кредиты в иностранной валюте, и теперь их платежи из-за падения рубля выросли более чем в два раза.

Эти люди с трудом пережили 2008 год и смирились с увеличением расходов по кредиту. Но сейчас из-за очередной девальвации рубля ежемесячные взносы по ипотеке выросли настолько, что платить у большинства нет ни возможности, ни желания. Ипотечные заемщики с кредитами в долларах, иенах, швейцарских франках и евро балансируют на грани разорения и выселения. С конца лета они провели уже не один пикет, но все, чего им удалось добиться, – это заслужить репутацию скандалистов.

Среди участников инициативной группы, проводившей пикет, – заемщики Банка Москвы, ОТП Банка, Кредит Европа Банка, DeltaCredit, УралСиба, Абсолют Банка, ВТБ24, Райффайзенбанка. Все они уже несколько лет не могут договориться с кредитором о приемлемом способе переоформления кредита в рубли.

На сей раз пикетчики требовали еще и поддержать законопроект, подготовленный депутатом от КПРФ Иваном Никитчуком. Он предложил запретить выселять на улицу ипотечных заемщиков, оказавшихся неплатежеспособными, если заложенное по кредиту жилье для них единственное. Таким людям сначала в обязательном порядке должны предоставить жилплощадь в маневренном фонде, считает депутат. Однако в Думе его инициативу не поддержали, и проект заблокировали.

Конечно, заемщики несут ответственность за решение взять кредит в иностранной валюте. Сейчас они расплачиваются за свою финансовую безграмотность. Первая заповедь: кредит надо брать в той валюте, в которой получаешь доходы. В стремлении сэкономить на процентной ставке люди не подумали, что платежи по кредиту могут резко вырасти из-за колебания валютных курсов.

В то же время нельзя сбрасывать со счетов тот факт, что банки усиленно продвигали ипотеку в иностранной валюте. И кредитные менеджеры отнюдь не заостряли внимания заемщиков на валютных рисках. Более того, крайне редко упоминали о них. Зато москвичи хорошо помнят навязчивую рекламу низких ставок по ипотеке в иенах и франках.

Текущий момент

Сейчас в России жилищные кредиты в иностранной валюте практически не выдают. Первыми пропали иены и франки, еще в 2008 году. А за последние пару лет почти все крупные банки свернули ипотечные программы в долларах и евро – Сбербанк, ВТБ24, «Возрождение», Абсолют-Банк, Промсвязьбанк, Райффайзенбанк.

«Доля валютных кредитов в ипотечном портфеле банка не превышает 5 процентов, – комментирует Михаил Сероштан, заместитель начальника управления разработки и сопровождения кредитных продуктов департамента ипотечного кредитования ВТБ24. – В основном, это кредиты, пережившие кризис 2008 года, и большая часть заемщиков вполне осознанно не воспользовались рефинансированием в рубли ранее». Для сравнения – в Транс-КапиталБанке объем валютных кредитов в ипотечном портфеле не превышает 8 процентов.

На общем фоне кажется, что заемщиков с ипотечными кредитами в иностранной

валюте совсем мало. Доля кредитов в иностранной валюте в общей массе задолженности по ипотеке российских заемщиков почти незаметна – менее одного процента. Но это если не видеть за цифрами живых людей. По примерным расчетам, в России не менее 30 тысяч человек должны ежемесячно выплачивать банкам ипотечные платежи в иностранной валюте. Две трети приходится на Москву и Подмосковье (70 процентов). Все это семьи, дети, которые могут в скором времени стать бомжами.

По данным Центрального банка РФ, общий долг перед банками по ипотечным кредитам в иностранной валюте на 1 сентября 2014 года – 104,5 миллиарда рублей. Не так уж мало, сравнимо с годовым бюджетом какого-нибудь российского региона.

Большинство ипотечных кредитов в иностранной валюте номинировано в долларах. Несколько меньше – в швейцарских франках (такие ссуды выдавали Банк Москвы и ОТП-Банк) и японских иенах (от Банка Москвы).

Кредиты в евро среди ипотечных заемщиков популярностью не пользовалась – таких кредитов меньше всего.

Сегодня проблемными числятся кредиты на сумму в 14,8 миллиарда рублей. Заемщики, на чью долю приходится 14 процентов от задолженности по валютной ипотеке в стране, не справляются с погашением кредитов, и в скором времени их могут объявить неплатежеспособными. Нет сомнений, что количество проблемных кредитов будет быстро расти пропорционально темпам падения рубля.

Стандартный кредитный договор позволяет банку подать в суд на заемщика и потребовать принудительно взыскать долг, если он трижды за год просрочил платеж по кредиту. Причем длительность просрочки значения не имеет, достаточно одного дня.

Правда, на практике банки обычно не злоупотребляют своим правом, закрывая глаза на незначительные просрочки. Тем не менее такая возможность у них есть, а в этом году многие заемщики часто не укладываются в условленный срок. Ежемесячные платежи резко выросли, и люди с трудом находят средства на погашение кредита.

Больно будет

Пока курс рубля был относительно стабилен, заемщики с валютной ипотекой надеялись все-таки рассчитаться с банком. Хотя задолженность по кредиту и ежемесячный платеж в пересчете на рубли с момента получения кредита заметно выросли, до этого года с кредитной нагрузкой все же удавалось справиться.

Но из-за девальвации рубля ипотечные заемщики с кредитами в иностранной валюте оказались в критической ситуации. После нескольких лет платежей их долги перед банком не сократились, а выросли, причем существенно, и на ежемесячные выплаты не хватает доходов.

Как скачки валютных курсов сказываются на ипотечных заемщиках? Приведем пример. Роман Кострикин в 2008 году получил кредит на тридцать лет в ОТП Банке на сумму 160 тысяч швейцарских франков под 9,2 процента годовых. Тогда это равнялось 3,6 миллиона рублей. Первоначально платеж составлял 1,311 тысячи франков, что соответствовало 30 тысячам рублей.

За счет досрочных погашений удалось уменьшить платеж до 1090 франков. Сегодня это 54,5 тысячи рублей по курсу банка. Когда Роман брал кредит, сумма ежемесячного платежа не превышала 25 процентов совокупного дохода семьи. Сегодня ему надо отдавать больше половины доходов.

За шесть с половиной лет погашения кредита Роман выплатил банку 4 миллиона рублей. Сумма его задолженности – 125 тысяч франков, по нынешнему курсу это еще 6,25 миллиона рублей. Квартира Романа оценивается в 5,5–5,6 миллиона рублей.

Похожая история произошла с Михаилом Семионовым. У него кредит в ОТП Банке на 181 тысячу швейцарских франков. Платеж по кредиту с 2008 года увеличился с 33 тысяч до 74 тысяч рублей. Михаил вернул банку 105,3 тысячи франков, в рублях это примерно 3,5 миллиона. И подсчитал, что за оставшиеся 23 с половиной года платежей по сегодняшнему курсу выплатит банку еще 20,4 миллиона рублей за однокомнатную квартиру в подмосковных Котельниках. И это при условии, что рубль прекратит свое падение. А стоимость квартиры сейчас – около 4,5 миллионов рублей.

Иллюзия спасения

Рубль падает, и на платежи по кредитам в иностранной валюте приходится расходовать все больше и больше денег. В обозримой перспективе нет никакой надежды на то, что процесс двинется в обратную сторону. Ипотечным заемщикам с кредитами в иностранной валюте надо решать – платить по-прежнему или перевести кредит в рубли.

Чтобы изменить валюту кредита, надо организовать его рефинансирование. По сути, это значит, что заемщик берет новый ипотечный кредит, уже в рублях, на сумму своей задолженности по кредиту в иностранной валюте. Затем он гасит долг по валютной ипотеке и впредь погашает кредит рублями.

Банки эту услугу предлагают. Но не так все просто. Единственное, что гарантирует заемщику рефинансирование, – защиту от колебаний валютного курса.

Однако вот ежемесячный платеж по кредиту после рефинансирования в рубли может не уменьшиться, а вырасти, причем намного. Дело в том, что при конвертации по нынешнему курсу сумма задолженности по кредиту может оказаться непомерно большой, не соразмерной стоимости заложенной квартиры. Кроме того, процентные ставки по ипотеке в рублях выше, чем по кредитам в иностранной валюте.

По данным Центрального банка РФ, в августе средняя ставка по ипотечным кредитам зафиксирована на уровне 12,2 процента годовых. Сейчас ставки подросли, например в Сбербанке самая низкая для заемщика «с улицы», покупающего квартиру на вторичном рынке, равна 12,5 процентам годовых, у ВТБ24 еще выше – 13,15 процента годовых. А кредиты в иностранной валюте брали в среднем под 10 процентов годовых.

По мнению Евгения Ивановского, заместителя председателя правления ТрансКапиталБанка, при рефинансировании кредита из иностранной валюты в рубли ежемесячный платеж не снизится, к тому же существенные потери принесет конвертация.

«Рефинансирование валютной ипотеки в условиях растущего курса на самом деле выгодно очень немногим, – считает Светлана Пирожкова, директор департамента розничных сегментов и маркетинга ЮниКредит Банка. – Ежемесячный платеж вырастает, как правило, до 50 процентов. Платеж в рублях по рефинансированному кредиту сопоставим с рублевым эквивалентом прежнего валютного платежа, что делает рефинансирование бессмысленным».

Допустим, заемщик взял ипотечный кредит на сумму 100 тысяч долларов в 2008 году по ставке 10 процентов годовых на 25 лет и купил квартиру за 4,5 миллиона рублей. Ежемесячный платеж по кредиту – 910 долларов, общая сумма долга с процентами за 25 лет – 287,3 тысячи долларов.

Посмотрим, что произойдет, если перевести кредит из долларов в рубли. По сегодняшнему курсу платеж по ипотеке – около 43 тысяч рублей. С 2008 года сумма задолженности уменьшилась на 72,8 тысячи долларов, остаток – 214,5 тысяч долларов. По нынешнему курсу это 10,15 миллиона рублей.

Если переводить кредит в рубли, низкой ставки не получится, поскольку для нее необходимо самому оплатить 40–50 процентов стоимости жилья. Рыночная ставка при заданных условиях – около 15 процентов годовых. Что же в итоге? Сейчас, чтобы приобрести 910 долларов на ежемесячный платеж по кредиту, заемщик тратит примерно 43 тысячи рублей. Переведя кредит в рубли на срок в 20 лет по ставке 15 процентов годовых, ему придется выкладывать более 130 тысяч рублей ежемесячно.

Но это еще не все. Как известно, сумма кредита не может превышать стоимости залога. А квартира, которую заемщик купил в 2008 году за 4,5 миллиона рублей, сейчас стоит от силы 5–6 миллионов рублей. Значит, рефинансировать валютный кредит в рубли просто невозможно.

Второй скользкий момент заключается в том, что размер ежемесячного платежа зависит от величины дохода заемщика. Одно дело, когда платеж по кредиту – 43 тысячи рублей, и совсем другое – 130 тысяч рублей. Это еще один повод для отказа в рефинансировании валютной ипотеки.

Конечно, условия каждого ипотечного кредита индивидуальны, различаются

суммой, сроком погашения, процентной ставкой, размером погашенной части долга. Поэтому заемщик должен сам сделать расчеты, что лично для него означает рефинансирование кредита в рубли.

И последнее. Даже если остаток задолженности по кредиту в иностранной валюте у заемщика невелик и он может перевести кредит в рубли без особых потерь, нужно помнить, что банки не жалуют недисциплинированных должников. Если платежи по кредитам за последний год в общей сложности были просрочены более чем на месяц, заявку на рефинансирование вряд ли одобрят.

Выхода нет

Ипотечные заемщики, когда-то польстившиеся на низкие ставки по кредитам в иностранной валюте, в сущности, оказались в тупике. Погашать кредит нечем. Перевести кредит в рубли для многих невозможно или бессмысленно. Отдать банку квартиру? Тоже не выход. У многих стоимость квартир, купленных в кредит, сегодня вдвое меньше суммы долга. Так что если дело дойдет до признания заемщика неплатежеспособным, то, потеряв квартиру, деньги, выплаченные в виде первоначального взноса и платежей по кредиту, он еще и останется в долгу перед банком на сотни тысяч и даже миллионы рублей Считается, что выходом из тупика может быть реструктуризация кредита, то есть пересмотр условий, за счет чего снижается размер ежемесячного платежа.

В пресс-службе ОТП-Банка сообщили, что по большинству обращений клиентов, бравших ипотеку в иностранной валюте, провели переговоры и по существенной части из них достигнуты соглашения с заемщиками, на основе которых подписаны договоры по реструктуризации. Подробности соглашений и предложенных решений представители банка не сообщили на том основании, что каждое из них строго индивидуально.

Обычно для снижения размера ежемесячного платежа увеличивают срок погашения кредита. Но многие заемщики и так взяли кредиты на максимально возможный срок в тридцать лет. И по правилам банков рассчитаться по кредиту необходимо до наступления пенсионного возраста. Даже с учетом того, что уже миновало 5–6 лет, большинство заемщиков вряд ли сильно растянет срок погашения кредита – из-за возраста. Так что этим путем существенно снизить ежемесячный платеж тоже не получится.

За пять лет после предыдущего финансового кризиса не нашлось эффективного решения проблемы заемщиков с ипотекой в иностранной валюте. Предложенные банками варианты устроили далеко не всех, многие заемщики сочли их чересчур затратными и несправедливыми. Банки же исходили из рыночных реалий и не желали нести потери из-за конвертации в рубли задолженности по кредитам.

Жалобы заемщиков на свое положение в ЦБ, правительство, президенту, премьер-министру, Роспотребнадзору остались без ответа. Не принесли пользы и обращения к финансовому омбудсмену Павлу Медведеву, и к главе Ассоциации региональных банков «Россия», он же зампредседателя комитета Госдумы по финансовому рынку, Анатолию Аксакову.

Если банковское сообщество и ЦБ не хотят в скором времени столкнуться с сотнями, а, может быть, и тысячами дефолтов по ипотеке в иностранной валюте, проблему придется решать так или иначе.

Требования заемщиков сводятся к тому, чтобы им перевели основной долг в рубли по курсу на дату выдачи кредита и к этой сумме применили среднерыночную ставку по кредиту в рублях. Ясно, что сами банки на это не пойдут, поскольку тогда уже им придется нести серьезные убытки. Так что надежда только на государство.

В предыдущий кризис, в 2009–2010 годах с подобными проблемами неплохо справлялось государственное Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК). Однако в 2011 году оно прекратило деятельность в этой сфере в связи с тем, что потребность в ней отпала. Поэтому теперь некому защищать ипотечных заемщиков, попавших в катастрофическую финансовую ситуацию.

РОССИЯ ВСТРЕЧАЕТ ГОД ИПОТЕКИ

В 2017 году ипотечные ставки могут опуститься до 10%

«Газета.ру» 28.12.2016

В 2017 году ипотечная ставка может снизиться до 10%, а количество выданных кредитов выйдет на рекордный уровень 2014 года, прогнозируют госструктуры, занимающиеся регулированием ипотечного рынка. При этом банки и риелторы с опасением ждут прекращения программы по субсидированию ипотеки. Большинство участников рынка сходятся в том, что ставки действительно удастся опустить до 10%, но и это не увеличит количества кредитов, если цены пойдут вверх.

од обещает быть для рынка ипотеки интересным. Главная интрига: оправдаются ли расчеты официальных структур, которые прогнозируют дальнейшее снижение ставок и рекордный рост выдачи новых кредитов?

«Учитывая динамику ипотечных ставок и существующий спрос населения на жилье, мы ожидаем, что уже в следующем году может быть выдано более 1 млн кредитов на сумму 1,7–1,8 трлн руб. Это позволит как минимум повторить результаты рекордного 2014 года. По мере достижения Банком России целевого ориентира по инфляции в 4% ставки по ипотеке продолжат снижаться и к концу следующего года могут достичь уровня в 11,0–11,5%.

По прогнозам АИЖК, уже в 2018 году ставки по ипотечным кредитам опустятся ниже 10%», – сообщили «Газете.Ru» в аналитическом центре Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК).

Надо сказать, что многие участники рынка восприняли подобные прогнозы со сдержанным скепсисом. Так, Кирилл Яковенко, аналитик ГК «Алор», назвал их «чрезмерно радужными», хотя признает, что при ряде условий есть шанс выйти на запланированный объем новых кредитов.

«Если в этом году агентство оценивает рост объемов в пределах 30% к уровням прошлого года, то есть с 1,3 трлн до 1,5 трлн руб., то, в принципе, вероятность того, что банкам удастся выдать за 12 месяцев 2017 года сразу 1,7–1,8 трлн руб., есть, но только при ряде условий», – считает Яковенко. Выйти на рекорд, по его мнению, удастся, если на достаточно низком уровне будут и ипотечные ставки, и цены на жилье.

Что касается ставок, то главная интрига следующего года на рынке ипотеки, как отметил Дмитрий Шевченко, заместитель председателя правления Ланта-банка, будет ли продлена программа государственного субсидирования ипотечных ставок, которая заканчивается 31 декабря 2016 года, и дальнейших расчетов по ней нет.

Как сообщили в АИЖК, в настоящее время ставки по ипотечным кредитам вернулись на уровень 2014 года, в связи с чем поддержки рынка ипотеки через программу субсидирования уже не требуется.

«Сегодня необходимо развитие рыночных механизмов, которые не потребуют привлечения бюджетных средств. В их числе механизм выпуска однотраншевых ипотечных ценных бумаг с поручительством АИЖК, который позволит банкам получать дешевое фондирование и впоследствии предлагать гражданам ипотечные кредиты по сниженным ставкам», – отметили в аналитическом центре агентства.

В то, что после отмены субсидирования ставки продолжат снижаться, верят не все.

«Прогнозы правительства в 2017-м по уменьшению процентной ставки, к сожалению, маловероятны. В первую очередь это связано с непростой экономической ситуацией и внешними макроэкономическими факторами. При отмене господдержки в 2017 году ориентировочные ставки останутся в диапазоне 11,5–13%», – считает Евгений Нартов, руководитель департамента ипотеки компании «Бон Тон».

Как напомнил Шевченко, именно субсидирование ипотеки удержало на плаву рынок жилой недвижимости в уходящем году.

«Без него кризис застройщиков был бы гораздо глубже, падение цен на квартиры было бы более драматичным, и это отра-

зилось бы не только на недвижимости, но и на смежных секторах, где недвижимость находится в залогах, например», – полагает эксперт. В текущей ситуации, по его мнению, уже можно отказаться от субсидий, достигнув снижения ставок за счет понижения ключевой ставки Центробанка.

«Я думаю, что власти вполне могут отказаться от субсидирования ипотеки, мотивировав это тем, что они снизят ключевую ставку ЦБ. В 2016 году она снижалась дважды и сейчас находится на отметке 10%, а эта ставка, по сути, определяет уровень ставок по кредитам коммерческих банков.

Если она будет снижена один-два раза в 2017 году, то существует вероятность ослабления рубля ближе к 70 рублям за доллар, будет проще исполнять государственный бюджет, ипотека станет дешевле. Но, скорее всего, лишится господдержки. Герман Греф в августе 2016 года заявил, что ставка по ипотеке в 2017 году вполне может опуститься ниже 11%, а Сбербанк все-таки является флагманом рынка ипотечных кредитов, выдает примерно половину объема, поэтому к такому прогнозу стоит прислушаться. АИЖК тоже готовит разные нововведения, например электронный документооборот по ипотечным кредитам», – делится прогнозами Шевченко.

Генеральный директор «НДВ-Недвижимости» Александр Хрусталев также считает, что без льготной ипотеки уже можно обойтись.

Ставки будут понижаться и без участия государства благодаря росту продаж.

«В свое время госсубсидирование было внедрено в качестве спасительной меры, когда ипотека в банках предлагалась под 15% и выше. Сейчас мы видим другую ситуацию: развиваются стабилизационно-восстановительные процессы, и многие кредитные организации пересмотрели ставки в меньшую сторону. Мы ожидаем, что действительно в 2016 году будет реализована ипотека в среднем под 10% и без участия государства, ведь это мощный фактор спроса. Так, снижение ставки на 1 п.п. позволит привлечь 4% новых заемщиков, а при ипотеке в 7% желающих купить жилье в новостройке увеличилось бы как минимум вдвое», – полагает девелопер.

Однако, по мнению Яковенко, даже при снижении ставок до 10%, которое, по мнению многих экспертов, вполне вероятно, продажи могут замедлиться, поскольку цены поползут вверх.

«В этом году цены на жилье снижались во всех регионах, но лишь в результате формирования дисбаланса спроса и предложения. Рынок жилой недвижимости достаточно чутко на такие ситуации реагирует, и вслед за спросом с лагом в 1–1,5 года наступает снижение предложения. Таким образом, образовался излишек, сформированный к началу 2016 года в результате введения в эксплуатацию рекордных 85,3 млн кв. м жилья и еще 37,2 млн кв. м в первой половине года», – отметил Яковенко.

Но, как он напомнил, почти вся эта недвижимость – наследство докризисной эпохи.

«Последние два года активность застройщиков сокращалась, и, по мере того как спрос и предложение будут стремиться к балансу, неминуемо поползут вверх и цены на жилье», – полагает эксперт.

СЕМЬ ВИДОВ РАСХОДОВ, КОТОРЫЕ ВЛЕЧЕТ ЗА СОБОЙ ИПОТЕКА

Проценты по кредиту – это еще далеко не все, на что придется раскошелиться заемщику

«Комсомольская правда», 06.10.2014

Покупка квартиры – это всегда очень затратное мероприятие. Квадратные метры нынче стоят дорого. Ставки по ипотеке все еще кусаются. Поэтому, чтобы влезать в этот долгосрочный проект, нужна не только хорошая зарплата, но и определенная храбрость духа.

Однако бросаться в ипотечный омут с криками «Ввяжемся в бой, а потом разберемся» тоже не стоит. Чтобы трезво оценить все плюсы и минусы, нужно заранее знать весь ассортимент расходов, с которыми придется столкнуться заемщику.

РАСХОДЫ, КОТОРЫХ НЕ ИЗБЕЖАТЬ

– Я все посчитал: тютелька в тютельску денег хватает, – мой хороший друг решил взять квартиру в кредит, но при этом не мелочиться. – Лучше сразу двушку возьму, чтобы потом не размениваться, когда дети появятся. Своих средств у меня 15% наберется. Остальное в кредит возьму. А то надоело халявщиков-арендодателей кормить.

Желание съехать в собственное жилье похвально. Рано или поздно квартирный вопрос все-таки нужно решать. Но выплатой первоначального взноса дело не ограничится. Примерно 2–3% от стоимости жилья уйдет на другие расходы. Как обязательные, так и дополнительные. Более того, сразу после истории покупки начнется кредитная история. А это не только ежемесячные платежи и расходы на ремонт и новую мебель, но и другие периодические траты.

Условно все траты по ипотеке можно разделить на несколько категорий. Во-первых, обязательные и дополнительные, которые возникают во время покупки. Во-вторых, которые растянуты на весь срок выплаты кредита.

1. Оценка недвижимости

Избежать этой «услуги» не удастся ни в коем случае. Банк обязательно должен знать, сколько на самом деле стоит ваша квартира, ведь он дает вам деньги только под залог покупаемой недвижимости. Оценщик приедет в квартиру и произведет оценку исходя из десятков различных факторов. От этого по факту и зависит та сумма, которую он может вам выдать. Обычно она составляет 80–90% от оценочной стоимости квартиры.

Сколько стоит: 4–7 тысяч рублей

Как можно сэкономить: Банки обычно предлагают большой выбор аккредитованных у них оценочных компаний. Потратив 10 минут на обзвон нескольких из них, вы сможете найти оптимальное соотношение цены и оперативности.

2. Страхование

Страховками россияне пока еще не научились пользоваться постоянно. Хороший пример: многие автомобилисты оформляют и ОСАГО и КАСКО, а вот о личном страховании (жизни или потери трудоспособности) задумываются лишь единицы. Такой халатности по отношению к здоровью заемщиков банки не приемлют. Точнее всячески стимулируют клиентов оформлять страховку.

Из абсолютно обязательных платежей – только страховка имущества в пользу кредитора. А вот страхование жизни – это опция. Но, по сути, тоже обязательная. Если вы себя не страхуете, то банк все равно даст вам кредит, но по более высокой ставке, поэтому экономии никакой при этом не получится. Но это в любом случае стоит делать. В жизни может случиться все что угодно. И если страховка жизни и трудоспособности у вас есть, то весь долг банку в случае проблем со здоровьем выплатит страховая компания.

И наконец, страхование титула – тоже опция. Она поможет в том случае, если вдруг у вашей квартиры через пару лет после покупки объявится другой законный

владелец. По словам экспертов, это страхование не нужно в том случае, если вы покупаете жилье в ипотеку. Ведь банк перед оформлением сделки все равно проверяет квартиру на юридическую чистоту.

Сколько стоит: около 1% от тела кредита

Как сэкономить: На сайте банка вы обычно найдете длинный список аккредитованных при нем страховых компаний. Экономика у нас рыночная, конкуренция на рынке жесткая. Поэтому обзвоните 5–7 компаний, чтобы найти для себя самый выгодный вариант. Плюс лучше собрать как можно больше денег для первоначального взноса. Тогда вам не придется страховать свою ответственность. Эту опцию банкиры недавно ввели специально для того, чтобы снизить риски банков в тех случаях, когда клиенты берут кредиты по максимуму, внося при этом минимум (10%) собственных средств.

3. Нотариус

Этой бумажной волокиты все равно не избежать. Во-первых, нужно будет оформить сделку купли-продажи. Во-вторых, оформить согласие супруга на совершение сделки по покупке недвижимости.

Сколько стоит: 1–2 тысячи рублей

Как сэкономить: Вся процедура носит обязательный характер. А тарифы нотариусов, как правило, одинаковые, поэтому здесь вряд ли получится снизить расходы.

4. Госпошлина за регистрацию права собственности

Этой небольшой платы в бюджет тоже не удастся избежать. Этот взнос необходимо сделать согласно Налоговому кодексу. Где-то же должно быть закреплено, что вы являетесь владельцем квартиры.

При этом заемщик хоть и станет собственником жилья, но не полноправным. На него будет наложено обременение. То есть по документам продать, обменять, провести перепланировку заложенной недвижимости без согласия банка у вас не получится.

Сколько стоит: 500 рублей.

Как сэкономить: никак.

5. Комиссии банку

Этот вид сборов практически ушел в прошлое. По крайней мере, сейчас редко кто из банкиров пытается противоречить решению Высшего арбитражного суда (ВАС). Пару лет назад он признал, что требование банка об уплате комиссии за рассмотрение заявки и выдачу кредита является незаконным. Тем не менее некоторые кредитные организации ухитряются находить лазейки. Например, называют вот так: «Комиссионное вознаграждение за рассмотрение полноты и правильности оформления документов при выдаче кредита по ипотечным программам жилой недвижимости».

Сколько стоит: от 0 до 2% от суммы кредита

Как сэкономить: Рынок ипотечных кредитов довольно конкурентный. Их предлагают многие банки. Поэтому при выборе кредитора обращайте не только внимание на ставку по ипотеке, но и на дополнительные комиссии (как бы они ни назывались). И пусть слишком ушлые банки потеряют еще одного хорошего заемщика. Так им и надо.

6. Другие услуги банка

Сделку по ипотеке все равно придется проводить на территории банка. И в этом случае придется отдать еще часть денег. Из наиболее часто потребляемых услуг – аренда банковской ячейки, безналичный перевод денег и пересчет наличных.

Сколько стоит: 5–10 тысяч рублей

Как сэкономить: Некоторые банки пользуются беспомощностью заемщиков (ведь им все равно придется оформлять сделку в банке) и навязывают кабальные условия по своим финансовым услугам (к примеру, обналичка может стоит до 1–2% от суммы кредита). Поэтому есть смысл все подобные расходы заранее просчитать – еще при выборе кредитной организации. Дотошно распрашивайте менеджера банка обо всех нюансах.

7. Услуги риэлтора и ипотечного брокера

Кто-то считает их нахлебниками, ни за что получающими свои заоблачные комиссионные. Кто-то, наоборот, уверен, что заниматься поиском квартиры и наиболее выгодного кредита с профессионалом удобнее и безопаснее. Стоят их услуги действительно немало, но, как известно, время тоже деньги. И в некоторых случаях такой подход себя оправдывает.

Сколько стоит: 1–5% от стоимости квартиры

Как сэкономить: От услуг риэлтора можно в принципе отказаться. Если вы покупаете жилплощадь в новостройке, то строительные компании либо реализуют квартиры через собственные отделы продаж, либо нанимают для этого агентства недвижимости на эксклюзивной основе. Покупая подержанную квартиру в кредит, без посредника тоже можно обойтись. Но нужно понимать, что у вас уйдет уйма времени на обзвон всех вариантов и сбор необходимых документов. При ипотечной сделке юридическую проверку квартиры проведет сам банк.

А вот выбор банка гораздо проще. На большом количестве сайтов есть сводная информация по предложениям различных банков. К примеру, от услуг ипотечного брокера точно можно отказаться, если вы внимательно читаете наш раздел на сайте «КП».

ТРИ РАСХОДНЫХ СТАТЬИ, КОГДА КРЕДИТ УЖЕ ВЗЯТ

1. Ремонт и покупка мебели

– Самую большую ошибку допускают те, кто берет кредит впритык. То есть на пределе своих возможностей. Да еще и в новостройке (или на вторичке с ужасным ремонтом). Все же сэкономить хотят. И в этот момент семья сталкивается с жестким дефицитом средств. Выплаты по кредиту уже откусывают почти половину доходов заемщиков, а тут еще гигантские деньги нужно вложить в покупку обоев и других строительных материалов. Даже косметический ремонт сейчас влетает в копеечку.

Как сэкономить: Выходов несколько. Либо сразу заложить определенную сумму на ремонтные работы в свой прайс по покупке квартиры. И не включать его в размер первоначального взноса. Либо покупать жилье с отделкой, которая вас устраивает. Но в этом случае все равно придется потратиться на покупку каких-то предметов интерьера.

2. Ежемесячные платежи

– Каждый месяц надо будет платить определенную сумму банку. Задерживать перечисление средств не стоит. Точнее это строго воспрещается. А то самим же хуже будет. Лучше вносить взнос по ипотеке заранее, чтобы не бежать в банк в последний день. Иначе у вас образуется просрочка и набежит пеня. А это не только лишние расходы, но и слегка подмоченная кредитная история. Лучше так не делать.

Как сэкономить: Если вы берете дифференцированные платежи (а не аннуитетные), то со временем они будут снижаться. Плюс при такой форме выплаты кредита итоговая сумма выплаченных процентов получается меньше. Кроме того, снизить платежи можно в том случае, если вы досрочно гасите кредит.

3. Ежегодная страховка

– Напоминать об этом вам никто не будет, но вы должны знать, что это обязательство на вас лежит. Раз в год нужно будет продлевать договор страхования. Со временем сумма страховой премии будет снижаться. Она напрямую зависит от того, сколько денег вы еще должны банку. Чем эта сумма меньше, тем меньше и ежегодная плата за страховку.

Как сэкономить: В конце каждого года действия договора можно менять страховую компанию. Например, если вас не устраивают ставки или работа фирмы. И нужно помнить, что вы имеете право забрать часть страховой премии, которую вам не удалось использовать. Например, договор страхования вы пролонгируете каждый сентябрь. А затем в один счастливый день в декабре взяли и полностью погасили кредит (спасибо 13-й зарплате, ежегодному бонусу или наследству – у кого что). Тогда 3/4 от заплаченной в сентябре страховой премии на год вы можете вернуть у страховщиков. Сумма эта, как правило, будет небольшая, но копейка, как известно, целый рубль бережет.

ЭТО ВАЖНО ЗНАТЬ

Расходы заемщика при оформлении ипотечного кредита

1. Чего требуют все кредиторы:

– плата за проведение независимой оценки приобретаемого объекта недвижимости,

– плата за страхование от рисков утраты и повреждения предмета залога (объекта недвижимости) в пользу кредитора.

2. Чего требуют некоторые кредиторы:

– единовременная комиссия за рассмотрение заявки на кредит;

– единовременная комиссия за выдачу кредита;

– плата за страхование жизни и трудоспособности заемщика;

– плата за страхование риска утраты права собственности на приобретаемый объект недвижимости (титул);

– плата за страхование ответственности заемщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по ипотечному кредиту;

– единовременная комиссия за снятие наличных денежных средств;

– единовременная комиссия за безналичное перечисление денег со счета;

– единовременная комиссия за открытие аккредитива;

– единовременная комиссия за аренду банковского сейфа (ячейки);

– комиссия за выпуск и обслуживание расчетной (дебетовой) карты.

3. Чего требует государство:

– плата за оформление и нотариальное удостоверение документов (состоящим в браке) для предоставления кредита и государственной регистрации права собственности – согласие супруга на совершение сделки по приобретению объекта недвижимости, доверенностей на получение кредита, заключение сделки купли-продажи объекта недвижимости, оформление государственной регистрации договора купли-продажи и прав собственности на приобретаемый объект недвижимости.

– госпошлина за регистрацию прав собственности на приобретаемое жилье и ипотеки.

4. Что может сверх этого заплатить заемщик, если хочет облегчить себе жизнь за дополнительные деньги:

– комиссионное вознаграждение за риэлторские услуги,

– плата за услуги по подготовке договора купли-продажи и ипотеки объекта недвижимости,

– плата за услуги по содействию в оформлении государственной регистрации права собственности на приобретаемый объект недвижимости.

Тренинг «Выбор потребителем кредитной организации»

1. Тема «Выбор потребителем кредитной организации».

2. Цель тренинга: Сформировать у слушателей правильное понимание кредита как инструмента, навык самостоятельной оценки кредитной организации, умение самостоятельно рассчитать и оценить собственные финансовые возможности и платеж по кредиту.

3. Количество участников: 157 человек

4. Ключевые задачи тренинга:

- Проведение теста «Что я знаю о кредитах?»
- Выяснить, как проверить кредитную организацию.
- Выяснить, что такое «полная стоимость кредита».
- Выяснить, как самостоятельно рассчитать платеж по кредиту.
- Игра «Жизненные ситуации».

5. Тайминг: 2 академических часа.

Приветствие.

Вступление: Кто? Что? Зачем? Как?

Ведущий:

Кредиты стали частью нашей жизни. Значительная часть того, что мы потребляем сегодня, приобретено на доходы, которые мы получим в будущем.

В 2015 году российские семьи в качестве оплаты за кредит в среднем отдавали 25% ежемесячных доходов, заемщики из наименее обеспеченных групп – 34,4%. Об этом свидетельствуют итоговые результаты анализа финансового поведения населения, проведенного исследовательским центром «Демоскоп» совместно со специалистами Высшей школы экономики (ВШЭ). Жизнь с кредитом – это большая ответственность, а зачастую и нагрузка на семейный бюджет. Чтобы кредит не стал обузой, а помог в движении к реализации важных финансовых целей и не подорвал при этом стабильность финансового состояния, необходимо понимать особенности этого инструмента, правильно оценивать свои финансовые возможности.

Ведущий:

Приведите, пожалуйста, примеры важных, на ваш взгляд, финансовых целей. Необходим ли кредит для этих целей? Или есть возможность накопить самостоятельно?

Предлагаю вам пройти диагностику своего финансового здоровья, узнать ваш уровень понимания кредитов, разобраться в том, какие знания вам необходимы, чтобы гармонично выстроить отношения с этим инструментом.

Тест

1. Кредит – это:

а) заем у знакомых «до получки»,

б) деньги, которые банк выдает человеку под проценты на определенный срок и при условии возврата,

в) деньги на пластиковой карте.

Ответ: Б.

2. Какие вы знаете виды кредитов? (Возможны несколько вариантов ответа):

а) безвозмездный заем у банка,

б) в долг под проценты у знакомых,

в) автокредит,

г) ипотека,

д) кредитная карта.

Ответ: В, Г, Д.

3. Выберите подходящий вид кредита для покупки недвижимости:

а) ипотека,

б) автокредит,

в) целевой потребительский кредит,

г) кредитная карта с льготным периодом.

Ответ: А.

4. Каким должен быть платеж по кредиту, чтобы он был комфортным для семейного бюджета?

а) Более 70% от доходов,
б) 50% от доходов,
в) не более 30% от доходов.
Ответ: В.

5. В микрофинансовых организациях деньги можно взять… (выберите подходящий вариант):
а) без процентов на долгий срок,
б) без процентов на неделю до получки,
в) под 1–2% в день от 1 до 6 мес.
Ответ: В.

6. Рефинансирование – это… (выберите подходящий вариант):
а) когда за тебя друг выплатит кредит,
б) процесс, при котором один банк выдает вам кредит на погашение долга в другом банке,
в) заморозка кредитов.
Ответ: Б.

7. Расшифруйте понятие ПСК (в кредитном договоре):
а) постоянная смешанная комиссия,
б) производственно-строительная компания,
в) полная стоимость кредита.
Ответ: В.

8. Доход семьи Воробьевых – 40 000 руб. в месяц, при этом ежемесячные траты составляют 30 000 руб. Какие платежи по кредиту будут безопасными для бюджета семьи?
а) 8000 руб. в месяц,
б) 800 руб. в день,
в) 30 000 руб. в квартал.
Ответ: А.

9. Студент Василий Иванов мечтает о новом компьютере за 30 000 руб. У него есть небольшие накопления в размере 10 000 руб. Василий может откладывать (копить) по 5000 руб. ежемесячно. Что выгоднее Василию: накопить самому или взять быстрый заем в микрофинансовой организации всего лишь под 2% в день на 2 месяца?
а) Взять заем под 2% в день,
б) продолжить копить и через четыре месяца купить себе новый компьютер,
в) Оба варианта равноценны.
Ответ: Б.

10. Дмитрий Павлович покупает квартиру в ипотеку, поэтому он знает, что… (выберите подходящий вариант, возможны несколько вариантов):
а) можно взять деньги только по одному документу,
б) ипотечный кредит он может потратить по своему усмотрению,
в) купленная недвижимость является собственностью банка,
г) кредит выдается банком под залог недвижимости – квартиры, дома, гаража.
Ответ: Г.

11. Аннуитетные платежи – это… (подберите подходящий вариант):
а) уменьшающиеся каждый месяц,
б) увеличивающиеся каждый месяц,
в) ежемесячный платеж, всегда равной суммой.
Ответ: В.

12. Елена работает в одной компании более 2-х лет, зарплату получает в рублях. Мечтает о собственной квартире. Банк предлагает Елене ипотеку в рублях по ставке 15% годовых или в валюте по ставке 12% годовых. Какой вариант оптимален для Елены?
а) Конечно, брать ипотеку в валюте! Ставка значительно ниже, значит, и переплата будет меньше.
б) Брать в рублях, так как доход в рублях.
в) Рассчитать с менеджером банка оба варианта ипотеки, сравнить платежи.
Ответ: Б.
(Ответы даны для ведущего, участники самостоятельно отвечают на вопросы теста. В конце ведущий показывает ответы и предлагает оценить результаты).

Ведущий:
Как вам тест? Что вы думаете по этому поводу? Какие знания еще необходимы вам по работе с кредитами?
(Шеринг с группой).
Ведущий:
Важно помнить!

- **Кредит – это деньги, которые нужно вернуть.**
- Выплата по кредиту не должна превышать 30% от доходов в месяц.
- Заранее выяснить полную стоимость кредита.
- Внимательно изучить кредитный договор.

Следующий вопрос, который важен для потребителя: «Как выбрать кредитную организацию? На что прежде всего обратить внимание?» Какие у вас есть идеи? О чем говорит вам ваш личный опыт?

(Шеринг с группой).

Ведущий:

Первое, на что обращают внимание люди, – это представление о банке во внешнем мире, его репутация. Играют роль опыт работы банка на рынке финансовых услуг, количество филиалов и число банкоматов, удобство их расположения (не придется ли вам ехать на другой конец города для совершения какой-либо операции?).

Сайт банка. Насколько он удобен и прост для пользователя? Есть ли возможность погашать кредит через личный кабинет или вам потребуется посещать отделение банка?

В офисе самого банка обратите внимание на отношение к клиентам, организацию работы: долго ли вам приходится ждать в очередях? Почитайте отзывы о банке на специализированных сайтах *(cbr.ru, портал banki.rum и др.)*, изучите рейтинги, мнения экспертов рынка, публикации в СМИ. Оцените официальный сайт, посетите банк лично. Какое впечатление у вас сложилось? Имеет значение каждая деталь.

Важно! Если вы решились на кредит, брать его нужно в той валюте, в какой получаете доход!

Условия. Банки предлагают разные условия по финансовым продуктам, в том числе и по кредитам. Не поленитесь изучить варианты и найти оптимальный для вас. Обратите внимание на то, что низкий процент, заявленный в рекламном буклете, не всегда означает реальный процент по кредитному договору. Задача рекламного буклета или вывески – привлечь ваше внимание.

Главное правило – обязательно внимательно изучайте условия кредитного договора, читайте все, что написано мелким шрифтом, не стесняйтесь задавать вопросы специалисту банка. Помните: лучше выяснить все условия до подписания договора, чем потом столкнуться с неожиданными, ускользнувшими от вашего внимания деталями.

Обратите внимание на следующее:

- Процент по кредиту и полную стоимость кредита (ПСК). Эта величина указывается на первой странице кредитного договора в отдельном поле в правом верхнем углу.
- Ежемесячный платеж. Обычно банк сам оценивает ваши доходы и платежеспособность. Однако вам также необходимо самостоятельно посчитать, сможете ли вы регулярно вносить нужную сумму, комфортна ли она для вашего бюджета? Это важно понимать, чтобы избежать просрочек.
- Скрытые платежи: страховка, комиссии и т. п.
- Условия досрочного погашения кредита.

Важно! Вы имеете право досрочно вернуть всю сумму кредита (без уведомления кредитора) в течение 14 календарных дней с даты получения нецелевого потребительского кредита или в течение 30 календарных дней после получения целевого кредита. По истечении данных сроков можно досрочно вернуть потребительский кредит или его часть. Но, когда вы это запланируете, то обязаны уведомить кредитора за 30 календарных дней до даты возврата, если меньший срок не установлен договором. При досрочном возврате заемщик уплачивает кредитору проценты по договору на возвращаемую сумму (включая день фактического возврата).

Ведущий:

Важно помнить о том, что банки **обязаны сообщать** о полной стоимости кредита (ПСК), то есть заранее предоставлять клиенту сведения, из чего складывается сумма выплат. Будущему заемщику важно знать, что установлена формула рас-

чета ПСК. При этом в ПСК уже **должны быть включены** (если по условиям договора они предусмотрены):

- платежи по погашению основной суммы долга по кредиту,
- платежи по уплате процентов по кредиту,
- иные платежи в пользу банка, предусмотренные договором (например, комиссии),
- платежи по страхованию (если от них зависит процентная ставка, или другие платежи по кредиту, или выгодоприобретатель – не заемщик и не родственник заемщика),
- платежи заемщика в пользу третьих лиц, если обязательства заемщика по таким платежам вытекают из условий кредитного договора, в котором определены такие третьи лица (например, страховые компании, нотариальные конторы, нотариусы, экспертные бюро по оценке).

В ПСК **не включаются**:

- платежи заемщика, обусловленные законом (например, за государственную регистрацию залога),
- платежи, связанные с ненадлежащим исполнением заемщиком договора (штрафы, пени),
- платежи заемщика по договору, зависящие от решения заемщика,
- платежи по страхованию залога,
- платежи заемщика за услуги, не связанные с кредитом.

Банки могут по-разному трактовать содержание статей, которые должны быть учтены в ПСК. Важно получить у сотрудника банка полную информацию обо всех платежах по кредиту в рублях. Банк обязан предоставить такую информацию по закону

Банки для расчетов используют формулу расчета ПСК, определенную на законодательном уровне *(федеральный закон от 21.12.2013 №353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)»)*. Если очень хочется проверить банк, вы можете обратиться к закону. В статье 6 «Полная стоимость потребительского кредита (займа)» вы найдете формулу и подробные указания для расчета ПСК, которые применяют банки. Удобнее проводить расчеты с помощью специальных кредитных калькуляторов.

Например, *http://calculator-credit.ru/*
http://xn--80aaeza4ab6aw2b2b.xn--p1ai/finansovye-kalkulyatory/kalkulyator-potrebitelskogo-kredita/

(По возможности с группой посмотреть сайт в режиме онлайн с калькулятором, рассчитать разные варианты кредитов).

Если банк отказывается предоставить вам информацию по ПСК или же требует от вас отдельную плату за открытие счета, выдачу кредита или справку о состоянии задолженности, можете заявить о нарушении прав потребителя финансовых услуг.

Это, в свою очередь, послужит основанием для обращения в соответствующие органы для защиты своих прав. Обратитесь с письменной претензией к банку-кредитору. В случае если претензия не будет удовлетворена, направляйте жалобу в территориальное управление Роспотребнадзора. Следующая инстанция – народный суд (в случае крайней необходимости).

Игра «Жизненные ситуации»

Ведущий приглашает участников по очереди вытянуть карточку с описанием жизненной ситуации и предложить решение (карточки для выбора лежат текстом вниз). Если участник затрудняется с ответом, группа предлагает свои варианты. Ведущий поощряет групповое обсуждение.

Жизненные ситуации

1. Семья Воробьевых мечтает о приобретении нового автомобиля стоимостью 500 000 руб. Воробьевы накопили 300 000 руб. и теперь решают, как им лучше поступить: продолжить копить и дальше, занять недостающую сумму у друзей и родных или же взять машину в кредит.

Что вы порекомендуете семье? Можете ли предложить еще какой-нибудь вариант решения задачи? *(При необходимости воспользуйтесь онлайн-калькулятором).*

2. Иван Петрович планирует взять автокредит на сумму 250 000 рублей сроком на 2 года под 15% годовых. Помогите Ивану Петровичу определить, какой из способов оплаты кредита для него будет выгоднее: аннуитетный или дифференцированный?

(Для расчетов используйте кредитный калькулятор http://calculator-credit.ru/

или калькулятор на сайте вашифинансы.рф http://xn--80aaeza4ab6aw2b2b.xn--p1ai/finansovye-kalkulyatory/kalkulyator-potrebitelskogo-kredita/).

3. У Виталия неожиданно закончились деньги. Он решил взять заем до зарплаты у микрофинансовой организации на сумму 50 000 рублей под 2% в сутки. Следующую зарплату, из которой наш герой планирует рассчитаться с МФО, он получит только через 30 дней. Посчитайте, сколько молодой человек в результате заплатит за такой заем, какую сумму отдаст в итоге? Ваши рекомендации Виталию.

*(Ответ для ведущего: 30 дней * 2% = 60%, или 30 000 рублей придется заплатить Виталию за «деньги до зарплаты», а вернуть ему уже, соответственно, придется 80 000 рублей вместо одолженных 50 000 рублей).*

4. Вероника имеет доход 50 000 руб., расходы составляют 45 000 руб. Девушка мечтает о новом автомобиле за 500 000 руб. Она планирует взять кредит под 12% годовых. Рассчитайте, посильной ли будет нагрузка на бюджет? (*Для расчетов можно использовать кредитный калькулятор http://calculator-credit.ru/*

или калькулятор с сайта вашифинансы.рф

http://xn--80aaeza4ab6aw2b2b.xn--p1ai/finansovye-kalkulyatory/kalkulyator-potrebitelskogo-kredita/).

Что вы посоветуете Веронике? Каким должен быть платеж, чтобы его можно было назвать комфортным для бюджета?

5. К Марье Петровне обратилась родственница, которая потеряла работу, с просьбой взять для нее кредит, так как «сейчас очень трудная ситуация, срочно нужны деньги». Родственница обещает расплатиться, как только найдет новую работу.

Что вы порекомендуете Марье Петровне? Встречались ли в вашей жизни подобные ситуации? Если да, то какое решение вы приняли? Каков был итог? *(Группа может принять активное участие в обсуждении и рассказать о своем опыте).*

6. Предприятие Ивана временно понизило сотрудникам зарплату, доход стал меньше, соответственно, стало сложнее выплачивать кредит. Какие шаги, с вашей точки зрения, следует сделать Ивану?

А) Начать паниковать: «Все пропало!»

Б) Обратиться в банк с заявлением о реструктуризации кредита (снижении ежемесячного платежа), предоставив менеджеру справку с работы.

В) Погасить кредит досрочно.

7. Студент Николай имеет стипендию в 5 000 руб. + 10 000 руб. в месяц составляет помощь от родителей. Молодой человек мечтает о новом телефоне за 60 000 руб., «потому что нужно быть в тренде».

Что вы порекомендуете Николаю?

(Группа может принять активное участие на каждом этапе теста и рассказать о своем опыте).

С дополнительной информацией и материалами вы можете ознакомиться на портале вашифинансы.рф

Спасибо за внимание!

Домашнее задание по теме «Кредитование физических лиц»

Задание 1. Чем отличается ипотечный кредит от потребительского? Верно ли, что при покупке квартиры в кредит необходимо брать именно ипотечный кредит?

Задание 2. Почему, если вам необходим кредит для оплаты обучения, выгоднее взять специализированный кредит на образование, а не обычный потребительский кредит?

Задание 3. Верно ли, что процентные платежи – это единственный источник переплаты по кредиту?

Задание 4. Какие типы кредитов обычно имеют большие сроки погашения: кредиты с залогом или кредиты без залога?

Задание 5. Что может являться залогом для ипотечного кредита?

Задание 6. Что может являться залогом для автокредита?

Задание 7. Что, помимо залога, может служить обеспечением кредита?

Задание 8. Какие кредиты обычно имеют более низкие процентные ставки: кредиты с обеспечением или без? Почему?

Задание 9. Можно ли однозначно утверждать, что кредит с фиксированной процентной ставкой выгоднее, чем с плавающей? Почему?

Задание 10. Сбербанк России предлагает более низкие процентные ставки по кредитам для заемщиков, которые получают зарплату на карточку в том же Сбербанке. Как вы думаете, почему?

Задание 11. Почему процентные ставки по кредитам, выдаваемым микрофинансовыми организациями, намного выше, чем по кредитам, выдаваемым банками?

Задание 12. Если вам необходима небольшая сумма (1000 руб.) на неделю, где бы вы ее заняли?

Задание 13. Если вам необходима сумма в 100 000 руб. и вы собираетесь выплачивать ее в течение двух лет, где бы вы ее заняли?

Задание 14. Средние процентные ставки по кредитам в рублях в российских банках с 1998 по 2003 гг. быстро уменьшались. Как вы думаете, почему?

Ответы:

Ответ на задание 1. Ипотечный кредит обязательно с залогом покупаемой недвижимости. Потребительский же кредит может быть и безо всякого обеспечения. Именно ипотечный кредит брать не обязательно. Причины взять потребительский кредит могут быть такими: ипотечный кредит сложнее оформлять (требуется экспертиза недвижимости, можно ли взять ее в залог), но если сумма кредита слишком большая для потребительского кредита, то ипотека становится более доступной.

Ответ на задание 2. Кредиты на образование часто имеют более низкие процентные ставки за счет того, что часть процентных выплат субсидируется государством.

Ответ на задание 3. Неверно. Кроме процентных платежей бывают еще непроцентные – различные комиссии.

Ответ на задание 4. Кредиты с залогом обычно заключаются на более долгие сроки. Дело в том, что наличие залога (или другого обеспечения) снижает риски банка, поэтому становится возможным

выдать кредит на более долгий срок (что само по себе увеличивает риск для банка).

Ответ на задание 5. Залог для ипотечного кредита – покупаемая недвижимость.

Ответ на задание 6. Залог для автокредита – покупаемый автомобиль.

Ответ на задание 7. Помимо залога, обеспечением кредита является поручительство третьего лица. Поручитель берет на себя обязательства по погашению кредита в случае неплатежеспособности заемщика. Не стоит брать на себя бремя поручительства по кредиту за малознакомого человека.

Ответ на задание 8. Подобно ответу на вопрос 4 процентные ставки по кредитам с обеспечением обычно ниже, чем по кредитам без обеспечения из-за того, что при этом риски банка ниже.

Назначая высокую процентную ставку по кредиту без обеспечения, банк компенсирует более высокую вероятность невыплаты кредита.

Ответ на задание 9. Плавающая процентная ставка может как увеличиться со временем, так и уменьшиться. Поэтому заранее сказать, что выгоднее, нельзя.

Ответ на задание 10. Здесь тоже речь идет о рисках банка. Наблюдая историю поступлений на зарплатную карту, Сбербанк может точнее оценить, какую сумму кредита можно выдать без большого риска неплатежей. Меньше риск – меньше ставка.

Ответ на задание 11. Здесь причина опять-таки в высоком риске невозврата кредита. Он обусловливается тем, что микрофинансовые организации максимально упрощают выдачу кредита, тем самым беря на себя всю неопределенность (не проверяют платежеспособность клиента).

Ответ на задание 12. В банке такой кредит брать нет смысла (не дадут, банку невыгодно выдавать столь малую сумму на такой короткий срок). Если есть возможность, лучше всего занять у знакомых. В крайнем случае, в МФО или в ломбарде.

Ответ на задание 13. Такую сумму лучше всего взять в долг в банке. МФО и ломбарды отпадают из-за слишком высокой процентной ставки.

Ответ на задание 14. За этот период резко уменьшалась инфляция (которая взлетела в конце 1990-х гг.). Соответственно, банки уменьшали ставки по кредитам.

МОДУЛЬ 4. НАЛОГИ, СТРАХОВАНИЕ, ПЕНСИИ

Характеристики модуля

Цель:

Выработать способность применять экономические знания о предметных областях, в которых наиболее полно выражена проблема баланса между ответственностью государства за финансовое благополучие гражданина и личной ответственностью самого гражданина (налогообложение, пенсионная система, страховая система); способность анализировать основные тенденции формирования социальной структуры современного общества в части, связанной с указанными предметными областями.

Задачи:

- Формирование понимания экономической значимости ответственного поведения налогоплательщиков.
- Формирование навыков определения целесообразности страхования как инструмента управления риском физического лица.
- Формирование личной ответственности за собственное пенсионное обеспечение.

Результаты освоения:

- Знать различные виды налогов и налоговых льгот и их влияние на доходы и расходы.
- Знать различные схемы возмещения ущерба при страховании.
- Знать концепцию асимметричной информации при страховании (влияния эффектов неблагоприятного отбора и риска недобросовестности).
- Знать особенности отечественной пенсионной системы.
- Знать альтернативные источники пенсионного обеспечения.
- Знать основные проблемы и направления совершенствования, соответственно, налоговой, страховой и пенсионной систем в нашей стране.
- Знать роль СМИ в совершенствовании налоговой, страховой и пенсионной систем.
- Уметь планировать пенсию по старости.
- Владеть навыком расчета налоговых платежей (физического лица).
- Владеть навыком выбора страхового тарифа.

Стратегия обучения

Модуль включает аудиторные занятия двух типов:

- Аудиторные занятия (лекции), включающие в том числе рассмотрение примеров влияния СМИ на совершенствование, соответственно, налоговой, страховой и пенсионной систем в нашей стране и за рубежом.
- Самостоятельную работу по расчетам налоговых платежей и по расчетам страховых платежей на основе предложенных 8–10 задач на вычисление; в том числе задачи по расчету страховых платежей предполагается сформулировать таким образом, чтобы часть необходимой для их решения информации слушатели обнаружили с помощью самостоятельного поиска по открытым источникам.

Процедура оценки

Тип оценки	Вес
Включение вопросов, освещавшихся в лекциях, в контрольное тестирование	50%
Правильность решения домашнего задания	50%

Описание учебной нагрузки студентов

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
Лекция «Налогообложение физических лиц» Налоги как инструмент перераспределения средств в интересах общества. Основные понятия налогообложения. Виды налогов, уплачиваемых физическими лицами. Налоговые вычеты и льготы и процедуры их получения. Подходы к освещению в СМИ темы налоговой дисциплины, как основополагающего принципа финансовой модели развития общества. Тенденции развития отечественной системы налогообложения. Опыт СМИ в поддержании законодательных инициатив в сфере налогообложения.	Аудиторное занятие	2
Лекция «Страхование» Общие принципы рискового страхования. Какого типа риски могут и не могут быть застрахованы. Участники процесса страхования. Виды страхования по объекту. Добровольное и обязательное страхование. Договор страхования и страховой полис. Из чего складывается стоимость страховки? Оценка страховых тарифов страховщиком (актуарные расчеты). Особенности условий возмещения ущерба (по первому риску, пропорциональный, франшиза). Влияние асимметрии информации при страховании: эффекты неблагоприятного отбора и риска недобросовестности. Влияние СМИ на поведение аудиторий при внедрении систем обязательного страхования (ОСАГО, ОМС). Роль СМИ в расширении пользования страховыми услугами.	Аудиторное занятие	2
Лекция «Пенсионная система» Задача долгосрочного бюджетного планирования: зачем нужны пенсии? Основные типы пенсионных систем. Российская система государственного пенсионного обеспечения. Накопительная часть пенсии и возможности распоряжения ею. Негосударственные пенсионные фонды. Возрастная кластеризация аудиторий и специфика запроса возрастных кластеров к информации, связанной с пенсионным обеспечением. Развитие отечественной системы пенсионного обеспечения. Возможности самостоятельного формирования альтернативных источников пенсионного обеспечения. Опыт других стран в развитии принципов самостоятельного формирования источников пенсии. Роль СМИ в обеспечении успешного внедрения изменений в работе отечественной пенсионной системы. Влияние СМИ на повышение личной ответственности гражданина за будущее пенсионное обеспечение.	Аудиторное занятие	2
Домашнее задание по теме «Налоги, пенсии и страхование» Расчет налоговых платежей в различных ситуациях (4-5 задач). Определение потребности в страховании того или иного вида и расчет страховых платежей (4-5 задач).	Самостоят. работа	2

ЛЕКЦИЯ «НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ»

Налоги как инструмент перераспределения средств в интересах общества

Налоги представляют собой законодательно установленные платежи, которые обязаны платить хозяйствующие субъекты и население в соответствии с установленными правилами для наполнения государственной казны.

В наше время налоги используются государством для перераспределения национального дохода и служат основным источником государственных доходов, необходимых для реализации его основных функций: содержания аппарата управления, силовых и социальных служб, финансирования системы социального обеспечения. Также с помощью налогов государство может нивелировать неравенство в доходах у разных групп населения с целью повышения его благосостояния в целом.

«Так, по мнению И. М. Кулишера, «Рука об руку с теорией общественного договора, обосновывающей возникновение государства, идет теория «фискального договора», объясняющая сущность и смысл обложения. В силу первой, люди объединялись в государство, для охраны и за эту охрану «отдают часть своего имущества, чтобы быть уверенными в другой части и спокойно пользоваться ею».[1]

Выделяют три функции налогов: фискальную, экономическую и контрольную.

Фискальная функция налогов обеспечивает изъятие части финансовых ресурсов общества для создания материальной основы существования государства и его функционирования. В России налоговые поступления составляют более половины доходов консолидированного бюджета. Основную часть поступлений обеспечивают налог на добавленную стоимость (НДС), налог на добычу полезных ископаемых, акцизы на нефтепродукты, налог на прибыль организаций и налог на доходы физических лиц (НДФЛ).

«Посредством фискальной (бюджетообразующей) функции происходит изъятие части доходов граждан для содержания государственного аппарата, обороны страны и той части непроизводственной сферы, которая или не имеет собственных источников доходов (многие учреждения культуры – библиотеки, архивы и др.), либо они недостаточны для обеспечения должного уровня развития – фундаментальная наука, театры, музеи и многие учебные заведения и т. п. Именно эта функция обеспечивает реальную возможность перераспределения части стоимости национального дохода в пользу наименее обеспеченных социальных слоев общества».[2]

Экономическая функция налогов состоит в их воздействии на экономическое развитие страны. Задача государства состоит в том, чтобы сформировать налоговую политику, которая обеспечит необходимый уровень государственного дохода, но не будет тормозить экономическое развитие страны.

«Целью проводимой налоговой политики является не только обеспечение правового порядка взыскания с налогоплательщиков налоговых платежей, но и проведение всесторонней оценки хозяйственно-экономических отношений, складывающихся под влиянием налогообложения. Следовательно, налоговая политика – это не автоматическое выполнение предписаний налоговых законов, а их совершенствование с целью сбалансирования интересов государства как властного субъекта и налогоплательщиков».[3]

Используя налоговую систему, государство может придать общественному

1 Налоговое право: учебник / Под ред. Е. М. Ашмариной. – М.: КНОРУС, 2016. – с. 16.

2 Налоговое право: учебник / Под ред. Е. М. Ашмариной. – М.: КНОРУС, 2016. – с. 25.

3 Налоговое право: учебник / Под ред. Е. М. Ашмариной. – М.: КНОРУС, 2016. – с. 19.

устройству ярко выраженный социальный характер. Подобным образом реализуется модель социального государства в Германии, Швеции, Дании, Норвегии: используются прогрессивные ставки налогообложения, значительная часть бюджетных средств расходуется на социальные нужды населения, а граждане, нуждающиеся в социальной защите, полностью или частично освобождены от налогов.

Экономическая функция налогов реализуется через регулирование, стимулирование и распределение. Регулирующая и стимулирующая составляющая предполагает использование налогов для достижения того или иного экономического эффекта, например, роста инвестиций, капитальных вложений, модернизации производственной базы, развития инновационной и внешнеэкономической деятельности, увеличения числа рабочих мест.

С помощью налогов можно стимулировать развитие тех отраслей и регионов, в которых заинтересовано общество, содействовать развитию предпринимательства.

«Регулирующая функция проявляется в изменении ставок налогов и сборов, установлении льгот для отдельных категорий налогоплательщиков, создании условий для оптимального развития предпринимательства в РФ, регулировании внешнеэкономической деятельности. Стимулирование налогоплательщиков проявляется во введении налоговых льгот, в дифференциации налоговых ставок, которые применяются государством при проведении налоговой политики».[4]

Именно регулирующая составляющая налоговой политики чаще всего служит поводом для публикаций в средствах массовой информации. Наибольший общественный резонанс вызывают такие темы, как введение прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц, снижение налоговой нагрузки на малый бизнес и отечественных товаропроизводителей, налогообложение транспортных средств.

Также налоги используются как инструмент распределения валового внутреннего продукта в территориальном, отраслевом и социальном разрезах. За счет перераспределения налоговых доходов государство получает возможность повышать благосостояние населения экономически отсталых регионов, развивать отрасли экономики, признанные приоритетными, поддерживать социально незащищенные слои населения.

«С помощью налогов государство перераспределяет часть прибыли организаций и предпринимателей, доходов граждан, направляя ее на инвестиции в капиталоемкие и фондоемкие отрасли с длительными сроками окупаемости затрат (приоритетные направления экономической политики)».[5]

Контрольная функция позволяет государству анализировать динамику налоговых поступлений в бюджет, сопоставлять объем налоговых доходов с потребностями в финансовых ресурсах. Это позволяет оценить как эффективность действующей налоговой системы, выявить потребность в ее реформировании, так и состояние дел в регионах, различных отраслях и сферах деятельности.

Основные понятия налогообложения

Совокупность налогов и сборов образует налоговую систему. В Российской Федерации действует трехуровневая налоговая система, в соответствии с которой налоги поступают в бюджеты трех уровней власти: федеральный, региональный и местный. Исходя из этого, каждый налог полностью или в твердо фиксированной доле (в процентах) поступает в соответствующий бюджет, за которым он закреплен.

Российское налоговое законодательство включает в себя Налоговый кодекс РФ и федеральные законы, которые вносят в него дополнения и изменения.

4 Скрипниченко В.А. Налоги и налогообложение. Учебное пособие, 3-е издание, переработанное и дополненное / Скрипниченко В.А. СПб.: Питер; М.: Издательский Дом БИНФА, 2010. – с. 4.

5 Налоговое право: учебник / Под ред. Е.М. Ашмариной. – М.: КНОРУС, 2016. – с. 27.

Налоговый кодекс устанавливает общие принципы налогообложения:

1. виды налогов и сборов, действующих на территории Российской Федерации;
2. основания и порядок исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов;
3. порядок расчета и уплаты федеральных налогов;
4. права и обязанности налогоплательщиков и налоговых органов;
5. формы и методы налогового контроля;
6. ответственность за совершение налоговых правонарушений;
7. порядок обжалования актов налоговых органов.

Порядок расчета и уплаты региональных и местных налогов и сборов устанавливают законодательные акты субъектов Российской Федерации и нормативные правовые акты муниципальных образований.

Все налоги подразделяются на две группы: прямые и косвенные.

Прямыми налогами облагаются доходы и имущество физических и юридических лиц. К этим налогам относятся: налог на доходы физических лиц, налог на прибыль организаций, ресурсные платежи, налог на имущество организаций.

Косвенные налоги представляют собой налоги на потребляемые товары и услуги и включаются в цену товара или услуги. Формально плательщиком налога выступает продавец, однако фактически налог платит покупатель в момент реализации товаров или услуг. К числу косвенных налогов относятся налог с продаж, налог на добавленную стоимость и акцизы.

«Отсутствуют прямые налоги с населения в ряде арабских стран – Брунее, Бахрейне, Катаре, Кувейте. Хотя экономическое и политическое положение данных стран различно, однако у них есть общая черта – участие населения в управлении государством минимально. При этом ощущается прямая связь политической системы с системой налогообложения: косвенные налоги скрывают от налогоплательщика сумму, которую он платит государству, подавляют стремление к самоуправлению. Прямые налоги, наоборот, побуждают каждого налогоплательщика контролировать расходование правительством сумм, уплаченных в виде налогов».[6]

«Налог считается установленным лишь в том случае, когда определены налогоплательщики и элементы налогообложения:

1) объект налогообложения;
2) налоговая база;
3) налоговая ставка;
4) налоговый период;
5) порядок исчисления налога;
6) порядок и сроки уплаты».[7]

Налогоплательщик – это физическое или юридическое лицо, на которое законодательно возложена обязанность уплачивать налоги. Кроме того, на работодателей возлагается функция налогового агента. Организации и индивидуальные предприниматели, выплачивающие заработную плату своим сотрудникам, обязаны вести учет исчисленных и выплаченных налогоплательщику доходов, исчислять, удерживать и перечислять налоги в налоговую инспекцию по месту своего учета. Такое же правило действует и в отношении дивидендов, которые компания выплачивает своим учредителям – физическим лицам.

Контроль над соблюдением законодательства о налогах и сборах с 2004 года возложен на Федеральную налоговую службу России. Свои функции ФНС России исполняет через систему территориальных органов.

Виды налогов, уплачиваемых физическими лицами

Физические лица в России обязаны уплачивать налог на доходы физических лиц, транспортный налог, земельный налог, налог на имущество физических лиц. Кроме того, из начисленной заработной платы работника производятся обязательные отчисления в социальные страховые фонды – Пенсионный фонд

6 Налоговое право: Учебник / Под ред. С.Г. Пепеляева. – М.: Юристъ, 2003. – с. 21.

7 Скрипниченко В.А. Налоги и налогообложение. Учебное пособие, 3-е издание, переработанное и дополненное / Скрипниченко В.А. СПб.: Питер; М.: Издательский Дом БИНФА, 2010. – с. 9.

России, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и Федеральный фонд социального страхования. Из этих взносов формируются пенсия, оплата больничных листов и социальные пособия. Помимо этого физические лица несут бремя уплаты косвенных налогов – налога на добавленную стоимость и акцизов на алкоголь, табак и нефтепродукты. По некоторым оценкам, физические лица фактически уплачивают до 70% сумм косвенных налогов, поступающих в бюджет России.

Плательщиками налогов являются физические лица, получающие доходы от источников в Российской Федерации. Это могут быть граждане Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства.

При этом в зависимости от времени пребывания на территории России налогоплательщик получает статус налогового резидента или нерезидента.

Налоговым резидентом признается физическое лицо, которое пребывает на территории России не менее 183 календарных дней подряд в течение 12 следующих подряд месяцев. Таким образом, статус налогового резидента может быть присвоен гражданам иностранного государства, а российский гражданин может не иметь статуса резидента.

Основная налоговая нагрузка на население связана с уплатой налога на доходы физических лиц (НДФЛ). Объектом налогообложения у физических лиц является совокупный доход, полученный за год. С 2000 года в России действует плоская шкала налогообложения доходов физических лиц: это значит, что ставка налога одинакова для всех и не зависит от размера дохода. В то же время российским законодательством установлены разные ставки НДФЛ для разных видов доходов физических лиц.

Доходы физических лиц – налоговых резидентов – от трудовой деятельности облагаются НДФЛ по ставке 13%. Выигрыши и призы в конкурсах, играх и других мероприятиях в целях рекламы товаров, работ и услуг облагаются НДФЛ по ставке 35%. Также по ставке 35% в некоторых случаях облагаются НДФЛ процентные доходы по вкладам в российских банках и доходы в виде материальной выгоды.

Нерезиденты платят НДФЛ по ставке 13% с доходов от осуществления трудовой деятельности, 15% – с доходов в виде дивидендов от долевого участия в деятельности российских организаций и по ставке 30% со всех остальных видов доходов.

«С точки зрения налогообложения НДФЛ между резидентами и нерезидентами есть существенная разница. Так, налоговые резиденты уплачивают НДФЛ с доходов, полученных как на территории Российской Федерации, так и за ее пределами. Нерезиденты уплачивают налог только с доходов, полученных от источников в Российской Федерации».[8]

Физические лица обязаны предоставлять в налоговые органы отчет о своих доходах помимо заработной платы по трудовому договору. Для этого заполняется налоговая декларация.

Декларацию о доходах в налоговый орган предоставляют:

1. физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, – по суммам доходов, полученных от осуществления такой деятельности;
2. нотариусы, адвокаты и другие лица, занимающиеся частной практикой, – по суммам доходов, полученных от такой деятельности;
3. физические лица – исходя из сумм вознаграждений, полученных от физических лиц, не являющихся налоговыми агентами, на основе заключенных договоров гражданско-правового характера, включая доходы по договорам найма или договорам аренды любого имущества;
4. физические лица – исходя из сумм, полученных от продажи имущества, принадлежащего этим лицам на праве собственности;
5. физические лица – налоговые резиденты РФ, получающие доходы от ис-

8 Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) о т 31.07.1998 №146-ФЗ, с посл. изм. и доп. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2000.

точников, находящихся за пределами РФ, – исходя из сумм таких доходов;

6. физические лица, получающие другие доходы, при получении которых не был удержан налог налоговыми агентами, – исходя из сумм таких доходов;
7. физические лица, получающие выигрыши, выплачиваемые организаторами лотерей, тотализаторов и других игр, – исходя из сумм таких выигрышей.

«Индивидуальные предприниматели занимают особое место среди плательщиков НДФЛ, поскольку, с одной стороны, являются самостоятельными плательщиками данного налога, а с другой – налоговыми агентами, то есть, уплачивают налог как с доходов, выплаченных другим гражданам (кроме предпринимателей), так и со своих доходов».[9]

Транспортный налог уплачивают физические лица, которые владеют транспортными средствами. Транспортное средство является объектом налогообложения. Налоговой базой для расчета налога на автомобили служит мощность двигателя.

Земельный налог уплачивают физические лица, обладающие земельными участками на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения.

Налог на имущество физических лиц уплачивают физические лица, обладающие правом собственности на имущество в виде объектов недвижимости – жилых помещений (квартир, комнат), жилых домов, гаражей, машиномест в гаражах, дач и других зданий, строений, сооружений, помещений.

Налоговые вычеты и льготы и процедуры их получения

Льготы по налогам и сборам предоставляют собой возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере для отдельных категорий налогоплательщиков и плательщиков сборов.

НДФЛ не облагаются государственные социальные пособия и субсидии, предоставленные на основании положений федерального, регионального или местного законодательства и за счет средств соответствующих бюджетов, например, на оплату жилого помещения и коммунальных услуг. Также не облагаются НДФЛ пенсии и стипендии за исключением случаев, когда пенсии и стипендии выплачиваются организациями за их счет. НДФЛ не облагают алименты и доходы в денежной и натуральной формах, полученные в дар от близких родственников: родителей, детей, братьев и сестер, дедушек, бабушек и внуков. А доходы в виде наследства в принципе не облагаются НДФЛ, независимо от степени родства между наследником и наследодателем. Не облагаются НДФЛ процентные доходы по государственным и муниципальным ценным бумагам. Полный перечень необлагаемых НДФЛ доходов включает около сотни вариантов и указан в ст. 217 главы 23 части второй Налогового кодекса РФ,

Российское законодательство предусматривает налоговые вычеты: из дохода физического лица, облагаемого налогом по ставке 13%, вычитается определенная сумма, с которой не взимается НДФЛ. Если доход облагается по ставке 13%, то, прежде чем рассчитывать налог, доход нужно уменьшить на сумму налоговых вычетов. В зависимости от того, что служит основанием для получения налоговых вычетов, они делятся на стандартные, профессиональные, социальные, имущественные и инвестиционные. Такие вычеты предоставляются только налоговым резидентам Российской Федерации.

Причем вернуть можно только реально уплаченный налог, а если налогоплательщик не платит НДФЛ, то получить вычет нельзя. Например, вычет не сможет получить неработающий пенсионер, безработный или предприниматель, который платит единый налог на вмененный доход либо использует упрощенную систему налогообложения, поскольку все они не платят НДФЛ.

Стандартные налоговые вычеты предоставляются налогоплательщикам, которые относятся к числу основных полу-

9 Рахманова С.Ю. Актуально о НДФЛ. / М.: Бератор-Паблишинг, 2008. – с. 3

чателей социальных льгот. Кроме того, повсеместно распространен стандартный налоговый вычет для родителей, усыновителей или попечителей несовершеннолетних детей, а также для их супругов. За каждого ребенка из дохода физического лица вычитается определенная сумма, которая не подлежит налогообложению. Следует отметить, что по состоянию на 2017 год размеры стандартных налоговых вычетов представляли собой чисто символические суммы, от 500 до 3 тыс. рублей. Соответственно, сумма экономии на уплате налога составляет от 65 до 390 рублей. Исключение составляет вычет, который предусмотрен для родителей и усыновителей детей-инвалидов, – 12 тыс. рублей.

Для использования стандартного налогового вычета нужно подать заявление работодателю о подтверждении своего права на него. Если налогоплательщик не работает по найму, заявление нужно подать в налоговый орган вместе с декларацией о доходах.

Профессиональные налоговые вычеты предоставляются в сумме расходов, непосредственно связанных с извлечением доходов от профессиональной деятельности без трудового договора с работодателем. Такими доходами Налоговый кодекс РФ признает:

1. доходы, полученные от предпринимательской деятельности;
2. доходы, полученные частнопрактикующими лицами (нотариусы, адвокаты и т. п.);
3. доходы, полученные от выполнения работ или оказания услуг по договорам гражданско-правового характера;
4. авторские вознаграждения, вознаграждения авторам открытий, изобретений и промышленных образцов.
5. Чтобы реализовать право на профессиональный налоговый вычет, физическое лицо может подать декларацию о доходах и заявление на возврат излишне уплаченного налога. Также можно подать заявление налоговому агенту – источнику дохода, который при исчислении НДФЛ уменьшит налоговую базу на сумму понесенных расходов.

Социальные налоговые вычеты предоставляются в сумме, потраченной налогоплательщиком на благотворительность, образование и медицинские услуги – себе и своим детям. Эти вычеты предоставляются по факту расходов налогоплательщика с определенными ограничениями по сумме.

Имущественные налоговые вычеты предоставляются налогоплательщикам в двух случаях:

1. при продаже имущества – недвижимости, транспортных средств, долей в предприятии;
2. при покупке жилья – в размере фактически произведенных расходов на строительство либо приобретение на территории Российской Федерации жилых домов, квартир, комнат или доли (долей) в них, а также земельных участков или доли (долей) в них, на которых расположены приобретаемые жилые дома или доля (доли) в них, или для индивидуального жилищного строительства.

В том числе имущественный налоговый вычет предоставляется в сумме фактически произведенных налогоплательщиком расходов на погашение процентов по займам и кредитам, израсходованным на строительство либо приобретение на территории Российской Федерации перечисленных объектов недвижимости, а также на погашение процентов по кредитам, полученным от банков в целях рефинансирования (перекредитования) таких кредитов. Имущественный налоговый вычет на сумму дохода от продажи имущества предоставляется по факту получения дохода. Его размер будет равен полной сумме полученного дохода, если имущество находилось в собственности налогоплательщика не менее трех лет. Если имущество находилось в собственности меньше трех лет, сумма вычета будет ограничена – в 2017 году предельный размер такого вычета при продаже жилья и земельных участков, предназначенных для жилищного строительства, составлял 1 млн рублей, при продаже другого имущества – 250 тыс. рублей.

Имущественный налоговый вычет в сумме расходов на строительство

либо приобретение жилья предоставляется один раз в жизни. По состоянию на 2017 год максимальный лимит имущественного налогового вычета составлял 2 млн рублей на приобретение недвижимости и 3 млн рублей, если вычет включал расходы на проценты по займам или кредитам. Таким образом, налогоплательщик может вернуть уплаченный им налог на сумму 260 и 390 тыс. рублей соответственно.

Чтобы воспользоваться льготой в виде социальных и имущественных налоговых вычетов, налогоплательщик должен подать в налоговый орган декларацию о доходах, заявление о праве на налоговый вычет и возврате излишне уплаченного налога. Кроме того, надо предоставить в налоговый орган документы, подтверждающие право на вычет: это может быть договор на предоставление медицинских или образовательных услуг, договор купли-продажи, кредитный договор и справка о сумме уплаченных процентов. На основании этого заявления из бюджета перечисляют сумму, равную уплаченному налогу в пределах установленных лимитов.

Существует и другой вариант использования этой льготы: налогоплательщик может получить налоговый вычет через работодателя. В этом случае заявление о праве на налоговый вычет подают работодателю и вместо возврата налога из бюджета с налогоплательщика прекращают удерживать НДФЛ до тех пор, пока не исчерпается сумма вычета.

Инвестиционные налоговые вычеты дают право уменьшить облагаемый НДФЛ доход на сумму денежных средств, внесенных налогоплательщиком в налоговом периоде на индивидуальный инвестиционный счет (не более 400 тыс. рублей), и сумму дохода, полученного по операциям, которые учитываются на этом счете. Этот вычет предоставляется с обязательным условием, что налогоплательщик будет использовать индивидуальный инвестиционный счет не менее трех лет с момента заключения договора на его ведение.

Заявить о своем праве на инвестиционный налоговый вычет можно через налогового агента или подать декларацию о доходах и заявление на возврат излишне уплаченного налога.

Транспортный налог относится к региональным налогам, поэтому налоговые льготы и порядок их применения устанавливают как Налоговый кодекс РФ, так и законы субъектов Российской Федерации. Земельный налог и налог на имущество физических лиц относятся к местным налогам, поэтому налоговые льготы по ним и порядок их применения устанавливают нормативные правовые акты представительных органов муниципальных образований о налогах.

Льготы по транспортному и земельному налогу, налогу на имущество традиционно предоставляют таким категориям налогоплательщиков, как Герои Советского Союза, Герои Социалистического Труда, Герои Российской Федерации, обладатели государственных наград, инвалиды и ветераны Великой Отечественной войны, инвалиды и ветераны боевых действий, инвалиды I и II групп, инвалиды с детства, родители и попечители детей-инвалидов, а также родители и попечители в многодетных семьях, граждане, подвергшиеся воздействию радиации вследствие экологических катастроф в Чернобыле, на реке Теча в *Челябинской области* и в Семипалатинске.

Налоговым кодексом РФ от уплаты налога на имущество физических лиц освобождены пенсионеры в отношении одного объекта по каждой категории имущества, облагаемого налогом. Все остальные могут использовать льготу, которая позволяет уменьшить общую площадь, которая служит налоговой базой: для жилых помещений на 20 квадратных метров на одного собственника, в отношении жилых домов – на 50 квадратных метров.

Подходы к освещению в СМИ темы налоговой дисциплины как основополагающего принципа финансовой модели развития общества

Между участниками налоговых отношений неизбежно возникает объективное противоречие. «С позиции государства налоги представляют собой

денежные доходы казны. С позиции налогоплательщика – это изъятие части его собственного дохода. Если государство заинтересованно в росте налоговых доходов, то налогоплательщик желает снижения налогового бремени».[10]

Это противоречие порождает проблему уклонения от уплаты налогов. В современной истории России массовый характер приобрела проблема так называемых «серых» зарплат, когда часть зарплаты работник получает официально, а другую часть, зачастую более существенную, получает «в конверте», из неучтенных средств. Работодатели занижают реальный размер зарплат, чтобы снизить бремя выплат страховых взносов в социальные фонды, которые представляют собой серьезную финансовую нагрузку – в 2017 году общая сумма страховых взносов составляла 30% от заработной платы работника. Помимо этого физические лица скрывают свои доходы от различных видов деятельности, уклоняясь от уплаты НДФЛ.

Проблема «серых» зарплат и способы ее решения обсуждаются в СМИ с девяностых годов XX века. Основными причинами уклонения физических лиц от уплаты НДФЛ считаются высокая налоговая нагрузка, правовой нигилизм, который сохраняется в обществе с эпохи перестройки, слабый контроль и недостаточно жесткие санкции за нарушение налогового законодательства в этой сфере. С точки зрения государства, теневой сектор создает недобросовестную конкуренцию законопослушным налогоплательщикам. Поэтому вывод зарплат «из тени» нужен не столько ради увеличения объема налоговых поступлений в бюджеты, сколько ради создания справедливых условий конкуренции в стране.

С позиции налогоплательщика «серые зарплаты» провоцируют произвол работодателя, который может в любой момент безнаказанно лишить работника существенной части заработка и отпускных. Кроме того, зарплаты «в конверте» лишают работника права на оплату больничных листов и начисления пенсии в соответствии с реальной величиной его заработка.

В последние годы СМИ проделали большую работу по информированию работников о том, как негативно скажется на размере их пенсии в будущем уклонение от уплаты НДФЛ и страховых взносов в социальные фонды. Также в СМИ регулярно публикуются материалы о том, куда можно обращаться за помощью, если работодатель занижает официальную зарплату.

Частью кампании по борьбе с «серыми» зарплатами выступают информационные материалы о результатах проверок и наказаниях работодателей, оптимизирующих налоговую нагрузку незаконными методами.

Важной работой СМИ по повышению налоговой дисциплины среди физических лиц стали ежегодные информационные кампании, в рамках которых сообщается, когда и кому необходимо подать декларацию о доходах физических лиц и заплатить налог. Аналогичным образом проводятся кампании по информированию физических лиц о необходимости уплатить транспортный налог, земельный налог и налог на имущество физических лиц с уточнением ставок и сроков уплаты налога.

Тенденции развития отечественной системы налогообложения

Система налогообложения в России с 1991 года претерпела радикальную перестройку. При социалистической плановой экономике налоговая система не играла важной роли в наполнении бюджета и регулировании экономических процессов. В шестидесятые годы в СССР была предпринята попытка снизить налоги с заработной платы рабочих и служащих вплоть до полной отмены.

«В период существования в России социалистической экономики было распространено мнение, что налоги с населения, и прежде всего подоходный налог с рабочих и служащих, не имеют политической и социальной почвы и не

10 Скрипниченко В.А. Налоги и налогообложение. Учебное пособие, 3-е издание, переработанное и дополненное / Скрипниченко В.А. СПб.: Питер; М.: Издательский Дом БИНФА, 2010. – с. 3.

слишком важны как источник бюджета. На самых разных уровнях предлагалось ограничиться взиманием в бюджет платежей с доходов организаций».[11]

В 1991 году была учреждена Государственная налоговая служба России и сформировалась новая законодательная база по налогам и сборам. В 1998 году усиление роли налоговой службы в стране ознаменовалось созданием Министерства по налогам и сборам РФ.

В это время начался второй этап реформирования налоговой системы с учетом развития малого бизнеса в стране. Были разработаны специальные налоговые режимы: упрощенная система налогообложения, система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход. Результат налоговых реформ 1998–2004 годов предпринимательское сообщество считает наилучшим вариантом налоговой системы. Однако в последующие годы в налоговое законодательство были внесены дополнения и изменения, которые, по мнению предпринимателей, значительно повысили налоговую нагрузку на малый бизнес. Предприятия на упрощенной системе налогообложения обязали платить налог на имущество, повысили тарифы страховых взносов в социальные фонды, ввели торговые сборы, систему транспортных сборов «Платон», в худшую сторону изменилась система кадастровой оценки недвижимости, от которой зависят ставки налога на имущество и арендные ставки.

Реформирование налоговой системы является постоянной темой энергичных дискуссий в обществе и в СМИ. И власти, и бизнес-сообщество, и общественные деятели сходятся в том, что от изменения существующей налоговой системы во многом зависит успех экономических преобразований в стране.

Основные направления налоговой политики на 2017–2019 годы разработаны Министерством финансов РФ и утверждены федеральным законом. В послании к Федеральному Собранию 1 декабря 2016 года Президент России Владимир Путин указал, что основная цель перемен в области налоговой политики – стимулировать активность участников деловой сферы. А Министерство финансов РФ определило приоритетной задачей налоговой реформы достижение стабильного и предсказуемого уровня налоговой нагрузки.

Министр финансов Российской Федерации Антон Силуанов обозначил первоочередной задачей повышение собираемости налогов, вывод из тени доходов населения и бизнеса. Добиться этого предполагают стимулирующими мерами – за счет снижения фискальной нагрузки на фонд оплаты труда. Как показывает практика прошлых лет, эта мера производит ощутимый эффект: после снижения в 2005 году базовой ставки единого социального налога с 35,6% до 26% было отмечено значительное снижение доли теневой экономики. Инструментом борьбы с теневым сектором экономики должно стать расширение сферы применения безналичных расчетов и усиление надзора за использованием контрольно-кассовой техники в розничной сфере.

Одной из ключевых задач по реформированию существующей налоговой системы станет ее упорядочивание. В частности, правительству поручено создать реестр неналоговых платежей и выработать единые подходы к ним, упорядочить существующие фискальные льготы, сделать их адресными, отказаться от неэффективных инструментов.

Для стимулирования деятельности малого и среднего бизнеса планируется оптимизировать государственное регулирование: упростить налоговое администрирование, сократить налоговую и статистическую отчетность и систематизировать различные платежи в казну.

Также планируется совершенствовать систему налогообложения добычи нефти и порядок налогообложения НДС.

Опыт СМИ в поддержании законодательных инициатив в сфере налогообложения

Средства массовой информации традиционно относятся к любым нововведениям в налоговой сфере скептически

11 Налоговое право: Учебник / Под ред. С.Г. Пепеляева. – М.: Юристъ, 2003. – с. 18.

и в первую очередь ставят своей целью оценить все позитивные и негативные последствия для экономики и общества.

Безусловной поддержкой СМИ пользовались только законодательные инициативы, которые были однозначно позитивными для налогоплательщиков, как, например, отмена налога с продаж в 2004 году или снижение страховых взносов в социальные фонды для предпринимателей.

В 2014 году в СМИ развернулась кампания по информированию населения об изменении порядка расчета налога на имущество физических лиц: было объявлено, что вместо привычной инвентаризационной стоимости в 2016 году налог будут рассчитывать, исходя из кадастровой стоимости объекта недвижимости. Новый принцип декларировался как способ более справедливый, позволяющий повысить налоговую нагрузку на владельцев дорогой недвижимости.

Некоторые СМИ подогревали панические настроения, возникшие в обществе, и прогнозировали рост налога до неподъемной для населения величины. Однако большинство СМИ взвешенно подошли к этой теме, разъяснив на примерах, что размер налога для большинства изменится незначительно. Это помогло заметно снизить градус напряженности в обществе.

В 2015 году благодаря СМИ распространилась информация о появлении инвестиционного налогового вычета для владельцев индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС). Этот вид счетов и связанная с ним налоговая льгота были специально разработаны в рамках государственной политики по стимулированию инвестиционной активности населения. СМИ принадлежит большая заслуга в популяризации этого нового финансового продукта и преимуществ, которые получает инвестор, который управляет своим портфелем посредством ИИС.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Интервью с директором департамента труда и социального развития Приморского края Лилией Лаврентьевой «В Приморье зарплаты выходят «из тени» («Комсомольская правда», 02.08.2016) представляет собой типичный образец публикации в российских СМИ, посвященной проблеме уклонения от уплаты налогов с использованием «серых» зарплат – занижения официального размера заработной платы работника. Эта схема позволяет экономить средства фонда оплаты труда, поскольку занижение размера зарплаты позволяет пропорционально занизить размер налога на доходы физических лиц и страховых взносов в социальные фонды.

Оперативным поводом для этого материала и большинства публикаций аналогичного характера выступают результаты проверки работодателей контролирующими органами. В публикации рассказывается о том, какими путями выявляли правонарушителей и какие меры воздействия в отношении них были предприняты: «В ходе месячника по легализации трудовых отношений выявлены 1632 работника, с которыми не были заключены трудовые договоры. Из них 1602 человека уже трудоустроены официально. «Черный» список недобросовестных работодателей направлен в прокуратуру Приморского края. Им предстоит объяснить имеющиеся факты несоблюдения трудового, бюджетного и налогового законодательства. Выявлено 168 предприятий и организаций-нарушителей».

Традиционно в публикациях такого рода рассказывается о том, какой вред «серые» зарплаты наносят, в первую очередь, самому работнику, и куда он может пожаловаться на нарушение своих прав: «На сайте ГИС «Народный контроль» в разделе субъекта РФ нами добавлена категория «Неформальная занятость» (nk.primorsky.ru). Все сообщения граждан о работодателях, нарушающих трудовое законодательство, сразу же отслеживаются специалистами департамента. Кроме того, работу с анкетами по неформальной занятости никто не отменял. Мы заинтересованы в предоставленной гражданами любой объективной информации».

В этой публикации, как и в большинстве журналистских материалов такого

рода, подача материала, как правило, отличается сухим, канцелярским стилем изложения, перенасыщенностью цифровыми данными. Это затрудняет восприятие материала и снижает интерес читателя к публикации. В то же время разбивка текста на небольшие главки и яркие иллюстрации облегчают восприятие текста.

Источник: http://www.crimea.kp.ru/daily/26563/3578851/

Статья «Налоги на недвижимость будут расти, но пока россиянам удается экономить на льготах и вычетах» (Агентство экономической информации «Прайм», 13.02.2107) служит образцом типично журналистского материала информационно-разъяснительного характера, посвященного изменениям принципа расчета налога на имущество физических лиц в России.

Статья информирует читателей о значимых моментах, связанных с переходом от расчета налога на основе инвентаризационной стоимости к расчету на основе кадастровой стоимости недвижимости. В публикации подробно описываются льготы и вычеты, которыми могут воспользоваться собственники имущества при исчислении налога. Также рассказывается о проблемах, связанных с некорректным определением кадастровой стоимости недвижимости, и как можно ее оспорить в подобной ситуации.

Тема отличается высокой актуальностью, поскольку затрагивает подавляющее большинство населения. Хотя в целом полезные для читателя сведения изложены в доступной форме, стиль изложения монотонный, язык перенасыщен казенными оборотами, а визуально текст выглядит «слепым», потому что не имеет подзаголовков. «Льготы и вычеты сохранятся и после 2020 года. При этом сейчас вычеты распространяются на всех без исключения: для квартир это 20 кв. метров, для домов – 50 кв. метров, для комнат в коммуналках – 10 кв. метров. Благодаря вычетам московские налогоплательщики при уплате налога за 2015 года сэкономили более 2 млрд рублей или около 700 рублей каждый, отмечают в Департаменте».

При подготовке материалов на такие специфические темы, как налогообложение, следует учитывать, что объем свыше 2 тыс. знаков требует дробления на части и максимального использования приемов, облегчающих восприятие текста читателем: это может быть инфографика, а также врезы, иллюстрации.

Источник: http://1prime.ru/articles/20170213/827148925.html

Расширенная заметка на портале РБК «Голодец рассказала об обсуждении в правительстве прогрессивной шкалы НДФЛ» (Портал РБК, 21.11.2016) посвящена актуальной в российском обществе теме – дифференциации ставки налога на доходы физических лиц для разного уровня доходов.

Информационным поводом служит заявление вице-премьера Российской Федерации Ольги Голодец о том, что Правительство России прорабатывает вопрос о введении прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц. Уточняется, что изменение шкалы налогообложения рассматривается как способ преодоления бедности в стране.

Заметка содержит развернутый бэкграунд, который подробно описывает предысторию вопроса и официальные данные о размере номинальной заработной платы в стране. Описание состоит из пересказа заявлений государственных и общественных деятелей по поводу возможности перейти к прогрессивной шкале налогообложения физических лиц, также упоминается о том, что на рассмотрение Государственной Думы РФ внесен законопроект соответствующего содержания.

Подача и содержание материала полностью соответствуют всем требованиям жанра, позволяя читателям получить объективное представление о том, каковы перспективы введения прогрессивной шкалы налогообложения.

Источник: http://www.rbc.ru/economics/21/11/2016/5832c3cc9a7947474f59f6b3

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ с посл. изм. и доп. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – №31. – ст. 3824.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) о т 31.07.1998 №146-ФЗ, с посл. изм. и доп. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2000. – №32. – ст. 3340.
3. Закон РФ от 21.03.1991 №943–1 (ред. от 03.07.2016) «О налоговых органах Российской Федерации». // Ведомости СНД и ВС РСФСР. 1991. – №15. – ст. 492.
4. Караваева И.В. Налоговое регулирование рыночной экономики: учебное пособие для вузов. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 215с.
5. Ахмадеев Р.Г., Косов М.Е. Налогообложение доходов и имущества физических лиц. Учебник. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 360 с.
6. Алисенов А.С. Налоговое стимулирование инноваций в экономике России. Монография. – М.: Проспект, 2016. – 128 с.
7. Ильичева М.Ю. Все о налогах (для частных лиц). – Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. – 205с.
8. Налоговое право: учебник / Под ред. Е.М. Ашмариной. – М.: КНОРУС, 2016. – 294 с.
9. Майбуров, И.А. Теория и история налогообложения / И.А. Майбуров, Н.В. Ушак, М.Е. Косов. – 2 изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 423 с.
10. Рахманова С.Ю. Актуально о НДФЛ. – М.: Бератор-Паблишинг, 2008. – 192 с.
11. Скрипниченко В.А. Налоги и налогообложение. Учебное пособие, 3-е издание, переработанное и дополненное – СПб.: Питер; М.: Издательский Дом БИНФА, 2010. – 464 с.
12. Налоговое право: Учебник / Под ред. С.Г. Пепеляева. – М.: Юристъ, 2003. – 591 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. В чем состоят основные функции налогов?
2. На какие два основных вида делятся налоги?
3. Какие налоги в России взимают с физических лиц?
4. Какие признаки определяют налог?
5. Кто из физических лиц обязан предоставлять декларацию о доходах в налоговый орган?
6. Перечислите виды налоговых вычетов.
7. Кто может получить налоговый вычет?
8. Какие льготы по налогам для физических лиц предусмотрены по налогу на имущество физических лиц?
9. Основное противоречие между участниками налоговых отношений.
10. В чем состоит проблема «серых» зарплат для государства и для налогоплательщика?

В ПРИМОРЬЕ ЗАРПЛАТЫ ВЫХОДЯТ «ИЗ ТЕНИ»

Более полутора тысяч человек официально оформились на работе по итогам месячника по легализации трудовых отношений.

«Комсомольская правда», 02.08.2016

Более полутора тысяч человек официально оформились на работе по итогам месячника по легализации трудовых отношений.

В Приморье ведется настойчивое противодействие не вполне честным работодателям, которые стремятся «оптимизировать» свои затраты, уклоняясь от налогов и обязательных взносов. На заседании межведомственной комиссии подвели итоги месячника по легализации трудовых отношений, прошедшего в регионе. О результатах проверок наш корреспондент побеседовала с **директором департамента труда и социального развития края Лилией Лаврентьевой.**

– Лилия Фёдоровна, месячники по легализации трудовых отношений в Приморье проводятся регулярно. Растет ли сознательность работодателей, по вашим наблюдениям?

– В сравнении с предыдущими месячниками результаты порадовали. Мы отметили высокий процент опрошенных граждан, работающих по трудовым договорам с оформлением трудовой книжки. Почти 76 процентов получают официальную заработную плату с прилагаемым пакетом социальных выплат.

Увеличение уровня перечисления страховых взносов, которые работодатель перечисляет из фонда оплаты труда, говорит о снижении уровня неформальной занятости в регионе.

За шесть месяцев 2016 года работодатели Приморья перечислили в Пенсионный фонд России 22 миллиарда рублей страховых взносов. Это на 1,6 миллиарда рублей больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

– Насколько активно ведется работа по борьбе с неформальной занятостью в муниципалитетах?

– По состоянию на 20 июля 2016 года на территории Приморского края выявлено более 11,6 тысячи работников, с которыми трудовые договоры не заключались. Из них 11365 человек уже оформили официально трудовые отношения. Достигнуты хорошие показатели работы в этом направлении в Арсеньеве, Спасске-Дальнем, Находке, Хорольском, Кавалеровском, Чугуевском, Анучинском, Яковлевском и Черниговском муниципальных районах. В то же время низкие показатели наблюдаются в Уссурийске, Ольгинском, Пограничном, Дальнереченском, Шкотовском муниципальных районах.

– Какие меры принимаются в отношении работодателей, выплачивающих своим сотрудникам зарплату «в конвертах»?

– В ходе месячника по легализации трудовых отношений выявлены 1632 работника, с которыми не были заключены трудовые договоры. Из них 1602 человека уже трудоустроены официально. «Черный» список недобросовестных работодателей направлен в прокуратуру Приморского края. Им предстоит объяснить имеющиеся факты несоблюдения трудового, бюджетного и налогового законодательства. Выявлено 168 предприятий и организаций – нарушителей.

– Чем рискует работодатель, когда использует незаконную схему оплаты труда?

– При выявлении недоплаты по страховым взносам на неуплаченные суммы начисляются пени, а также налагаются штрафные санкции. Кроме того, данный

факт является серьезным нарушением трудового законодательства, что может грозить административным наказанием. Нарушение трудового законодательства, в том числе в части минимального размера оплаты труда, сроков выплаты заработной платы, формы оплаты труда и других положений трудового законодательства, влечет штрафные санкции. В соответствии с Кодексом об административных нарушениях РФ юридическое лицо может поплатиться суммами от 50 до 70 тысяч рублей.

– Как удалось вычислить слишком экономных руководителей, вряд ли они сами написали «явку с повинной»?

– В рамках мероприятий месячника был проведен социологический опрос по теме «Неформальная занятость». Рабочие группы, созданные при главах муниципальных образований края, собрали и обработали более 8,5 тысячи анкет. В основном среди участников анкетирования – граждане трудоспособного возраста, имеющие среднее профессиональное или высшее образование, работающие в сферах образования, транспорта, торговли, строительства, здравоохранения и оказания услуг населению. Особенно активное участие в опросе приняли владивостокцы и жители Спасского муниципального района. Анкетирование было анонимным, поэтому участники отвечали на вопросы объективно и откровенно.

Чаще всего нарушения зафиксированы в сферах сельского хозяйства, строительства, гостиничного бизнеса, а также среди организаций, занимающихся обслуживанием автомобилей.

– Чем опасна «серая» зарплата для самих работников?

– «Серые» заработки поначалу незаметно, а со временем весьма болезненно бьют по карману каждого из тех, кому платят, обходя закон. Соглашаясь с предложенными условиями оплаты труда, при которых лишь малая часть является легальной, работник рискует лишиться фактически заработанных денег в случае возникновения конфликтов с руководством. Недополученные выплаты в Фонд соцстраха – это низкий размер больничного, детских пособий, других выплат. То есть полное отсутствие социальных гарантий, предоставление которых регулируется на законодательном уровне. Получатель зарплаты «в конверте» теряет право на достойную пенсию, ведь отчисления в ПФР производятся на основании «белой» части зарплаты. Именно из этих отчислений складывается будущая пенсия работника. Работнику, получающему «на бумаге» небольшую заработную плату, может быть отказано в предоставлении кредита на крупную сумму или в оформлении ипотеки в банке, даже если «серая» часть его зарплаты гораздо больше «белой».

– Лилия Фёдоровна, в рамках прошедшего месячника у жителей Приморья была возможность пожаловаться на недобросовестного работодателя, заполнив анкету на сайте департамента труда и социальной защиты. А как сейчас можно защитить свои права?

– На сайте ГИС «Народный контроль» в разделе субъекта РФ нами добавлена категория «Неформальная занятость» (nk.primorsky.ru). Все сообщения граждан о работодателях, нарушающих трудовое законодательство, сразу же отслеживаются специалистами департамента. Кроме того, работу с анкетами по неформальной занятости никто не отменял. Мы заинтересованы в предоставленной гражданами любой объективной информации.

НАЛОГИ НА НЕДВИЖИМОСТЬ БУДУТ РАСТИ, НО ПОКА РОССИЯНАМ УДАЕТСЯ ЭКОНОМИТЬ НА ЛЬГОТАХ И ВЫЧЕТАХ

Агентство экономической информации «Прайм», 13.02.2107

МОСКВА, 13 фев – ПРАЙМ, Наталья Карнова. Владение собственным жильем уже через три года будет обходиться дороже из-за изменения расчета налога на недвижимость. При этом налогообложение элитного жилья может еще больше подорожать. Но пока россиянам удается сэкономить более 50% от суммы налога за счет понижающих коэффициентов, льгот и вычетов.

Глава Минфина Антон Силуанов предложил увеличить налоги на дорогостоящее имущество граждан. Как отметил министр в интервью Газете.ру, это поможет достигнуть большей социальной справедливости в России. В настоящее время в России уже действует дифференциация ставок налога на имущество физлиц в зависимости от стоимости облагаемой недвижимости. Так, для недвижимости стоимостью более 300 млн рублей, минимальная ставка налога составит 2% при базовой ставке для жилых помещений 0,1% от их кадастровой стоимости.

В любом случае, с 2020 года налоги неизбежно вырастут, потому что платить россиянам придется по полной с учетом кадастровой оценки стоимости жилья. Но пока действует переходный период – в 2016 году сумма налога была рассчитана с понижающим коэффициентом – 0,2. В следующие три года будут действовать коэффициенты 0,4, 0,6 и 0,8, и только на пятый год действия новых норм налогоплательщики заплатят полную сумму налога.

По данным сайта ФНС РФ, в 2017 году налогообложение недвижимости, исходя из кадастровой стоимости, осуществляется в 72 субъектах Российской Федерации. Остальные пока еще платят по- старому, исходя из расчета БТИ. При этом, по данным департамента экономической политики и развития столицы, москвичам удалось сэкономить более 4 млрд рублей на льготах и вычетах при уплате налога на имущество за 2015 год.

Льготы и вычеты сохранятся и после 2020 года. При этом сейчас вычеты распространяются на всех без исключения: для квартир это 20 кв. метров, для домов – 50 кв. метров, для комнат в коммуналках – 10 кв. метров. Благодаря вычетам московские налогоплательщики при уплате налога за 2015 года сэкономили более 2 млрд рублей или около 700 рублей каждый, отмечают в Департаменте. Льготы для тех, кто на них имеет право, также являются весомым дополнением: средний льготник недоплачивает государству около 1,4 тыс рублей. Это более половины среднего платежа, который составляет 2,6 тысяч рублей в год.

Как отмечает партнер адвокатского бюро А2 Михаил Александров, вычеты распространяются на все помещение целиком, а не на каждого его собственника. Таким образом, стандартная «трешка» площадью около 70 кв. метров, которой владеют четверо, не выходит из-под налогообложения, как могло бы быть при применении 20-метрового вычета к каждому собственнику. Налог придется платить за вычетом этих 20 кв. метров, то есть за 50 кв. метров.

Вычет предоставляется по каждому объекту, даже если у налогоплательщика он не единственный, уточняет юрист консалтинговой группы «Дивиус» Юрий Афанасьев. То есть: с каждой квартиры ее владелец получит право на 20-метровый вычет, с каждого дома – на 50-метровый. При этом объединить вычеты для того, чтобы получить их с одной – более дорогой – жилплощади не получится.

Льготами по уплате налога существуют на федеральном и городском уровне. По данным департамента, только в Москве в настоящее время ими пользуется треть плательщиков налога на имущество, или более 1,6 млн человек. Общий объем таких льгот в Москве за 2015 год превысил 2 млрд рублей, или около 1400 рублей на человека, отмечают в столичном департаменте.

Полное освобождение от налога предоставляется пенсионерам и некоторым другим категориям населения. «Есть федеральные налоговые льготы (по ст.407 НК РФ): Герои Советского союза, инвалиды 1 и 2 групп, участники ВОВ, пенсионеры, военнослужащие. В Москве дополнительные льготы не установлены, однако они вполне могут быть в муниципальных образованиях», – рассказала старший юрист адвокатского бюро «Леонтьев и партнеры» Мария Волкова.

Юрист советует ознакомится с льготами на местах, потому что они могут отличаться или устанавливаться в отношении определенных категорий на усмотрение местных властей. Так, уточняет Волкова, в Подмосковье в городах Королев и Краснознаменск льгота предоставляется детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, в поселке Нахабино льгота в размере 50% от суммы налога предоставлена многодетным семьям, в Зарайске – 100%, а в Обухово льгота предоставлена добровольным пожарным.

Сэкономить на налоге можно и переоформив собственность квартиры на лицо из льготной категории. Льготники, которые до сих пор были вообще освобождены от уплаты налога на имущество физических лиц, при пересчете нового налога сохранят свои преференции в полном объеме, рассказала юрист BGP Litigation Наталия Юрченкова. «При этом, если раньше льготные категории граждан были вообще освобождены от уплаты налога на имущество физических лиц, то теперь сэкономить на налогах льготники смогут только за счет одного объекта недвижимости каждого вида: гараж или машино-место, дом или дача, квартира или комната», – добавила она.

Без уплаты налога льготник также может пользоваться помещением или сооружением, используемым в профессиональной деятельности, а также хозяйственным строением на участке под личное хозяйство. В зависимости от состава имущества иногда может быть выгодно «поменяться» объектами налогообложения, отмечает Александров. Практикуется также увеличение доли льготника за счет остальных собственников, если речь не идет о детских долях.

Кроме того, по словам Волковой, если у пенсионеров в общей собственности есть две квартиры, то каждый из них будет платить налог только с части одной из квартир. Если же те же две квартиры находятся в индивидуальной собственности пенсионеров по одной у каждого – то налог на имущество не выплачивается вовсе.

Заявление о предоставлении налоговой льготы и документ о праве на льготы, например пенсионное удостоверение, необходимо лично представить в налоговую инспекцию по месту нахождения имущества. Как отметила Юрченкова, если льгота по налогу на имущество была предоставлена, в соответствии с законом, по состоянию на 31 декабря 2014 года, то можно не предоставлять документы повторно.

«Если пенсионер является собственником нескольких объектов налогообложения одного вида, например, трех квартир, он до 1 ноября календарного года, являющегося периодом, начиная с которого применяется налоговая льгота, представляет в налоговый орган заявление с указанием объекта, в отношении которого будет применяться налоговая льгота», – добавила она.

Если уведомление не подать, налоговики должны будут выбрать льготный объект самостоятельно. По умолчанию это будет тот объект, по которому сумма налога больше. Однако выбрать его инспекторы смогут только при условии, что им известно о льготе – то есть если льготник приносил подтверждающие документы раньше, уточняет эксперт.

Кадастровая оценка, из которой теперь рассчитывается налог на недвижимость, должна проводиться по инициативе местных или региональных органов власти не реже одного раза в 5 лет и не чаще одного раза в 3 года. Затем выбирается оценщик – это может быть как частное, так и государственное учреждение. Налог рассчитывается по специальной математической формуле.

К примеру, уточняет Афанасьев, налог на квартиру площадью в 70 кв. метров с кадастровой стоимостью в 10 млн рублей с учетом действующего сейчас понижающего коэффициента составит около 4,5 тыс рублей.

Методика кадастровой оценки отличается от рыночной и включает много факторов. Так, цена зависит от площади, года постройки дома, его серии, расположения. Анализируется и цена похожих объектов. Однако такие особенности, как этаж, вид из окна, наличие рядом ТЭЦ, качество ремонта и стоимость отделочных материалов во внимание не принимаются. Во многих регионах оценка, сделанная до кризиса, устарела, так как рыночные цены упали. Получается, что люди платят налог, исходя из суммы, за которую продать квартиру невозможно. Поэтому появляются иски в суд или специальную комиссию. Для этого собственник квартиры может провести новую оценку за свой счет и, если полученная кадастровая оценка окажется ниже установленной ранее, уже обратиться для оспаривания в комиссию или в суд.

По данным Росреестра, в период с января по сентябрь 2016 года количество поданных в специально созданные комиссии заявлений о пересмотре кадастровой стоимости выросло в полтора раза и достигло 30 тысяч. Почти половина из них – 47% – были удовлетворены, и кадастровая стоимость недвижимости, которая является базой для расчета налога, была снижена. Как показывает статистика, суммарная величина кадастровой стоимости объектов недвижимости уменьшилась на 28,5% или почти на 600 млрд рублей.

Как отмечают юристы, оспорить кадастровую оценку можно, но это достаточно сложно и дорого. По их оценкам, процедура может обойтись в десятки, а то и сотни тысяч рублей. В итоге, отмечают они, получается, что овчинка не всегда стоит выделки. По данным департамента экономической политики и развития столицы, благодаря мерам социальной поддержки, а также тому, что 95% жилых объектов попадают под минимальные ставки 0,1% и 0,15%, средний налог на большинство квартир – до 60 кв. метров – за 2015 год составил 2600 рублей, или чуть более 200 рублей в месяц.

ГОЛОДЕЦ РАССКАЗАЛА ОБ ОБСУЖДЕНИИ В ПРАВИТЕЛЬСТВЕ ПРОГРЕССИВНОЙ ШКАЛЫ НДФЛ

В правительстве идет обсуждение по поводу изменения налога на доходы физических лиц, заявила вице-премьер Ольга Голодец. Для преодоления бедности, как она считает, нужно освободить бедных от уплаты НДФЛ

Агентство экономической информации «Прайм», 13.02.2107

Правительство России прорабатывает вопрос о введении прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц (НДФЛ), заявила журналистам вице-премьер Ольга Голодец, передает «РИА Новости». Эта мера позволит эффективно бороться с бедностью, добавляет ТАСС. «Интерфакс» сообщает, что Голодец поддерживает переход к прогрессивной шкале НДФЛ и эта мера обсуждается.

Дословно Голодец сказала следующее: «У нас сегодня идут обсуждения по поводу НДФЛ. И я считаю, что для преодоления бедности освобождение в нижней шкале от НДФЛ является одним из важнейших шагов. У нас эта мера просчитана, и мы ее на сегодняшний день обсуждаем» (цитата по «Интерфаксу»).

С 2001 года в России действует единая для всех налогоплательщиков плоская шкала НДФЛ со ставкой 13%. Вопрос о возвращении к прогрессивной ставке обсуждается, первые его поставили общественники и депутаты.

В июне 2016 года глава комиссии Общественной палаты России по социальной политике Владимир Слепак предложил Голодец отказаться от обложения НДФЛ доходов малоимущих россиян, что, по его мнению, должно дать «перспективу социального устройства безработным» и уменьшить «иждивенческие настроения в нашем обществе». В начале сентября в Госдуму был внесен проект закона о возвращении прогрессивной шкалы НДФЛ, предусматривающий кратное повышение ставки (авторами стали депутаты ЛДПР).

Выступая 17 ноября перед депутатами Госдумы от фракции КПРФ, министр финансов Антон Силуанов допускал возвращение к обсуждению прогрессивной ставки НДФЛ только после президентских выборов 2018 года. Президент Владимир Путин заявлял, что налоговую систему нельзя трогать до выборов.

«Считаем, что эта возможность может быть рассмотрена где-то после 2018 года, когда стабилизируется экономическая ситуация, когда мы приведем бюджет – и федеральный, и бюджеты регионов – уже в новое, устойчивое состояние, когда вот эти возможные уходы в тень будут минимизированы», – говорил Силуанов депутатам-коммунистам, уточняя, что в «нынешних особо сложных условиях» разговоры об увеличении ставок или изменении порядка взимания НДФЛ могут стимулировать уход зарплат в тень.

Ранее первый вице-премьер Игорь Шувалов также говорил, что изменение правил налогообложения доходов физических лиц могло бы стать «целесообразным» лишь после президентских выборов 2018 года, когда «закончится нынешний политический цикл».

В конце августа 2016 года «Ведомости» сообщали, что Минфин предложил обсудить несколько способов увеличить поступления в бюджет, в том числе за счет повышения налогов на прибыль, имущество организаций, НДС и НДФЛ.

По данным Росстата, номинальная зарплата среднего россиянина в октябре составляла 36,2 тыс. руб.

Общие принципы рискового страхования

Одним из ключевых понятий в страховании является понятие «страхового риска». Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» определяет понятие страхового риска как «предполагаемое событие, на случай наступления которого производится страхование». При этом имеются в виду такие события, которые могут нанести убытки в виде материального или физического ущерба страхователю (застрахованному лицу).

Сущность страхования состоит в перекладывании риска возможных убытков на страховую компанию. Страховая компания за плату берет на себя обязательство полностью или частично возместить возможный ущерб.

«Страхование (Insurance) – один из наиболее часто используемых методов управления рисками. Возможно, ни один вид современной деловой активности непосредственно не воздействует на такое большое количество лиц во всех слоях общества, как страхование (оно касается дома, семьи или бизнеса почти каждого гражданина цивилизованного мира)».[1]

Существует множество видов рисков. Например, для страхования жизни рисками будет наступление смерти и риск постоянной утраты трудоспособности. В имущественном страховании рисками считаются повреждение или уничтожение имущества. Можно застраховать риск потери работы, риск потери багажа при авиаперелете, риск возникновения расходов на медицинское обслуживание, риск утраты права собственности на имущество из-за мошеннических действий при оформлении сделки купли-продажи. Помимо риска прямых убытков можно застраховать свои имущественные интересы, связанные с риском гражданской ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других людей.

Например, обязательное страхование автогражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО) служит защитой от риска нанесения ущерба другим водителям, их пассажирам и пешеходам в результате использования застрахованным автотранспортного средства. Аналогичным образом можно застраховаться от риска нанесения ущерба имуществу соседей в результате затопления.

«В личной жизни страхование позволяет избежать чрезвычайных расходов на ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций или на лечение в случае болезни и сохранить прежний уровень дохода при утрате трудоспособности за счет небольших (по сравнению с убытками) страховых взносов в страховой фонд».[2]

Закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» определяет страхование как отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков. Понятие «страховой случай» – это наступившее событие, на случай которого проводится страхование, иными словами, это наступивший страховой риск.

Существует ряд критериев, определяющих, поддается ли риск страхованию:

1. риск должен быть вероятным;
2. наступление риска должно носить случайный характер;
3. риск должен входить в совокупность однородных рисков, чтобы иметь возможность применять к нему закон

1 Чернова Г.В. Управление рисками: учеб. пособие / Чернова Г.В., Кудрявцева А.А. – М.: ТК Велби, Проспект, 2005. – с. 87.

2 Страховое право. / Под. ред. В.В. Шахова, В.Н. Григорьева, А.Н. Кузбагарова, 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – с. 7.

больших чисел и принцип страховой компенсации;

4. убыток, возникающий в результате наступления страхового случая, должен быть объективно измерим и иметь денежное выражение.

«Обязательства страховщика по осуществлению выплаты могут состоять либо в возмещении ущерба капиталу, либо в выплате согласованной (фиксированной) денежной суммы. На этом основании различают страхование ущерба и страхование суммы.

В случае страхования ущерба страховая компания обязана возмещать фактический ущерб в той мере, в которой он покрывается договором страхования».[3]

Страховая сумма – это денежная сумма, в пределах которой страховщик несет ответственность по возмещению ущерба, возникшего в результате наступления страхового случая.

Какого типа риски могут и не могут быть застрахованы

Гражданский кодекс РФ (ст. 928) содержит перечень интересов, страхование которых не допускается:

- страхование противоправных интересов;
- страхование убытков от участия в играх, лотереях и пари;
- страхование расходов, к которым лицо может быть принуждено в целях освобождения заложников.

Также Гражданский кодекс РФ освобождает страховщика от обязанности выплачивать страховое возмещение, если причиной нанесенного ущерба стали:

1) ядерный взрыв, радиация или радиоактивное заражение;
2) военные действия, а также военные маневры или иные военные мероприятия;
3) гражданские беспорядки;
4) забастовки;
5) изъятие, конфискация, реквизиция, арест или уничтожение застрахованного имущества по распоряжению государственных органов.
6) действия либо бездействие страхователя;
7) сообщение страхователем страховщику заведомо ложных сведений об объекте страхования (например, при заключении договора страхования жизни страхователь скрыл, что неизлечимо болен – в случае его смерти или инвалидности страховое возмещение выплачиваться не будет);
8) получение страхователем соответствующего возмещения ущерба по имущественному страхованию от лица, виновного в причинении этого ущерба;
9) совершение страхователем или лицом, в пользу которого заключен договор страхования, умышленного преступления, находящегося в прямой причинной связи со страховым случаем (например, если владелец автомобиля, застрахованного по договору КАСКО, намеренно сожжет его и страховая компания сможет доказать его умысел, в выплате страхового возмещения будет отказано).

Участники процесса страхования

Участниками страховых отношений по российскому законодательству являются:

1) страховые организации (страховщики),
2) страхователи,
3) выгодоприобретатели,
4) застрахованные лица,
5) страховые агенты;
6) страховые брокеры;
7) страховые актуарии;
8) объединения участников страхового рынка, в том числе саморегулируемые организации,
9) федеральный орган исполнительной власти по контролю и надзору в сфере страховой деятельности.

Страховщики – это юридические лица, созданные для осуществления страховой деятельности и имеющие лицензию на ее осуществление на территории Российской Федерации.

Лицензия подтверждает разрешение на право осуществления страховой деятельности.

---

3 Страхование: учеб. пособие / Ж.А. Чеснокова [и др.] – Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2015. – с. 22.

«Формы деятельности страховщиков различны, но наиболее распространенным типом страховщика являются страховые организации (компании) – коммерческие организации различных организационно-правовых форм, для которых создание страховых фондов и управление ими является средством получения прибыли».[4]

Страхователем называют физическое или юридическое лицо, которое заключает договор о страховании определенных рисков. Страхователь обязан уплачивать страховые взносы и имеет право получить страховое возмещение при наступлении страхового случая.

Выгодоприобретателем называют лицо, которое имеет право на получение страхового возмещения вместо страхователя. Например, муж может заключить договор страхования своей жизни в пользу жены, и тогда в случае его смерти она получит страховое возмещение. Другой распространенный пример страхования в пользу третьих лиц: заемщик страхует жилье, приобретенное в рамках ипотечной сделки, в пользу кредитора, который выступает выгодоприобретателем по этому договору. Если застрахованное жилье будет повреждено или разрушено, страховая компания выплатит возмещение не собственнику жилья, а банку, выдавшему ипотечный кредит.

Если в договоре страхования жизни не указан выгодоприобретатель, в случае смерти страхователя выгодоприобретателями признаются наследники застрахованного лица.

Застрахованным лицом называют физическое лицо, чье здоровье, жизнь, имущество или пенсионное обеспечение выступают объектом страхования, но которое не является стороной страхового договора. Типичные примеры застрахованных лиц: родитель страхует жизнь и здоровье своего ребенка, работодатель заключает договор негосударственного пенсионного или дополнительного медицинского страхования в пользу своего работника.

По российскому законодательству страховщики могут осуществлять свою деятельность через страховых агентов и страховых брокеров. Страховые агенты – это физические или юридические лица, которые выполняют поручения страховщика в рамках предоставленных им полномочий на основании гражданско-правового договора.

«Взаимоотношения между страховщиком и его агентом строятся на основе договора, в котором оговариваются права и обязанности сторон. Страховыми агентами – юридическими лицами – обычно являются такие организации, как туристические агентства, бюро брачных знакомств, нотариальные конторы и т. п., которые наряду с услугами по своей основной деятельности предлагают оформить те или иные договоры страхования».[5]

Страховые брокеры оказывают услуги, связанные с заключением договоров между страховщиком и страхователем, а также с исполнением указанных договоров. При оказании услуг, связанных с заключением указанных договоров, страховой брокер не вправе одновременно действовать в интересах и страхователя, и страховщика.

Страховые актуарии – специалисты по расчетам страховых тарифов, страховых резервов страховщика, оценке его инвестиционных проектов с использованием актуарных расчетов. Страховщики обязаны ежегодно проводить актуарную оценку принятых страховых обязательств (страховых резервов) и предоставлять результат в орган страхового надзора. Оценку имеют право проводить только страховые актуарии, имеющие квалификационный аттестат.

В России действуют объединения страховщиков: Всероссийский союз страховщиков (ВСС), Российский союз автостраховщиков (РСА), Национальный союз страховщиков ответственности (НССО) и Национальный союз агростраховщиков (НСА).

«В большинстве стран действуют саморегулируемые организации стра-

4 Страхование: учеб. пособие / Ж. А. Чеснокова [и др.] – Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2015. – с.12.

5 Страхование: учеб. пособие / Ж. А. Чеснокова [и др.] – Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2015. – с. 18.

ховщиков, которые, с одной стороны, защищают интересы участников страхового рынка, а с другой – устанавливают и контролируют определенные правила и принципы поведения на рынке. К их числу относятся национальные и региональные ассоциации (союзы) страховщиков. Наиболее влиятельным национальным объединением страховщиков в России является Всероссийский союз страховщиков».[6]

По российскому законодательству отраслевые саморегулируемые организации (СРО) разрабатывают и согласуют с регулятором стандарты деятельности для участников рынка, а затем контролируют соблюдение этих стандартов. Без членства в отраслевой СРО запрещено вести страховую деятельность. На начало 2017 года в России на страховом рынке была зарегистрирована только одна СРО – Всероссийский союз страховщиков.

Также участником страховых отношений выступает государство в лице органов законодательной власти, которые издают нормативные акты по регулированию страховой деятельности и органов исполнительной власти, которые осуществляют надзор за страховой деятельностью и лицензирование страховой деятельности. С 2013 года надзорные функции и лицензирование страховой деятельности осуществляет Центральный банк РФ.

Виды страхования по объекту

Страхование в зависимости от объекта подразделяется на два вида: личное и имущественное.

Личное страхование представляет защиту от рисков, которые угрожают жизни человека, его здоровью, трудоспособности. Личное страхование делится на два основных вида: страхование жизни и страхование от несчастных случаев. Кроме того, к личному страхованию относят еще и медицинское страхование.

Отдельно выделяют такой вид страхования жизни, как накопительное страхование, поскольку оно не связано с каким-либо риском, его цель состоит в том, чтобы аккумулировать определенную сумму к указанному в договоре сроку или событию.

Объектом имущественного страхования являются имущественные интересы. К числу этого вида страхования относятся как договора страхования непосредственно от риска повреждения и уничтожения имущества, например, квартиры, дома, дачи, автомобиля (КАСКО), так и договора страхования ответственности. По договору страхования ответственности страховщик возмещает ущерб, нанесенный страхователем третьим лицам.

Одним из примеров таких договоров служит обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО) владельцев транспортных средств. Объектом страхования по договору ОСАГО являются имущественные интересы, связанные с риском гражданской ответственности владельца транспортного средства по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу потерпевших при использовании транспортного средства на территории Российской Федерации.

Другими примерами служит страхование ответственности авиа- и железнодорожных перевозчиков на случай порчи или пропажи багажа, нанесения вреда здоровью или гибели пассажиров по их вине.

Имущественные интересы страхователя с точки зрения объекта делятся на три группы, каждой из которых соответствует определенная отрасль страховой деятельности (см. таблицу 1).

Добровольное и обязательное страхование

По российскому законодательству страхование может быть добровольным и обязательным. Российским законодательством установлена обязанность по страхованию жизни, здоровья, имущества определенных лиц либо гражданской ответственности одних лиц перед другими.

«Инициатором обязательного страхования является государство, которое

6 Страхование: учеб. пособие / Ж. А. Чеснокова [и др.] – Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2015. – с. 14.

Таблица 1.

Имущественные интересы, связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением застрахованного.	Личное страхование	Страхование жизни
		Страхование от несчастных случаев
		Медицинское страхование
Имущественные интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом.	Имущественное страхование	
Имущественные интересы, связанные с возникновением расходов при наступлении ответственности страхователя за ущерб, причиненный третьим лицам.	Страхование ответственности	

в форме закона обязывает экономические субъекты вносить средства для обеспечения общественных интересов. Обязательная форма страхования обычно применяется в тех случаях, когда страховая защита связана с интересами не отдельных экономических субъектов, а всего общества».[7]

Большинство видов личного и имущественного страхования могут иметь как обязательный, так и добровольный характер. В частности, существует обязательное медицинское и пенсионное страхование, страхование жизни и имущества, страхование автогражданской ответственности владельцев транспортных средств, но можно заключить договора по этим же видам страхования в добровольном порядке.

Например, обязательное медицинское страхование относится к разряду государственного социального страхования и обеспечивает всем гражданам Российской Федерации равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи на основании страхового полиса, единая форма которого утверждена постановлением Правительства Российской Федерации.

Добровольное медицинское страхование обеспечивает физическим лицам получение медицинских услуг сверх программ обязательного медицинского страхования. Разновидностью добровольного медицинского страхования выступает медицинское страхование лиц, выезжающих за границу Российской Федерации.

В добровольной форме медицинское страхование может быть индивидуальным или коллективным, когда работников страхуют за счет работодателя.

Однако условия и правила по одному и тому же виду страхования по договорам обязательного и добровольного характера значительно отличаются. «Если при осуществлении добровольного страхования особенности и порядок заключения договора страхования определяются исключительно по усмотрению сторон договора, то для заключения договора страхования в рамках обязательного страхования законодателем установлен специальный порядок».[8]

Обязательное страхование делится на два основных вида по характеру страхователя. В одном случае страхователем выступает государство – это социальное и государственное страхование. В другом случае страхователем выступают особые категории физических и юридических лиц – это обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО) владельцев транспортных средств, обя-

7 Страхование: учеб. пособие / Ж.А. Чеснокова [и др.] – Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2015. – с. 24.

8 Грачева Е.Ю. Правовые основы страхования: учебное пособие. / Грачева Е.Ю., Болтинова. – М.: Проспект, 2011. – с. 50.

Таблица 2.

Страховой риск	Страховое обеспечение
Необходимость получения медицинской помощи	Оплата медицинскому учреждению расходов, связанных с предоставлением застрахованному лицу необходимой медицинской помощи; пособие на санаторно-курортное лечение; оплата путевок на санаторно-курортное лечение и оздоровление работников и членов их семей
Временная нетрудоспособность	Пособие по временной нетрудоспособности (оплата больничного листа)
Трудовое увечье и профессиональное заболевание	Пособие в связи с трудовым увечьем и профессиональным заболеванием
Материнство	Единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских учреждениях в ранние сроки беременности; пособие по беременности и родам; единовременное пособие при рождении ребенка; пособие по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет
Инвалидность	Пенсия по инвалидности
Наступление старости	Пенсия по старости
Потеря кормильца	Пенсия по случаю потери кормильца
Потеря работы	Пособие по безработице
Смерть	Пособие на погребение

зательное страхование ответственности перевозчиков и обязательное страхование банковских вкладов.

Виды, условия и порядок проведения обязательного страхования определяются Законом РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и статьей 927 главы 48 Гражданского кодекса РФ.

«Социальное страхование – это установленная, контролируемая и гарантированная государством система обеспечения, поддержки престарелых, нетрудоспособных за счет государственного страхового фонда, а также коллективных и частных страховых фондов».[9]

Социальное страхование позволяет обеспечить финансовую защиту населения от основных социальных рисков (см. таблицу 2).

Государственному обязательному личному страхованию подлежат лица, которых российские власти считают необходимым защищать дополнительно, главным образом от профессиональных рисков.

Это государственные служащие и сотрудники силовых структур: сотрудники налоговой службы, прокуратуры, судьи, полиции, военнослужащие, граждане, призванные на военные сборы. Также установлено обязательное государственное страхование лиц, пострадавших от радиационных аварий, иных чрезвычайных катастроф; лиц, занятых научными исследованиями в области вирусологии, оказанием медицинской, психиатрической и других видов помощи, проведением спасательных работ.

«Страховым случаем здесь является гибель (смерть); увечье (ранение, контузия, травма); заболевание, полученное в период прохождения службы; причи-

9 Райзберг В.В. Современный экономический словарь. / Райзберг В.В. – М.: ИНФРА-М, 1998. – с. 324.

нение тяжких, менее тяжких, легких телесных повреждений, исключающих возможность заниматься в дальнейшем профессиональной деятельностью.

Следует отметить, что, кроме обязательного государственного личного страхования, для сотрудников милиции, судей, военнослужащих установлено и обязательное государственное имущественное страхование. При обязательном государственном имущественном страховании указанных выше сотрудников страховым случаем является причинение ущерба уничтожением или повреждением имущества, принадлежащего застрахованному лицу или членам его семьи в связи с осуществлением служебной деятельности».[10]

ОСАГО в России введен с 1 июля 2003 года для возмещения вреда, причиненного жизни, здоровью или имуществу потерпевших водителями автотранспортных средств. Управление транспортным средством водителем, не имеющего оформленного по всем правилам полиса ОСАГО, является административным правонарушением.

При этом владельцы транспортных средств могут в добровольной форме дополнительно застраховать свою гражданскую ответственность на случай, если суммы страховой выплаты по обязательному страхованию будет недостаточно, а также на случай наступления ответственности, не относящейся к страховому риску по обязательному страхованию.

Российские организации, осуществляющие перевозки наземным, водным или воздушным транспортом, обязаны страховать риск своей гражданской ответственности перед пассажирами за свой счет. Объектом страхования в этом случае является имущественный интерес перевозчика, связанный с обязанностью возместить причиненный при перевозке вред жизни или здоровью пассажиров, их багажу и находящимся при них вещам.

Обязательное страхование при перевозке пассажиров наземным, водным или воздушным путем действует в России с 2013 года для обеспечения защиты интересов пассажиров в случае причинения вреда их жизни, здоровью или имуществу.

Обязательное страхование вкладов физических лиц в банках Российской Федерации для защиты сбережений населения действует в России с 2004 года (в том числе – индивидуальных предпринимателей с 2014 года). В рамках государственной системы страхования вкладов эти вкладчики имеют право на получение возмещения в случае отзыва (аннулирование) у банка лицензии на осуществление банковских операций или введения Центральным банком РФ моратория на удовлетворение требований кредиторов банка.

Страховое возмещение выплачивается в размере суммы вклада в рублях и иностранной валюте, включая капитализированные (причисленные) проценты на сумму вклада в пределах лимита, установленного Федеральным законом «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Если вкладчик имеет несколько вкладов в одном банке, возмещение выплачивается по каждому из вкладов пропорционально их размерам, но не более суммы установленного лимита в совокупности.

Договор страхования и страховой полис

Договор страхования устанавливает права и обязанности сторон, связанных с предоставлением услуги по обеспечению страховой защиты. Сторонами договора страхования выступают страховщик и страхователь. Отношения, возникающие из договора страхования, регулируются главой 48 «Страхование» Гражданского кодекса РФ.

По договору страхования одна сторона (страхователь) обязуется уплачивать другой стороне (страховщику) определенную соглашением сторон плату (страховую премию), а страховщик при наступлении предусмотренного договором события (страхового случая) обязуется выплатить страхователю или иному указанному в договоре лицу (выгодоприобретателю)

10 Грачева Е.Ю. Правовые основы страхования: учебное пособие. / Грачева Е.Ю., Болтинова. – М.: Проспект, 2011. – с. 57.

страховое возмещение (возмещение причиненных страхователю или иному застрахованному лицу убытков) или страховую сумму (всю максимально возможную по договору страхования сумму).

Статьей 940 Гражданского кодекса РФ установлено, что договор страхования должен быть заключен в письменной форме. При оформлении договора страхования страховщик выдает страхователю страховой полис – документ, который подтверждает факт заключения договора страхования. Договор страхования должен в обязательном порядке содержать определенные сведения:

- наименование документа;
- юридические адреса и реквизиты сторон;
- описание объекта (объектов) страхования;
- характеристику страхового события (риска);
- перечень страховых случаев;
- размер страховой суммы или страхового возмещения (суммы, в пределах которой будет осуществляться страховая выплата);
- размер, порядок внесения и сроки уплаты страхового взноса (страхового платежа), который представляет собой плату за услугу страхования;
- срок действия договора;
- подписи сторон;
- другие существенные условия по соглашению сторон (например, исключения из страхового покрытия, когда происходит событие, которое по формальным признакам является страховым случаем, но страховое возмещение в этом случае не выплачивается).

По одному договору объект может быть застрахован как от одного риска, так и от нескольких. Страховая сумма устанавливается отдельно для каждого страхового события (риска) и для каждого застрахованного по данному договору объекта.

Договоры имущественного и личного страхования существенно отличаются друг от друга по методике определения страховой суммы. В договоре личного страхования страховая сумма устанавливается, как правило, по желанию страхователя или застрахованного лица. А в договоре страхования имущества страховая сумма должна строго соответствовать страховой (действительной) стоимости имущества.

Законодательством также предусмотрено, что при заключении договора страхования имущества страховщик имеет право произвести осмотр страхуемого имущества, а в необходимых случаях назначить экспертизу данного имущества. Перечень застрахованного имущества включается в договор с указанием его стоимости на момент заключения договора.

При заключении договора личного страхования страховщик имеет право потребовать проведения медицинского обследование страхуемого лица для оценки его физического состояния и здоровья.

«Следует обратить внимание, что условия, на которых заключается договор страхования, могут быть определены в стандартных правилах страхования данного вида. Правила страхования должны быть одобрены или утверждены страховщиком либо объединением страховщиков. Условия, содержащиеся в правилах страхования, но не включенные в текст договора страхования (страхового полиса), обязательны для страхователя, если в договоре (страховом полисе) прямо указывается на применение таких правил и сами правила изложены в одном документе с договором (страховым полисом) или на его обратной стороне. Правила могут быть приложены к договору, и тогда должна быть удостоверена запись в договоре».[11]

Обязательства страховщика по договору вступают в силу с момента уплаты страховой премии или с момента уплаты первого взноса при выплате премии в рассрочку.

Если страховая премия выплачивается в рассрочку и на момент наступления страхового случая допущена просрочка по уплате страховых взносов, это станет основанием для отказа в выплате страхового возмещения.

---

11 Грачева Е.Ю. Правовые основы страхования: учебное пособие. / Грачева Е.Ю., Болтинова. – М.: Проспект, 2011. – с. 69.

Из чего складывается стоимость страховки?

Плата страховщику за его услуги называется страховой премией (страховым взносом, страховым платежом). Страховая премия может уплачиваться единовременно, при заключении договора страхования, или периодическими платежами в рассрочку. Как правило, размер страховой премии, порядок и срок ее уплаты устанавливается при заключении договора и остается неизменным в течение срока его действия.

«Происхождение понятия «страховая премия» (лат. praemium) относится к началу коммерческого страхования (XIV в.), когда первые страховщики (частные лица) оставляли себе полученные от страхователей, обычно купцов, денежные средства при благополучном исходе застрахованной торговой операции в качестве премии за принятый у них риск».[12]

Размер страховой премии определяет страховщик на основе страховых тарифов. Размеры страховых тарифов определяются либо страховщиком, либо российским законодательством.

Например, предельные уровни страховых тарифов по ОСАГО, структура и порядок их применения страховщиками устанавливаются постановлениями Правительства РФ. Для каждого конкретного договора величина тарифа по ОСАГО зависит от ряда разных факторов, в частности, от территории преимущественного использования транспортного средства, от возраста и стажа водителя, от мощности двигателя автомобиля, от наличия нарушений правил дорожного движения.

Страховые тарифы зависят от уровня риска, который берет на себя страховщик. Чем выше оценивается уровень застрахованного риска, тем больше будет размер страховой премии. Поэтому за ОСАГО больше платят водители с небольшим стажем, так как по статистике они часто попадают в аварии. На том же основании повышенный коэффициент при расчете страховой премии установлен для тех, кто неоднократно нарушал правила дорожного движения и, наоборот, за безаварийное вождение полагается скидка, которая каждый год растет (коэффициент бонус-малус). Наиболее высокие территориальные коэффициенты установлены для жителей Москвы и Санкт-Петербурга, поскольку в этих городах самое напряженное в стране движение на дорогах, соответственно, считается, что здесь и шанс попасть в аварию выше.

Стоимость КАСКО также рассчитывается с учетом возраста, стажа и наличия нарушений правил дорожного движения у водителя. Кроме того, учитываются технические характеристики машины, ее марка, модель и даже цвет с точки зрения статистики угонов.

При заключении договора страхования жизни и здоровья российские страховые компании чаще всего оценивают уровень риска по возрасту: самый низкий тариф устанавливают для людей в возрасте примерно до 36 лет, а чем старше, тем выше будет размер страховой премии. Также стоимость страховки могут повышать такие факторы, как лишний вес, курение, хронические заболевания, увлечение экстремальными видами спорта.

Оценка страховых тарифов страховщиком (актуарные расчеты)

Актуарные расчеты используются для исчисления расчета оптимальных тарифов, при которых страховая компания может осуществлять выплаты и при этом получать прибыль.

С помощью актуарных расчетов страховая компания определяет:

- вероятность наступления страхового случая, частоту и степень тяжести ущерба;
- расходы на страхование конкретного объекта с учетом всех рисков;
- себестоимость страховой услуги;
- тариф по конкретному виду страхования, стоимости услуги, оказываемой страховщиком страхователю.

Для исчисления размера страхового фонда страховщику необходимы сведения о том, сколько объектов примерно может пострадать или не пострадать от страхового события с учетом имеющей-

12 Страховое право. / Под. ред. В.В. Шахова, В.Н. Григорьева, А.Н. Кузбагарова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – с. 6

ся статистки по таким событиям и теории вероятности. Например, вероятность смерти для лиц разного пола и возраста рассчитывается на основе демографических данных. Эти расчеты используются для определения тарифных ставок по страхованию жизни и негосударственному пенсионному страхованию.

Особенности условий возмещения ущерба (по первому риску, пропорциональный, франшиза)

Размер страхового возмещения исчисляется разными способами:

- по системе «первого риска»;
- по системе пропорциональной ответственности;
- с применением франшизы.

Применение той или иной системы возмещения ущерба указывается в договоре страхования.

Чаще всего в российской практике при заключении договора страхования используется методика расчета по системе «первого риска». По этой системе убыток, понесенный страхователем, компенсируется в полном объеме.

Система пропорциональной ответственности используется для заключения договора страхования на неполное возмещение убытка. В этом случае страховая выплата производится в определенной пропорции от величины убытка. Например, имущество имеет страховую стоимость 100 тыс. рублей, а страховая сумма по договору составляет 80 тыс. рублей или 80% от действительной стоимости имущества. Если ущерб составит 50 тыс. рублей, что равняется 50% действительной стоимости имущества, то страховое возмещение будет равно 50% от 80 тыс. рублей, это составит 40 тыс. рублей.

Третий вариант возмещения ущерба осуществляется с использованием франшизы – это условие договора, по которому страховщик освобождается от обязанности возмещать убытки, если они не превышают определенного размера. Франшиза может быть условной (невычитаемой) и безусловной (вычитаемой).

Условная франшиза означает, что действие страховки не распространяется на мелкие убытки до определенной суммы, которая указывается в договоре. Если же убыток превышает сумму франшизы, страховая компания компенсирует ущерб целиком.

Пример: размер условной франшизы по договору составляет 10 тыс. рублей. Если имуществу будет нанесен ущерб на сумму 10 тыс. рублей или менее, то страховое возмещение не выплачивают. Если ущерб оценивается на сумму более 10 тыс. рублей, ущерб возмещают полностью.

Безусловная франшиза означает, что при исчислении суммы страхового возмещения из размера ущерба вычитается определенная сумма, указанная в договоре.

Пример: сумма страхового возмещения равна 100 тыс. рублей. Безусловная франшиза по договору установлена в размере 10 тыс. рублей. Выплата составит 100 тыс. – 10 тыс. = 90 тыс. рублей.

Влияние асимметрии информации при страховании: эффекты неблагоприятного отбора и риска недобросовестности

Неравномерное распределение информации между участниками рынка об условиях осуществления рыночной сделки и намерениях друг друга называют асимметрией информации. Это присущий любому рынку признак, который затрудняет потребителю выбор услуги с оптимальным соотношением: цена – качество, а поставщику услуг – оптимальную цену, которая обеспечит максимальную прибыль при минимальном риске.

В частности, качество благ, которые потребитель получает вместе со страховой услугой, нельзя оценить в момент покупки, как, например, качество товара – одежды или обуви. Качество услуги страхования выявляется только после покупки, в процессе потребления. Такого рода асимметрия информации создает возможность для злоупотребления недобросовестного поведения поставщиков услуги – страховщиков. Злоупотребления могут состоять в завышении цены на услугу или в более низком качестве, чем было заявлено потребителю.

Два основных типа асимметрии информации связаны со скрытыми харак-

теристиками и со скрытыми действиями. Скрытые характеристики – это информация, которой владеет одна сторона и не владеет другая, хотя ей важно получить эту информацию для заключения сделки на выгодных условиях. Например, страховая компания всегда будет хуже осведомлена, чем покупатель полиса страхования жизни, о состоянии его здоровья, полезных и вредных привычках, хорошей и плохой наследственности, способных увеличить вероятность наступления страхового случая. Скрытые действия – это действия, которые одна из сторон сделки может совершить незаметно для другой стороны и затронуть интересы другой стороны, оказав на них негативное влияние. Например, оформляя страхование от несчастного случая, для страховой компании имеет значение, имеет ли страхователь привычку перебегать дорогу на красный свет, поскольку такая привычка заметно повышает риск гибели от несчастного случая, но страховая компания никак не может проконтролировать поведение страхователя на дороге.

Асимметричная информация приводит к такому явлению, как неблагоприятный отбор (отрицательная селекция). Как это происходит, можно рассмотреть на примере продажи полисов страхования жизни. Чтобы адекватно оценить риски, страхователю нужно точно знать, в каком состоянии здоровье покупателя страхового полиса. Однако страховщик не располагает достаточно информацией для того, чтобы установить цену страхового полиса, в точности соответствующую состоянию здоровья страхователя и риску его заболевания или смерти. Поэтому устанавливается усредненная цена. Это приводит к тому, что люди, у которых нет проблем со здоровьем, считают цену полиса чересчур высокой, зато люди, чье здоровье подвержено повышенному риску, получают возможность застраховаться по низкой цене. В результате происходит неблагоприятный отбор: доля страхователей с низким уровнем риска снижается, потому что они не хотят покупать полисы по завышенной цене, а доля страхователей с высоким уровнем риска повышается.

Влияние СМИ на поведение аудиторий при внедрении систем обязательного страхования (ОСАГО, ОМС)

Внедрение и развитие систем обязательного страхования в России, таких как обязательное медицинское страхование (ОМС) и обязательное страхование автогражданской ответственности (ОСАГО) владельцев транспортных средств, сопровождалось широкой разъяснительной кампанией в средствах массовой информации.

Например, на портале «Страхование сегодня» хранятся публикации о реформе ОМС в прессе с 1994 года. Архив насчитывает 1226 публикаций в изданиях разного уровня – от федеральных до местных.

Кампании в СМИ, освещавшие введение ОМС и ОСАГО, а затем их реформы, выполняли две основные задачи: информирования населения о нововведениях и выявления проблем, связанных с этими нововведениями.

Изменение системы медицинского обслуживания в России и внедрение ОМС в 1993 году вызвало у населения беспокойство: в середине 90-х годов в обществе циркулировало множество слухов о том, что бесплатную медицину отменят. Публикации в СМИ, в том числе инициированные представителями системы здравоохранения и Фонда ОМС, помогали разъяснять принцип действия новой системы. Особое внимание уделялось информированию населения о правах, которые получает каждый владелец полиса ОМС, и подробному описанию, как действовать, если возникают затруднения с медицинским обслуживанием. Это помогло гражданам освоить новые правила медицинского обслуживания и повысило уровень требований к работе государственных медицинских учреждений.

Введение обязательного ОСАГО в 2003 году стало первым опытом введения обязательного страхования для населения за счет собственных средств и вызвало негативную реакцию общества. Информационная кампания в СМИ, посвященная теме ОСАГО, разделилась на три основных направления: информирование населения о правах и обязан-

ностях владельцев полисов ОСАГО, разъяснение социальной значимости ОСАГО с подачи государственных органов и резкая критика различных аспектов, связанных с введением ОСАГО.

Разъяснительные публикации в СМИ о возможностях, которые получают владельцы полисов ОСАГО, особенно с использованием реальных примеров, помогли снизить уровень негативного отношения в обществе к этому виду обязательного страхования.

Роль СМИ в расширении пользования страховыми услугами

Страховые услуги в России за некоторыми исключениями не входят в число популярных у населения финансовых услуг во многом в силу сложности их понимания и недоверия к страховым компаниям в обществе.

Наиболее востребованы у населения такие страховые услуги, как ОСАГО, КАСКО, страхование жизни для выезжающих за рубеж, страхование жизни для банковских заемщиков, а также страхование имущества, которое служит залогом для ипотечных сделок. Именно этим видам страхования посвящена основная масса публикаций в СМИ, часть из которых носит информационный характер, а часть посвящена различным проблемам, связанным с этими видами страховых продуктов. Эти публикации повышают уровень финансовой грамотности населения, что способствует росту интереса в обществе к страховым услугам.

Однако помимо указанных видов страховых услуг тема страхования не пользуется популярностью в СМИ, ориентированных на массового читателя. Информирование населения через СМИ о возможностях страхования и появлении на рынке новых видов страховых услуг происходит, как правило, с подачи самих страховых компаний, нередко в рамках публикаций на правах рекламы.

Основным источником информации о страховых услугах для населения являются специализированные информационные электронные ресурсы, посвященные финансовым услугам.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Интервью в газете «Волгоградская правда» с директором территориального фонда обязательного медицинского страхования Татьяной Самариной «У каждого волгоградца появится «менеджер здоровья» (газета «Волгоградская правда», 13.07.2016) рассказывает о нововведении в системе ОМС – институте страховых поверенных.

Это распространенная форма подачи материала об изменениях в системе ОМС. Представитель государственных органов системы здравоохранения выступает авторитетным источником достоверной и исчерпывающей информации.

В интервью подробно и доступным языком рассказывается, в чем состоят функции страхового поверенного и как это поможет повысить качество медицинских услуг в рамках системы ОМС: «Страховой поверенный – это сотрудник страховой медицинской организации, правильнее его называть – страховой представитель, получивший специальную подготовку (сейчас уже начался первый цикл по подготовке таких специалистов в Москве, предполагается, что их будет 3,5 тыс.). Главная обязанность страхового поверенного, или «менеджера здоровья» – лично отслеживать процесс лечения каждого застрахованного гражданина».

К достоинствам публикации можно отнести ее соответствие правилам информационного жанра: в интервью обозначена не только официальная позиция, но и затрагиваются возможные проблемы, связанные с нововведением.

Также публикация содержит традиционный бэкграунд: практические советы читателям по вопросам предоставления медицинских услуг в рамках ОМС.

Источник: http://vpravda.ru/News/Society/33754

Проблемная статья в газете «Аргументы и Факты» «Отдать «натурой». Автовладельцам нужен ремонт, а не деньги по ОСАГО» (газета «Аргументы и Факты», 25.01.2017) посвящена критике существующей системы страхового

возмещения по ОСАГО. Оперативным поводом послужила информация о том, что в Государственной думе РФ рассматриваются поправки к закону об ОСАГО, которые устанавливают приоритет натурального возмещения по ОСАГО над денежной выплатой. Однако эта информация сообщается только в завершающей части материала, в качестве развития темы, что можно расценить как жанровую особенность проблемной статьи.

Структура статьи полностью соответствует требованиям жанра: вступление содержит описание проблемы, актуальность которой подкрепляется фактами: «Одно из пожеланий автомобилистов, касающихся ОСАГО, – это развитие «натурального возмещения». То есть, чтобы вместо денежной компенсации после ДТП человек получал направление на хорошую ремонтную станцию.

Как показали опросы холдинга Ромир, почти каждый второй респондент предпочёл бы именно такую форму возмещения».

Затем в статье описываются преимущества выплаты страхового возмещения в натуральной форме для страхователей и страховщиков.

Источник: http://www.aif.ru/auto/support/otdat_naturoy_avtovladelcam_nuzhen_remont_a_ne_dengi_po_osago

Информационная статья в газете «Комсомольская правда» «Как выбрать страховой полис и не переплатить» (газета «Комсомольская правда», 07.05.2016) относится к числу самого распространенного типа публикаций на тему страхования – информационно-справочного.

Структура публикации больше присуща справочному, нежели журналистскому тексту, что отражается в одном из подзаголовков «Пошаговая инструкция». Однако именно эта форма подачи информации о сложных финансовых продуктах наилучшим образом воспринимается массовым читателем.

Во вступлении к статье объясняется, чем важен грамотный подход к выбору страховой компании: «Проблема выбора страховой компании очень острая: если посмотреть на количество дел в судах и практику обращений за юридической помощью, можно сделать печальный вывод – большинство страховщиков изначально настроены платить по страховым случаям только по решению суда».

Статья описывает схему действий для того, кто собирается заключить договор страхования: на какие моменты необходимо обратить внимание при выборе страховой компании, при заключении договора, как избежать навязывания ненужных услуг, что делать, если возникли затруднения при получении страхового возмещения. Чтобы повысить уровень доверия читателей к рекомендациям в статье, они высказываются от лица экспертов.

К недостаткам статьи можно отнести отсутствие наглядных примеров, так как без них сложная финансовая информация массовым читателем воспринимается хуже, несмотря на то, что текст изложен доступным языком.

Источник: http://www.kp.ru/daily/26526.3/3542914/

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. – № 32. – ст. 3301.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. – № 5. – ст. 410.
3. Воздушный кодекс Российской Федерации от 19.03.1997 № 60-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. –1997. – № 12. – ст. 1383.
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 1. – ст. 1.
5. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300–1. // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. – № 3. – ст. 140.
6. Закон РФ «Об организации страхового дела» от 27.11.1992. // «Ведомости Совета народных депутатов и Верховного Совета РФ». – 14.01.1993. – № 2. – ст. 56.
7. Федеральный закон РФ от 25.04.2002 № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств». // Собрание законодательства РФ. – 06.05.2002. – № 18. – ст.1720.
8. Федеральный закон от 23.12. 2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». // Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. – № 52. – ст. 5029.
9. Федеральный закон Российской Федерации от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации». // Собрание законодательства Российской Федерации. 2010. – № 49. – ст. 6422.
10. Федеральный закон от 14.06.2012 «Об обязательном страховании ответственности перевозчика». // Собрание законодательства Российской Федерации. 2012. – № 25. – ст. 3257.
11. Шахов В. В., Григорьев В. Н., Кузбагаров А. Н. Страховое право, 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 399 с.
12. Страхование: учеб. пособие / Ж. А. Чеснокова, В. А. Чеванин, А. В. Шеина., Н. А. Банько. – Волгоград: ИУНЛ ВолгГТУ, 2015. – 124 с.
13. Чернова Г. В., Кудрявцев А. А. Управление рисками: учеб. пособие. / – М.: ТК Велби, Проспект, 2005. – 160 с.
14. Грачева Е. Ю. Правовые основы страхования: учебное пособие. / Грачева Е. Ю., Болтинова О. В. – М.: Проспект, 2011. – 128 с.
15. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 477 с.
16. Чеканский А. Н., Фролова Н. Л. Микроэкономика: промежуточный уровень – М.: ИНФРА-М, 2005. – 685 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. В чем состоит принцип рискового страхования?
2. Перечислите основные виды страховых рисков для личного и имущественного страхования.
3. Перечислите основные критерии, по которым определяют, поддается ли риск страхованию.
4. Кто является основными участниками страховых отношений?
5. На какие виды разделяется страхование по объекту?
6. В чем состоит отличие между добровольным и обязательным страхованием?
7. Перечислите, на какие три вида делится обязательное страхование?
8. Для чего служит страховой полис?
9. Что такое страховая премия?
10. Опишите основные системы возмещения ущерба в страховании.

У КАЖДОГО ВОЛГОГРАДЦА ПОЯВИТСЯ «МЕНЕДЖЕР ЗДОРОВЬЯ»

Газета «Волгоградская правда», 13.07.2016

С 1 января 2017 года в российской системе здравоохранения заработает институт страховых поверенных. Для чего создается эта система и какие функции будет выполнять? Об этом обозреватель «ВП» спросила директора территориального фонда обязательного медицинского страхования (ОМС) Татьяну САМАРИНУ.

За ним, как за стеной

– Татьяна Васильевна, кто такой этот страховой поверенный и какая польза от него будет нам, пациентам?

– Страховой поверенный – это сотрудник страховой медицинской организации, правильнее его называть – страховой представитель, получивший специальную подготовку (сейчас уже начался первый цикл по подготовке таких специалистов в Москве, предполагается, что их будет 3,5 тыс.). Главная обязанность страхового поверенного, или «менеджера здоровья», – лично отслеживать процесс лечения каждого застрахованного гражданина.

– То есть он будет нам помогать, например, в выборе врача и медучреждения?

– Да, а помимо этого, в его обязанности входит отвечать за исполнение и планирование медицинских профилактических мероприятий, включая диспансеризацию, регистрацию всех профилактических событий, которые происходят с пациентом. «Менеджер здоровья» должен знать, к какой группе здоровья относится его застрахованный и участвует ли он в программах диспансерного наблюдения. Одной из задач страхового поверенного будет также через СМС и другие напоминания увеличить приверженность больных к лечению.

Хорошо это или плохо?

– Новая система еще не заработала, а у нее уже есть критики. Говорят, мол, это дублирование страховых медицинских организаций, которые работают на рынке более 20 лет и так и не смогли справиться со своей задачей...

– Создание института страховых поверенных как раз и направлено на то, чтобы активизировать работу страховых медицинских организаций именно в направлении защиты прав пациентов. Это то, о чем говорил президент Владимир Путин в последнем Послании к Федеральному собранию. Общеизвестно: если у пациента возникает проблема или он недоволен качеством оказания ему медицинской помощи, он обращается в областной комитет здравоохранения, в Росздравнадзор, в Минздрав, к губернатору и даже президенту и только в последнюю очередь – в страховую медицинскую организацию, которая выдала ему полис ОМС! Хотя именно сюда надо идти в первую очередь и тогда, когда проблема уже возникла, и особенно, когда хочется ее избежать.

– Например, перед той же госпитализацией?

– Да, тем более что сейчас как раз поступает много жалоб, что в лечебных учреждениях с пациентов берут деньги за те услуги, которые им в рамках территориальной программы госгарантий должны предоставлять бесплатно.

Чтобы «профилактировать» подобные ситуации, пациент и должен обратиться к своему «менеджеру здоровья». Тот сначала обязан проконсультировать его по всем вопросам, а затем должен тщательно отслеживать весь процесс лечения своего подопечного, вмешиваясь, если ситуация того потребует.

И ресурсы есть...

– А за чей счет такой «банкет»? Кто оплатит работу «менеджера»? Вероятно,

страховым компаниям потребуется расширять свои штаты, обучать специалистов...

– Проблема, о которой вы говорите, обостряется искусственно. В страховых компаниях сегодня, как правило, достаточно специалистов, которые занимаются именно защитой прав застрахованных. Просто сейчас будет расширен их функционал. Да, возможно, какой-то из СМО действительно придется увеличить количество сотрудников, но совсем незначительно.

– А сколько пациентов будет вести один поверенный?

– Сейчас эти нормативы нагрузки как раз обсуждаются. Но если будет утвержден норматив 100 тыс. населения на одного поверенного, то я вообще не вижу никаких проблем. С таким количеством клиентов страховые компании легко справятся, ведь люди болеют не все одновременно. А насчет того, за чей счет «банкет», то сейчас все СМО функционируют из средств ОМС – это так называемый процент на ведение дел. Имеющихся ресурсов, поверьте, вполне достаточно, чтобы обучить и организовать работу «менеджеров здоровья» без всяких прибавок.

...и ноу-хау еще будут!

– Практический вопрос: как застрахованному узнать, кто его поверенный?

– Система пока отрабатывается, но предполагается несколько вариантов информирования. Информацию можно будет получить на сайте страховой медицинской организации: к конкретным страховым поверенным пациенты будут «прикреплены» так же, как к участковому врачу. А кроме того, планируется, что застрахованный вместе с полисом ОМС единого образца (как вы знаете, с 2011 года по всей России полисы старого образца меняются на полисы единого образца, и в Волгоградской области еще 34?% полисов – старого образца) будет получать визитку своего страхового поверенного.

– Будут ли еще новшества в системе ОМС?

– Да. Например, с прошлого года уже началось информирование граждан, в том числе и жителей Волгоградской области, о стоимости медицинских услуг, которые им оказали. Сейчас на портале госуслуг открываются личные кабинеты, куда пациент может зайти и увидеть количество оказанных ему услуг и их стоимость. То есть сколько государство заплатило за его лечение. Таким образом можно проконтролировать, действительно ли те или иные медуслуги были оказаны. К сожалению, приписки тоже имеют место. Думаю, всем памятен недавно разразившийся в Москве скандал, когда пациенты, зайдя в свои личные кабинеты, обнаружили, что часть из указанных там медицинских услуг им просто не оказывалась...

Важные цифры

Российские медики недовольны действующей страховой системой. Таково мнение трех четвертей работников здравоохранения. Как показал опрос 6174 человек, лишь 26% опрошенных убеждены, что страховая медицина в России обеспечивает доступную и качественную медпомощь, передает «Ремедиум». Больше всего позитивно настроенных медиков проживают в Республике Чувашии. А вот медики Республики Мордовии, Кемеровской, Архангельской, Ивановской, Волгоградской областей настроены не столь радужно. Здесь 82–89% медиков уверены: система ОМС неэффективна.

По мнению 48% опрошенных, контроль и экспертизу качества медицинской помощи, оказываемой в рамках системы ОМС, должен взять на себя Росздравнадзор, 19% опрошенных отдают эту роль территориальным фондам ОМС, 15% опрошенных – страховым медицинским организациям.

Полезный телефон от «ВП»

Операторы смогут предоставить застрахованным гражданам не только информацию общего характера в системе обязательного медицинского страхования, но и консультации по более узким вопросам. Режим работы контакт-центра: в рабочие дни с 9.00 до 18.00 звонки принимают операторы, в остальное время – «электронный секретарь». Для повышения качества работы все звонки записываются!

С 1 июня в регионе открыт единый справочный центр: 8 800 100 12 25

ОТДАТЬ «НАТУРОЙ». АВТОВЛАДЕЛЬЦАМ НУЖЕН РЕМОНТ, А НЕ ДЕНЬГИ ПО ОСАГО

Газета «Аргументы и Факты», 25.01.2017

Одно из пожеланий автомобилистов, касающихся ОСАГО, – это развитие «натурального возмещения». То есть чтобы вместо денежной компенсации после ДТП человек получал направление на хорошую ремонтную станцию.

Как показали опросы холдинга Ромир, почти каждый второй респондент предпочёл бы именно такую форму возмещения.

По схеме КАСКО

И действительно, у перехода на натуральную форму возмещения плюсов предостаточно. Ведь если выплата идёт деньгами, страховщик – теоретически – может занизить выплату, затягивать с ней. А после того как вы получили на руки причитающееся, нужно искать сервис, самому договариваться о стоимости ремонта и т. д. Автоледи и вовсе жалуются на дискриминацию со стороны ремонтников, на то, что их часто пытаются обмануть, вписать работы, которые и вовсе были не нужны...

При переходе же на «натуру» ответственность за надлежащий уровень работ – совместно со СТОА – будет нести страховщик. В случае если недостатки обнаружатся уже после проведённого ремонта, страховая компания будет обязана организовать их устранение в кратчайшие сроки.

Такая схема давно и успешно используется в КАСКО. При этом нареканий от автовладельцев по качеству и срокам ремонта, проведённого по этому виду страхования, практически не бывает.

Другая сторона, выступающая за переход на натуральное возмещение, – это станции техобслуживания. Прирост потока клиентов на СТОА, сотрудничающих со страховщиками, будет означать расширение бизнеса, открытие новых филиалов, а это новые рабочие места.

Мошенникам – по рукам

Есть ещё один огромный плюс выплаты компенсации «натурой». В ОСАГО много мошенников, которые сегодня разными способами обогащаются за счёт того, что выплаты по автогражданке сейчас, как правило, денежные. Эксперты уже подсчитали: за 2015 год порядка 25 млрд рублей осели в карманах «автоюристов»; за 2016 год эта цифра составила 40 млрд. Причём, конечно, это деньги не страховых компаний, а наши с вами!

Последствия этого уже ощутили многие автовладельцы. Рынок ОСАГО, становясь нерентабельным, тонет: в конце прошлого года в некоторых регионах уже было сложно или даже невозможно купить полис...

Чтобы лишить мошенников возможности богатеть за счёт автовладельцев и перейти на натуральное возмещение, специалисты Минфина и Центробанка более полугода работали над соответствующими поправками к закону об ОСАГО. Страховщики тоже сделали шаг вперёд: согласились не учитывать износ при направлении машины на СТОА. То есть водителю уже не надо будет доплачивать из своего кармана. По оценкам специалистов, это на 25% повысит издержки страховщиков. Эта дополнительная выплата будет обеспечена за счёт возврата в систему ОСАГО средств, утекавших к «автоюристам». Теперь они будут лишены прямого доступа к денежной компенсации. И, соответственно, острая необходимость повышения тарифов отпадает – разве это не социальное благо?

Депутаты Госдумы планируют в ближайшее время принять поправки к закону об ОСАГО, которые устанавливают приоритет натурального возмещения по ОСАГО над денежной выплатой. Об этом накануне сообщил глава Комитета Госдумы РФ по финансовому рынку Анатолий Аксаков.

Однако говорить о том, что проблема решена, ещё рано. Так, по опыту «круглого стола» в Госдуме, который проходил недавно, можно прогнозировать: часть депутатов будут продолжать вставлять этой реформе палки в колёса. «Они предлагают сохранить лазейки для незаконного обога-

щения и деятельности «чёрных автоюристов», – убеждён редактор отдела журнала «За рулём» Сергей Смирнов.

Почему же некоторые «слуги народа» не защищают этот самый народ, а помогают мошенникам и какой их интерес в этом – вот вопрос... И чьи интересы им всё же важнее – автовладельцев или жуликов, – мы сможем узнать в самое ближайшее время.

КАК ВЫБРАТЬ СТРАХОВОЙ ПОЛИС И НЕ ПЕРЕПЛАТИТЬ

Газета «Комсомольская правда», 07.05.2016

Проблема выбора страховой компании очень острая: если посмотреть на количество дел в судах и практику обращений за юридической помощью, можно сделать печальный вывод – большинство страховщиков изначально настроены платить по страховым случаям только по решению суда.

– Я бы даже сказал, установка распространяется на 90% страховых случаев. Если до суда, то суммы выплат ничтожны и по факту занижаются, – заявляет Николай Пацков, гендиректор компании FreshDoc.ru, которая работает и с претензиями к страховщикам.

Пошаговая инструкция

После того как составлен список из двух-трех компаний, устраивающих вас по цене, проводим сбор информации – чтобы на момент страхового случая эта компания все еще существовала на рынке.

Шаг первый. Есть ли вообще у страховой компании лицензия? Об этом можно узнать на сайте Центробанка в реестре страховых компаний или (более удобный вариант) на профильных сайтах, где есть поиск по названию и дополнительная информация (например, о соотношении сборов и выплат). Только в прошлом году Центробанк отозвал лицензии у 70 страховщиков, более 100 до сих пор находятся в зоне высокого риска.

Шаг второй. Изучите «народные рейтинги» страховых компаний. У большинства страховщиков уже есть репутация на профильных форумах и в народных рейтингах, однако, изучая отзывы, стоит относиться к ним с долей недоверия: в соцсетях и в интернете вообще на создание имиджа работают как сами страховые компании, оставляя положительные отзывы, так и их конкуренты (черный пиар). Доверять на 100% не стоит, но составить мнение можно.

Шаг третий. Поговорите со знакомыми о том, довольны ли они услугами своей страховой компании: выплачивают ли компенсации в полном размере, были ли конфликты, какие есть претензии к сервису.

Шаг четвертый. Изучите информацию о страховой компании в «больших» СМИ, заслуживающих доверия. Даже если лицензия компании не отозвана и не приостановлена, но топ-менеджер или владелец, например, замешаны в уголовном деле или скрылись в неизвестном направлении, о полисе лучше забыть.

Ассортимент рисков

Итак, компания выбрана, осталось заключить договор страхования. Это очень важный момент.

– При любом страховании надо обязательно читать договор и требовать объяснить все непонятное, особенно по механизму выплат, – говорит профессор, завкафедрой «Страховое дело» Финансового университета при правительстве России Александр Цыганов. – Главное – убедиться в том, что все актуальные риски есть в договоре. Например, если страхуется дом, то страховая имеет полное право отказать в выплате, если его смоет наводнением, а в договоре было указано только страхование от пожара.

Тем не менее брать полис со всеми возможными рисками тоже нерационально. Это увеличит его стоимость.

– Важны также технические моменты – срок действия договора, территория, на которой действителен полис (особенно при страховании жизни и здоровья), перечень документов, подтверждающих страховой случай, – обращает внимание эксперт Виталий Княгиничев, глава дирекции розничного бизнеса СПАО «Ингосстраха».

Еще один подвох – навязывание дополнительных услуг. Например, полис ОСАГО продают только после того, как клиент купит комплексный продукт, – то есть, по сути, в нагрузку застрахует еще жизнь или жилье. Вне этого «продукта» ОСАГО не оформляется – якобы нет бланков. А это

прямое нарушение закона о правах потребителей. Можно жаловаться руководству компании или в Роспотребнадзор.

КОГДА СЛУЧАЙ ПРОИЗОШЕЛ
Где деньги?

Даже если вы придирчиво выбирали страховую компанию и внимательно проштудировали договор, это не может на 100% избавить от проблем.

– Вне зависимости от страховой компании у каждого пятого клиента при обращении за урегулированием по КАСКО или ОСАГО возникают проблемы: либо полный отказ от возмещения, либо неполное покрытие ущерба, – приводит цифры Андрей Барсуков.

– Если страховая компания не выплачивает положенную сумму в положенный срок или платит меньше, чем должна, первое, что нужно сделать, – написать претензию на имя руководителя страховой компании. С описанием ситуации и просьбой решить проблему, указав: если ничего не изменится – вы планируете обратиться суд и в надзорные органы, – советует директор федерального экспертного центра компании «ЛАТ» Алексей Дружинин. – Досудебная претензия – очень распространенная практика, и многие компании предпочитают не доводить дело до суда, так как это влияет на репутацию.

Если вам отказывают в выплате, например, по автомобилю, и говорят, что случай не страховой, то рассмотрите отказ с юристом.

– Если «заплатили мало», то есть процедура «досудебной экспертизы». Тогда необходимо производить альтернативный расчет. Как ни удивительно, но около половины претензий в итоге удовлетворяются в полном размере. К сожалению, по оставшейся половине все-таки приходится разрешать спор в судебном порядке, – рассказывает Барсуков.

РАЗМЕР ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ
Больше – значит надежнее?

– Основная рекомендация – покупать полисы только в страховых компаниях из топ-20 российского рынка, при этом обратив внимание на открытую статистику по ним относительно процента отказа по заявленным страховым случаям, – считает Андрей Барсуков, замгендиректора Русского АвтоМотоКлуба (РАМК), который помогает автомобилистам в том числе и со страхованием.

Также он уверен: о клиентах и своей репутации больше заботятся компании с иностранным участием – именно они стараются не доводить такие дела до суда.

– Отдельные страховщики предлагают необоснованно низкие тарифы, что часто заканчивается недостаточностью выплат. Чрезмерно низкая цена или большая скидка, как правило, означают, что либо покрытие полиса включает минимум опасностей, либо страховщик намеренно занижает стоимость, тем самым не гарантируя качества страховой защиты, – предупреждает гендиректор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев.

– Лучше обращаться к крупным игрокам рынка с большим запасом финансовой прочности, пусть даже полис в таких компаниях будет дороже – мнимая экономия может обойтись несоизмеримо бОльшим ущербом при наступлении непредвиденного события, – говорит Виталий Княгиничев, глава дирекции розничного бизнеса СПАО «Ингосстрах».

ВАЖНО ЗНАТЬ
Доверять ли брокеру

Иногда стоимость страховки помогает снизить страховой брокер: он работает сразу с несколькими компаниями и может предложить самые выгодные тарифы, поскольку лучше знает линейку продуктов. Впрочем, здесь есть риск: брокер может оказаться мошенником. Или предложит вам заведомо худший вариант, прельстившись высокой комиссией от компании. Но об этом вы узнаете только после того, как страховой случай произойдет. То есть в самый неподходящий момент.

На одного жителя Европы приходится в среднем от 2 до 5 действующих добровольных страховок. В России показатели иные: на 5 человек – одна страховка.

В мире более 400 видов страхования (не считая экзотических, типа «попы Дженнифер Лопес»), а в России, как правило, страхуют только автомобили, здоровье, жилье, грузы и перевозки, а также пассажиров.

Задача долгосрочного бюджетного планирования: зачем нужны пенсии?

Пенсия (от лат. pensio – платеж) – это выплаты физическим лицам, заменяющие заработок после прекращения трудовой деятельности по достижению пенсионного возраста либо по социальным показателям.

Благосостояние общества во многом зависит от эффективности функционирования системы пенсионного обеспечения, а ее нестабильность является главным рисковым фактором для развития экономики в долгосрочной перспективе.

Главная цель долгосрочного бюджетного планирования состоит в предотвращении разбалансированности доходов и расходов на пенсионное обеспечение и обнищания пенсионеров из-за снижения среднего размера пенсии в стране ниже прожиточного уровня.

Долгосрочное бюджетное планирование позволяет сформулировать приоритетные задачи пенсионной системы, определить необходимые ресурсы для их реализации и возможные источники этих ресурсов, оценить потребность в структурных реформах.

Одна из ключевых задач, которую решает долгосрочное бюджетное планирование, состоит в поддержании финансовой устойчивости пенсионной системы. Для этого необходимо сохранять соответствие между пенсионными обязательствами государства и финансовыми ресурсами пенсионной системы, гарантирующей безусловное исполнение всех обязательств. Чтобы обеспечить долгосрочную устойчивость пенсионной системы, необходимо определить надежные источники финансирования пенсий и пределы их финансирования за счет бюджетных доходов.

Актуальность долгосрочного бюджетного планирования повышается в условиях ухудшения экономической и демографической ситуации, которые угрожают бюджетной устойчивости. Старение населения в большинстве развитых стран ведет к росту расходов на пенсионное обеспечение, а замедление роста экономики снижает бюджетные доходы. Горизонт долгосрочного планирования составляет от 10 лет в Канаде до 75 лет в США.

Основные типы пенсионных систем

Пенсионная система призвана решить две основные задачи: предотвращать бедность среди пенсионеров и нивелировать разницу в уровне благосостояния в период активной трудовой деятельности и после выхода на пенсию. Указанные цели дополняют друг друга, а приоритет какой-либо из них определяет государственную политику и модель пенсионной системы (см. таблицу 1).

По данным Международной организации труда (МОТ), в мире преобладает распределительная пенсионная система: среди 58 наиболее развитых стран мира этот способ финансирования практикуют 44 государства.

В западных странах пенсионные модели традиционно делят условно на два типа: построенные по модели Бисмарка (континентальной) и Бевериджа (англосаксонской).

Модель Бисмарка используется в Германии, Австрии, Бельгии, Дании, Швеции, Франции, Италии, Греции. По этой модели средства для выплаты пенсий аккумулируются за счет взносов работающих и пропорционально распределяются между всеми, кто имеет право на пенсию. Уравнительный принцип формирования пенсий порождает в обществе социальное иждивенчество, снижает у населения интерес к сбережениям. Системы дополнительного пенсионного обеспечения за счет средств работодателей и собственных средств работников существуют, но не носят повсеместного характера.

По модели Бевериджа построены пенсионные системы Великобритании, Ирландии, США, Канады, Голландии, Австралии. В соответствии с ней государство обеспечивает населению минимальный

Таблица 1. Классификация пенсионных систем по способу финансирования.

Виды пенсионных систем	Способы финансирования пенсионных систем
Солидарно-распределительная (нефондируемая)	Принцип солидарности поколений (расходы на выплату пенсий производится в основном из текущих поступлений от работодателей и работающего населения).
Накопительная (фондируемая)	За счет пенсионных взносов создается специальный накопительный фонд, обеспечивающий пенсионные выплаты в настоящем и будущем.
Смешанная	Государство обеспечивает гарантированный пенсионный минимум, который дополняют пенсионные накопления, сделанные в рамках совместных программ работодателем и работником, а также в рамках персональных сбережений.

уровень пенсионного обеспечения, который, как правило, не коррелирует с величиной заработка. Поэтому в странах, где используется англо-саксонская модель, получили распространение дополнительные режимы пенсионного обеспечения, построенные по накопительному принципу.

Развитие отечественной системы пенсионного обеспечения

Современная российская пенсионная система берет начало в 1990 году, когда был принят закон «О государственных пенсиях в Российской Федерации», заложивший основы системы обязательного пенсионного страхования. «Закон установил минимальный и максимальный размер страховой пенсии, предусмотрел систему увеличения пенсионных выплат с учетом роста цен и оплаты труда занятого населения».[1]

Позднее закон «О государственных пенсиях в Российской Федерации» заменил закон «О трудовых пенсиях в Российской Федерации», который, в свою очередь, заменил вступивший в силу с 2015 года закон «О страховых пенсиях».

В 1991 году процесс финансирования и выплаты пенсий в Российской Федерации выведен в самостоятельный бюджетный механизм, который формируется за счет поступления обязательных страховых взносов, распорядителем которых выступает Пенсионный фонд России. Однако принцип назначения пенсий оставался уравнительно-распределительным, как во времена СССР. Размер пенсии не зависел от величины заработной платы.

Пенсионный фонд Российской Федерации как самостоятельный внебюджетный фонд образован 2 декабря 1990 года постановлением Верховного Совета РСФСР № 442–1 «Об организации Пенсионного фонда РСФСР» для государственного управления финансами пенсионного обеспечения России. Его создание позволило внедрить принципиально новый механизм выплаты пенсий на основе страховых выплат.

В 1997 году вступил в силу Федеральный закон «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе государственного пенсионного страхования». По этому закону суммы страховых взносов на индивидуальном лицевом счете каждого застрахованного позволяют рассчитать и начислить пенсию каждому работающему с учетом его индивидуального заработка. Таким образом, размер пенсии стали определять страховой стаж и размеры платежей, которые осуществлял в интересах работника его работодатель, а не длительность общего трудового стажа, как раньше.

В декабре 2001 года был принят ряд законов, ставших основой пенсион-

1 Александрова А. В. Социальное законодательство России и зарубежных стран в условиях глобализации. – М.: Юристъ, 2010. – с. 115.

ной реформы 2002 года. Все страховые взносы работодателей были заменены в 2001 году на Единый социальный налог (ЕСН).

Отчисления в Пенсионный фонд РФ составили 20% от заработной платы, которые распределялись следующим образом: 6% – базовая часть, 10% – страховая часть и 4% – накопительная часть пенсии. «Правительство мотивировало принятие подобных мер необходимостью снижения налоговой нагрузки на работодателя, повышения собираемости налогов, «вывода экономики из тени» и др.».[2]

Федеральный закон от 15.12.2001 №167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» определил новый статус Пенсионного фонда Российской Федерации, как страховщика и государственного учреждения, урегулировал порядок уплаты страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, права и обязанности субъектов правоотношений по обязательному пенсионному страхованию. Федеральный закон от 17.12.2001 №173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» расширил функции ПФР и установил новый принцип формирования трудовой пенсии – из трех частей: базовой, страховой и накопительной, фактически устранив дифференциацию выплат в зависимости от трудового вклада гражданина.

Однако сокращение доли работающего населения и высокая доля теневого сектора в экономике способствовали снижению пенсионных поступлений. «В результате, несмотря на дотации из бюджета и замену пенсионных отчислений на единый социальный налог (ЕСН), размер пенсий был ниже прожиточного уровня, а сами пенсии выплачивались с задержками. Сложившаяся ситуация с недостатком средств в государственной системе пенсионного обеспечения вызвала необходимость реформирования пенсионного обеспечения на страховых принципах и дополнения государственного пенсионного обеспечения за счет средств работодателей и работников по примеру развитых европейских стран».[3]

Федеральный закон «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» установил правовые основы формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений, предназначенных для финансирования накопительной части трудовой пенсии.

Участникам негосударственных или добровольных пенсионных программ предоставили льготы по налогу на доходы физических лиц.

Важной мерой, направленной на стимулирование активности граждан в области создания собственных пенсионных накоплений, стала программа государственного софинансирования формирования пенсионных накоплений. С 1 октября 2008 года по 31 декабря 2014 года каждый работающий россиянин, добровольно делающий взносы на накопительную часть будущей пенсии не менее тысячи рублей, получал равнозначный взнос из государственных средств на сумму до 12 тыс. рублей в год на протяжении десяти лет. При этом размер дополнительных взносов можно менять по своему усмотрению, а выплаты прекращать и возобновлять в любой момент. По данным ПФР, участниками программы софинансирования стало около 0,5 млн человек, взносы участников превысили 7 млрд рублей, средний размер ежегодного взноса составил 7,6 тыс. рублей.

В 2010 году Единый социальный налог был отменен и вместо него были установлены страховые взносы во внебюджетные фонды. Базовую и страховую части объединили, схема распределения взносов изменилась: 14% от заработной платы стали направлять на страховую часть и 6% – на накопительную часть пенсии.

Очередной этап реформирования пенсионной системы Российской Федерации был проведен в 2013–2015 годах. Была ведена новая формула расчета размера

2 Александрова А.В. Социальное законодательство России и зарубежных стран в условиях глобализации. М.: Юристъ, 2010. – с. 118.

3 Шахов В.В., Григорьев В.Н., Кузбагаров А.Н. Страховое право. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – с. 144.

трудовой пенсии по старости на основе пенсионных баллов, учитывающая стаж, размер заработка и возраст выхода на пенсию. Гражданам 1967 года рождения и младше предоставили право выбора: формировать им накопительную часть или направлять страховые взносы на пенсионное обеспечение – полностью на страховую часть трудовой пенсии.

С 2014 по 2019 годы законодательно введен мораторий на формирование накопительной части пенсии – страховые взносы на финансирование накопительной части трудовой пенсии по решению государства направляются только на формирование страховой части пенсии. Официальной причиной моратория было заявлено создание системы гарантирования пенсионных накоплений и предстоящее акционирование НПФ, пока НПФ и управляющие компании не смогут подтвердить свое соответствие новым требованиям.

По состоянию на 15 февраля 2017 года в систему гарантирования пенсионных накоплений вошли 41 из 89 НПФ, инвестировавших средства пенсионных накоплений. Для компенсации инвестиционного дохода за этот период страховая часть пенсии индексируется по специальной схеме.

Фактически заморозка средств пенсионных накоплений нарушила положение Федерального закона «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации», по которому средства пенсионных накоплений не подлежат изъятию в бюджеты любых уровней. Фактически же эти средства были израсходованы государством, а распоряжение владельцев пенсионных накоплений передать их УК и НПФ для инвестирования было проигнорировано под формальным предлогом.

Центральный банк и Министерство финансов РФ предлагают вывести накопительные взносы из системы обязательного пенсионного страхования и использовать все 20% тарифа пенсионных взносов для формирования страховой части пенсии. Накопительную часть трудовой пенсии предлагается полностью формировать из собственных средств работников по их желанию.

Российская система государственного пенсионного обеспечения

Конституцией и законодательством Российской Федерации каждому гражданину гарантировано право на пенсии по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца, за выполнение в течение трудовой деятельности особых функций (пенсии госслужащих), а также по ряду социальных показателей.

Право на получение того или иного вида пенсии зависит от разных обстоятельств и может производиться в рамках обязательного пенсионного страхования или государственного пенсионного обеспечения.

Обязательное пенсионное страхование является составной частью обязательного социального страхования, которое регулирует Федеральный закон «Об основах обязательного социального страхования». «Обязательное пенсионное страхование – система создаваемых государством правовых, экономических и организационных мер, направленных на компенсацию гражданам заработка (выплат, вознаграждений в пользу застрахованного лица), получаемого ими до установления обязательного страхового обеспечения».[4]

Виды пенсий по обязательному пенсионному страхованию:

1) по старости,
2) по инвалидности,
3) по потере кормильца.

Формирование пенсии по обязательному пенсионному страхованию происходит за счет страховых взносов. «Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование – это индивидуально возмездные обязательные платежи, персональным целевым назначением которых является обеспечение права гражданина на получение пенсии по обязательному пенсионному страхованию в размере, эквивалентном сумме страховых взносов,

4 Рождествина А.А. Шпаргалка по праву социального обеспечения. – М.: Аллель, 2009. – с. 14.

учтенной на его индивидуальном лицевом счете».[5]

Страховые взносы начисляются на все виды оплаты труда в денежном или натуральном выражении. Размер взносов на социальное страхование, уплачиваемых работодателями и гражданами в Пенсионный фонд РФ, определяется Государственной Думой и Советом Федерации по представлению правления Фонда.

Плательщиками страховых взносов (страхователями) признаются физические и юридические лица, которые производят выплаты наемным работникам (работодатели), а также граждане, обеспечивающие себе работу самостоятельно – частные предприниматели, нотариусы, частные детективы, адвокаты и другие.

По данным ПФР в системе обязательного пенсионного страхования на 31.12.2015 насчитывалось около 150 млн индивидуальных лицевых счетов, страховые пенсии получали почти 40 млн человек. Пенсии по государственному обеспечению получали 3,6 млн человек.

«Пенсия по государственному пенсионному обеспечению – ежемесячная государственная денежная выплата, право на получение которой определяется в соответствии с условиями и нормами, установленными законом, и которая предоставляется гражданам в целях компенсации им заработка (дохода), утраченного в связи с прекращением государственной службы при достижении установленной законом выслуги при выходе на трудовую пенсию по старости (инвалидности); либо в целях компенсации вреда, нанесенного здоровью граждан при прохождении военной службы, в результате радиационных или техногенных катастроф, в случае наступления инвалидности или потери кормильца, при достижении установленного законом возраста; либо нетрудоспособным гражданам в целях предоставления им средств к существованию».[6]

Виды пенсий по государственному пенсионному обеспечению:

1) пенсия за выслугу лет;
2) пенсия по старости;
3) пенсия по инвалидности;
4) пенсия по случаю потери кормильца;
5) социальная пенсия.

Формирование пенсии по государственному пенсионному обеспечению происходит за счет средств государственного бюджета.

Право на пенсию по государственному пенсионному обеспечению имеют:

1) федеральные государственные гражданские служащие;
2) военнослужащие;
3) участники Великой Отечественной войны;
4) граждане, награжденные знаком «Жителю блокадного Ленинграда»;
5) граждане, пострадавшие в результате радиационных или техногенных катастроф;
6) космонавты;
7) граждане из числа работников летно-испытательного состава;
8) нетрудоспособные граждане.

Пенсии по старости выплачиваются по достижении общеустановленного пенсионного возраста:

- для мужчин – 60 лет;
- для женщин – 55 лет.

Пенсия по старости выплачивается либо как трудовая – в рамках системы обязательного пенсионного страхования, либо как социальная – в рамках системы государственного пенсионного обеспечения.

Трудовая (страховая) пенсия по старости – ежемесячная денежная выплата в целях компенсации застрахованным в системе ОПС лицам заработной платы и иных выплат, утраченных с наступлением нетрудоспособности по старости или инвалидности.

Социальная пенсия – это ежемесячная выплата материальной помощи нетрудоспособным гражданам, у которых отсутствует страховой стаж.

«Гражданам, имеющим право на различные пенсии, устанавливается только одна из них, по их выбору, кроме инвалидов вследствие военной травмы, участников Великой Отечественной войны

5 Скачкова О.А. Страхование. Конспект лекций. – М.: Эксмо, 2007. – с. 143.

6 Рождествина А.А. Шпаргалка по праву социального обеспечения. – М.: Аллель, 2009. – с. 51

и других категорий, оговоренных в ст. 3 Закона «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации».[7]

Обязательное пенсионное страхование в РФ осуществляется страховщиком, которым является Пенсионный фонд РФ (ПФР). ПФР формирует и распределяет финансовые ресурсы в целях пенсионного обеспечения граждан в Российской Федерации. «Бюджет Пенсионного фонда РФ пополняется за счет страховых взносов на обязательное пенсионное страхование, которые уплачиваются страхователями. Страховые взносы на обязательное пенсионное страхование – это индивидуально возмездные обязательные платежи, персональным целевым назначением которых является обеспечение права гражданина на получение пенсии по обязательному пенсионному страхованию в размере, эквивалентном сумме страховых взносов, учтенной на его индивидуальном лицевом счете».[8]

Источниками формирования средств Пенсионного фонда РФ являются:

1) страховые взносы работодателей в виде отчислений от социального налога;

2) ассигнования из федерального бюджета (в том числе на выплату государственных пенсий и пособий военнослужащим, их семьям; социальных пенсий, пособий на детей старше полутора лет);

3) средства, возмещаемые из бюджета в связи с назначением досрочных пенсий безработным;

4) средства, взыскиваемые с работодателей в результате предъявления регрессивных требований (пеней, финансовых санкций);

5) доходы от капитализации временно свободных средств (покупки ценных бумаг, инвестиций);

6) беспроцентные ссуды, займы и кредиты;

7) добровольные взносы юридических и физических лиц;

8) другие поступления.

Еще одним видом пенсионного обеспечения в системе обязательного пенсионного страхования является накопительная пенсия – ежемесячная денежная выплата застрахованным в системе обязательного пенсионного страхования лицам из средств пенсионных накоплений. Ее выплачивают по достижении пенсионного возраста тем, кто имеет право на страховую пенсию.

Накопительная пенсия формируется по желанию будущего пенсионера. Граждане 1967 года рождения и моложе имеют право выбрать – формировать только страховую пенсию по обязательному пенсионному страхованию или часть взносов работодателя направить на накопительную пенсию.

По данным ПФР на 31.12.2015 выплаты из средств пенсионных накоплений получали 1,3 млн человек.

Накопительная часть пенсии и возможности распоряжения ею

С 1 января 2010 года в России трудовая пенсия по старости состоит из двух частей – страховой и накопительной. Накопительная часть пенсии формируется за счет обязательных страховых взносов на финансирование накопительной части трудовой пенсии и дохода от их инвестирования.

Кроме того, для формирования накопительной части пенсии можно использовать материнский (семейный) капитал, добровольные взносы работника и работодателя, взносы на софинансирование в рамках государственной программы и доход от инвестирования всех этих средств.

Средства, которые формируют накопительную пенсию, называют пенсионными накоплениями.

По состоянию на февраль 2017 года размер страхового взноса в обязательную пенсионную систему составляет 26% от фонда оплаты труда работника. Из них на формирование пенсионных накоплений направляется 6%, а 16% направляется на формирование страховой пенсии.

При этом застрахованное лицо имеет право отказаться от формирования накопительной части пенсии и направлять

7 Шахов В.В., Григорьев В.Н., Кузбагаров А. Н Страховое право. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – с. 146.

8 Скачкова О.А. Страхование. Конспект лекций. – М.: Эксмо, 2007. – с. 143.

страховой взнос полностью на формирование страховой части пенсии.

Пенсионные накопления по выбору застрахованного лица можно инвестировать через государственную управляющую компанию (с 2003 года эта функция поручена Внешэкономбанку) либо через частные организации: управляющие компании или негосударственные пенсионные фонды (НПФ). Управляющие компании и НПФ ежегодно отчитываются о доходности инвестирования средств своих клиентов.

«Клиенты НПФ, контролируя прирост своих вкладов или накопительной части своей государственной пенсии, могут оценить эффективность работы НПФ и управляющей компании и выбрать наилучшую».[9]

Чтобы распорядиться своими пенсионными накоплениями, необходимо подать заявление в Пенсионный фонд РФ о передаче средств пенсионных накоплений в доверительное управление НПФ или управляющей компании. Владелец пенсионных накоплений также имеет право раз в год передавать их по своему желанию в управление любому НПФ или управляющей компании – частной или государственной.

Накопительную часть пенсии можно получить тремя разными способами, в зависимости от величины накоплений и пожеланий владельца пенсионных накоплений (см. таблицу 2).

У работающих граждан 1966 года рождения и старше страховые взносы на обязательное пенсионное страхование направляются только на формирование страховой пенсии.

Формирование пенсионных накоплений для лиц этой возрастной категории может происходить только за счет добровольных взносов в рамках программы государственного софинансирования пенсионных накоплений, а также за счет направления средств материнского (семейного) капитала на накопительную пенсию.

9 Шахов В.В., Григорьев В.Н., Кузбагаров Страховое право. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – с. 147.

По данным ПФР на 31.12.2015 в России пенсионные накопления формируются примерно у 31 млн человек.

Негосударственные пенсионные фонды

Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) формируют средства пенсионных накоплений по обязательному пенсионному страхованию, а также предоставляют услуги по негосударственному пенсионному страхованию для формирования дополнительной пенсии из добровольных взносов. Пенсионные взносы инвестируются в интересах клиента, увеличиваясь за счет инвестиционного дохода.

Негосударственные пенсии выплачивают по достижении пенсионного возраста на основании договоров с физическими и юридическими лицами в рамках индивидуальных и корпоративных пенсионных программ, когда взносы на негосударственное пенсионное обеспечение своих работников делает работодатель. Величина взносов, размер и порядок получения негосударственной пенсии определяются договором негосударственного пенсионного обеспечения с НПФ и действующим законодательством.

Показатели доходности инвестиционной деятельности НПФ отражают рейтинги и рэнкинги, которые находятся в открытом доступе, например, на сайте рейтингового агентства «Эксперт РА», «РИА Рейтинг», Investfunds.ru. Рейтинги доходности инвестирования средств пенсионных накоплений публикует Пенсионный фонд РФ.

Деятельность НПФ подлежит обязательному лицензированию в целях защиты прав и интересов вкладчиков и участников. Получение лицензии возможно только в том случае, если фонд соответствует ряду жестких условий, в том числе к размеру имущества фонда и к профессиональной компетентности руководства фонда. По состоянию на 1 февраля 2017 года в России насчитывалось 74 НПФ (см. таблицу 3).

С 2014 года для продолжения деятельности по обязательному пенсионному страхованию НПФ должны пройти про-

Таблица 2.

Вид выплаты	Особенность выплаты	Кто может получить
Единовременная выплата	Все пенсионные накопления выплачиваются сразу одной суммой	Граждане, у которых размер накопительной пенсии составляет 5 % и менее по отношению к сумме размера страховой пенсии по старости, в том числе с учетом фиксированной выплаты, и размера накопительной пенсии, рассчитанных по состоянию на день назначения накопительной пенсии. Граждане, получающие страховую пенсию по инвалидности или по случаю потери кормильца либо получающие пенсию по государственному пенсионному обеспечению, которые при достижении общеустановленного пенсионного возраста не приобрели право на страховую пенсию по старости из-за отсутствия необходимого страхового стажа или необходимого количества пенсионных баллов.
Срочная пенсионная выплата	Регулярные выплаты осуществляются на протяжении фиксированного срока не менее 10 лет (продолжительность срока выплаты определяет владелец накоплений)	Граждане, у которых размер накопительной пенсии составляет 5 % и более по отношению к сумме размера страховой пенсии по старости, в том числе с учетом фиксированной выплаты, и размера накопительной пенсии, рассчитанных по состоянию на день назначения накопительной пенсии.
Накопительная пенсия	Выплаты осуществляются ежемесячно и пожизненно	Граждане, у которых размер накопительной пенсии составляет 5 % и более по отношению к сумме размера страховой пенсии по старости, в том числе с учетом фиксированной выплаты, и размера накопительной пенсии, рассчитанных по состоянию на день назначения накопительной пенсии.

Таблица 3. Правила инвестирования средств, вложенных в НПФ

Объект инвестиций	Требования по инвестированию	Ограничения по уровню риска
Средства пенсионных накоплений	НПФ обязан передать в доверительное управление управляющим компаниям	Активы, в которые могут инвестироваться средства, регламентированы законодательно. Структура инвестиционного портфеля регламентирована законодательно
Средства собственных пенсионных резервов из добровольных взносов	НПФ могут инвестировать самостоятельно или через управляющие компании в зависимости от способа инвестирования	

цедуру акционирования и вступить в Систему гарантирования пенсионных накоплений. В рамках этой системы создан фонд гарантирования пенсионных накоплений, куда все участники отчисляют ежегодные взносы. Из средств этого фонда возмещаются средства пенсионных накоплений застрахованным лицам в случае аннулирования лицензии НПФ или недостаточности средств у страховщика. Система гарантирования пенсионных накоплений действует с 1 января 2015 года,

Возможности самостоятельного формирования альтернативных источников пенсионного обеспечения

Обеспечить себя в старости можно разными способами. Помимо негосударственной пенсии от НПФ можно накопить денег с помощью банковского вклада, индивидуального инвестиционного счета (ИИС), государственных облигаций, накопительного страхования жизни.

В качестве источника пенсионного обеспечения лучше всего подходит пополняемый банковский вклад с капитализацией процентов.

Индивидуальный инвестиционный счет позволяет не только получить доход от инвестирования, но и льготу в виде возврата налога на доходы физических лиц (НДФЛ) на ту сумму, которая была использована для инвестирования. Однако в отличие от банковского вклада этот способ несет в себе риск убытков, поскольку никто не гарантирует получения инвестиционного дохода.

В качестве пенсионного капитала можно приобрести государственные облигации – они гарантируют доход, сравнимый с доходом по банковскому вкладу.

Накопительное страхование жизни позволяет сформировать капитал и одновременно гарантирует владельцу полиса финансовую поддержку в случае проблем со здоровьем. Срок страхования составляет, как правило, от 5 до 20 лет. При заключении договора страхования каждый сам определяет, какую сумму и за какой период времени хочет накопить. По окончании срока действия договора страхования можно единовременно получить всю сумму накоплений или получать накопления частями в виде пожизненной пенсии.

Опыт других стран в развитии принципов самостоятельного формирования источников пенсии

Самостоятельное формирование пенсионных накоплений практикует население стран, которые принято относить к англо-саксонской модели, так как государственная пенсия обеспечивает лишь защиту от бедности, а величина базовой пенсии никак не связана с уровнем жизни и доходом человека.

«Средний американец получает государственную пенсию 300–600 долл. и дополнительно до 3000–4000 долл. из частных или корпоративных пенсионных фондов. В США суммарные активы негосударственных пенсионных фондов в конце XX в. оценивались примерно в 1,7 трлн долл.».[10]

В США накопительные системы делятся на государственные (для государственных служащих) и частные (корпоративные и персональные). Корпоративные пенсионные программы делятся на два вида: с установленными выплатами (defined benefit plan) и установленными взносами (defined contribution plan).

Программа с установленными выплатами гарантирует участникам фиксированный размер пенсии, исходя из размера зарплаты и стажа работы в компании. Как правило, программы с установленными выплатами формируются за счет отчислений работодателей, а программы с установленными взносами финансируются одновременно работодателями и наемными работниками. «При этом работник получает свой персональный счет в пенсионном фонде и может принимать решение об инвестировании своих накоплений в ту или иную сферу (и тем самым может некоторым образом влиять на увеличение объема своего пенсионного капитала). Данные пенсионные про-

10 Шахов В.В., Григорьев В.Н., Кузбагаров А.Н. Страховое право, 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – с. 147.

граммы не предусматривают установленного размера выплат. Пенсионные пособия определяются суммой накоплений и не зависят от стажа работы и величины заработка».[11]

Персональные пенсионные накопления в США имеют две основных разновидности:

- личный пенсионный счет (Individual retirement account – IRA) в коммерческих и сберегательных банках, паевых фондах, страховых компаниях;
- накопительный вклад по месту работы (Deferred Compensation Plans).

Оба варианта позволяют выбирать схему инвестирования, так что работник сам несет ответственность за результаты своих вложений.

В Великобритании работники имеют возможность выбирать, получать либо государственную пенсию по выслуге лет (State Earnings Related Pension Scheme, SERPS), либо негосударственную пожизненную пенсию по выслуге (Occupation Pension Scheme) в рамках корпоративных пенсионных программ. Пенсионные взносы выплачивают в обязательном порядке, как правило, и работодатель, и работник.

Британцы могут увеличить размер пенсии за счет добровольных отчислений и инвестиций в страховые компании, кооперативы, инвестиционные компаний. Независимое бюро (Income Drawdown Advisory Bureau) предоставляет населению индивидуальные консультации по выбору правильной стратегии инвестирования.

«В частности, как в США, так и в Великобритании пенсионные программы с установленными выплатами вытесняются программами с установленными взносами (последние не гарантируют определенных выплат, а зависят от накопленного пенсионного капитала работника). Расширяется использование программ личного пенсионного страхования, основанных на накопительном принципе».[12]

В Австралии накопительная часть пенсии формируется за счет отчислений в частный пенсионный фонд, которые на паритетных началах обязаны делать и работник и работодатель. Выбор фондов для пенсионных накоплений ограничен, а их деятельность строго контролируется государством, чтобы не допустить инвестирования пенсионных накоплений в высокорисковые активы. При этом назначение пенсии зависит еще и от результатов проверки уровня сбережений – обеспеченным людям государственная пенсия не положена. В то же время, австралийцы могут добровольно делать отчисления в негосударственные пенсионные фонды, чтобы увеличить свою пенсию.

Роль СМИ в обеспечении успешного внедрения изменений в работе отечественной пенсионной системы и повышении личной ответственности гражданина за будущее пенсионное обеспечение

На протяжении всей пенсионной реформы средства массовой информации разъясняли, как меняется система пенсионного обеспечения. СМИ сообщали об изменениях в законодательстве, наглядно показывали на примерах и схемах новые способы исчисления пенсии, публиковали сообщения и разъяснения представителей Пенсионного фонда РФ.

Первой массовой кампанией по освещению пенсионной реформы стали публикации, посвященные формированию накопительной части пенсии и ее инвестированию через управляющие компании и НПФ, начиная с 2002 года. СМИ распространяли информацию о том, для чего предназначена накопительная часть пенсии, и каким образом можно передать свои накопления для инвестирования. С этого момента населению начали внушать мысль о том, что уровень благосостояния в старости зависит от предприимчивости будущего пенсионера.

Позже СМИ начали регулярно сообщать о результатах инвестирования

11 А.В. Александрова Социальное законодательство России и зарубежных стран в условиях глобализации / М.: Юристъ, 2010. – с. 73.

12 А.В. Александрова Социальное законодательство России и зарубежных стран в условиях глобализации / М.: Юристъ, 2010. – с. 144.

через УК и НПФ, разъяснять, как отслеживать размер полученного дохода по извещениям ПФР о размере пенсионного капитала, накопленного за истекший год. Также с тех пор и до настоящего времени регулярно публикуются разъяснения, как перевести свои пенсионные накопления в другую УК или НПФ, если владелец накоплений считает, что его средствами управляют недостаточно эффективно.

Отдельная кампания в СМИ была посвящена популяризации программы софинансирования пенсий, в ходе которой в общественное сознание начали внедрять мысль о том, что о своем уровне дохода в старости нужно начинать заботиться заранее и откладывать для этого собственные деньги.

В 2013–2015 годах в СМИ прошла кампания по информированию населения о введении новой формулы расчета размера трудовой пенсии по старости – на основе пенсионных баллов. Одновременно шла речь об изменении правил перевода пенсионных накоплений в УК и НПФ. Появилась возможность отказаться от накопительной части пенсии – и об этом тоже писали журналисты.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Статья на портале РБК «Минфин предложил наказывать пенсионные фонды за неудачные инвестиции» (РБК, 10.10.2016) посвящена анализу возможных изменений законодательства, регламентирующего деятельность НПФ. Это распространенный в деловых СМИ тип публикаций, который описывает предлагаемое изменение и приводит мнения экспертов о возможных последствиях для рынка этих нововведений.

Правила деловой журналистики требуют, чтобы предлагаемое изменение было описано точно и содержало все ключевые моменты, а мнения экспертов должны выражать разные точки зрения, чтобы читатели могли объективно оценить ситуацию.

Все эти требования выдержаны в статье. Подробно описана точка зрения регулятора пенсионного рынка — Центрального банка РФ — с обоснованием внесенных Министерством финансов РФ предложений: «В Банке России пояснили, что проект закона вводит обязанность фонда организовать управление средствами пенсионных накоплений и пенсионных резервов «с разумностью, заботливостью и осмотрительностью исключительно в интересах застрахованных лиц». Если средства пенсионных накоплений и резервов вкладываются без проведения должного анализа, а активы приобретаются по завышенным ценам, фонд нарушает такую обязанность, считают в ЦБ».

Точка зрения участников рынка представлена от лица двух топ-менеджеров НПФ.

В качестве бэкграунда статья напоминает о том, что Министерство финансов РФ уже предпринимало попытку защитить клиентов НПФ, не совсем удачно разместивших свои денежные средства. С этой целью был разработан законопроект, обязывающий акционеров НПФ компенсировать убытки клиентам. При этом читатели остались в неведении, что же в конце концов произошло с этим законопроектом. Серьезное упущение автора. Подробные комментарии необходимы.

Источник: http://www.rbc.ru/finances/10/10/2016/57fb98e49a7947428c4c5166

Статья в газете «Комсомольская правда» «Как обеспечить себе пенсию» (газета «Комсомольская правда», 09.12.2016) относится к числу типичных разъяснительных публикаций для населения о возможностях финансовых услуг. В статье описываются преимущества негосударственной пенсии перед другими способами инвестирования средств для получения дохода в старости.

В качестве аргумента в пользу негосударственной пенсии используется апелляция к опыту развитых стран, что можно расценить как разновидность приема «фургон с оркестром»: «Негосударственная пенсия широко распространена на Западе – европейцы самостоятельно копят на пенсию, понимая, что, больше чем им самим, их пенсия никому не нужна. Там каждый житель понимает, что за свое будущее ответственность несет, прежде

всего, он сам. Благодаря этому жизнь после завершения трудовой деятельности у них принято называть золотым веком».

Статья содержит рекомендации, как выбрать НПФ, но практически не содержит справочной информации о принципах формирования и выплаты накопительной пенсии, гарантиях возврата средств, что делает «советы ни о чем» малоэффективными.

В статье отсутствует идея, в результате чего она лишена четкой структуры и выглядит набором случайно подобранных фактов.

Источник: http://www.kp.ru/daily/26617/3634760/

Интервью в газете «МК Черноземье» «Что надо делать, чтобы заработать пенсию побольше» (газета «МК Черноземье», 24.02.2017) раскрывает принципы расчета трудовой пенсии по старости на основе пенсионных баллов. Автор ведет рассказ от первого лица, что улучшает восприятие сложной финансовой информации для массового читателя: «Итак, родилась я в 1962 г., и это значит, что моя трудовая жизнь, как и жизнь всех моих сверстников, разделилась, с точки зрения пенсионных прав, на три части: мы успели поработать в СССР, после распада СССР и в современной России».

Кроме того, этот прием способствует отождествлению читателя с автором, что повышает уровень доверия к содержанию статьи.

Улучшению восприятия способствует использование фразеологических оборотов и стилистических фигур – сравнений, метафор, просторечий: «Вы можете пахать с утра до вечера много лет на трех работах за мизерную зарплату, а ваш сосед, художник на вольных хлебах, заключив договор, может заработать за месяц столько, сколько вы за пять лет, – и получит большую пенсию, чем вы».

Вопросы и ответы построены на конкретных примерах трудовой биографии автора, что делает информацию наглядной и доступной для понимания массового читателя.

Интервью разбито на несколько блоков с подзаголовками, которые также улучшают восприятие большого и сложного текста. Той же цели служит врез, который акцентирует внимание читателя на значимой информации.

Источник: http://chr.mk.ru/articles/2017/02/24/chto-nado-delat-chtoby-zarabotat-pensiyu-pobolshe.html

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 32. – ст. 3301.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 5. – ст. 410.
3. Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах» от 07.05.1998 № 75-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 19. – ст. 2071.
4. Федеральный закон «Об основах обязательного социального страхования» от 16.07.1999 № 165-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1999. – № 29. – ст. 3686.
5. Федеральный закон «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» от 15.12.2001 № 166-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2001. – № 51. – ст. 4831.
6. Федеральный закон «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации» от 15.12.2001 № 167-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2001. – № 51. – ст. 4832.
7. Федеральный закон «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» от 4.07.2002 № 111-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 30. – ст. 3028.

8. Федеральный закон от 30.04.2008 №56-ФЗ «О дополнительных страховых взносах на накопительную часть трудовой пенсии и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008. – №18. – ст. 1943.
9. Федеральный закон от 28.12.2013 №400-ФЗ «О страховых пенсиях». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – №52. – ст. 6965.
10. Федеральный закон Российской Федерации от 28.12. 2013 №422-ФЗ «О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования Российской Федерации при формировании и инвестировании средств пенсионных накоплений, установлении и осуществлении выплат за счет средств пенсионных накоплений». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – №52. – ст. 6987.
11. Федеральный закон Российской Федерации от 28.12.2013 №424-ФЗ «О накопительной пенсии». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – №52. – ст. 6989.
12. Федеральный закон Федеральный закон от 04.12.2013 №351-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования в части права выбора застрахованными лицами варианта пенсионного обеспечения». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2011. – №49. – ст. 6352.
13. Грачева Е.Ю., Болтинова О.В. Правовые основы страхования: учебное пособие.. – М.: Проспект, 2011. – 128 с.
14. Шахов В.В., Григорьев В.Н., Кузбагаров А.Н. Страховое право. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 399 с.
15. Рождествина А.А. Шпаргалка по праву социального обеспечения – М.: Аллель, 2009. – 90 с.
16. Скачкова О.А. Страхование. Конспект лекций. – М.: Эксмо, 2007. – 160. с.
17. Александрова А.В. Социальное законодательство России и зарубежных стран в условиях глобализации. М.: Юрист, 2010. – 168 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. В чем состоит цель долгосрочного бюджетного планирования пенсионного обеспечения?
2. Опишите основные типы пенсионных систем по способу финансирования.
3. Перечислите основные этапы российской пенсионной реформы с ключевыми нововведениями.
4. Основные принципы обязательного пенсионного страхования в России.
5. Основной принцип государственного пенсионного обеспечения в России.
6. Роль Пенсионного фонда РФ в системе пенсионного обеспечения.
7. В чем состоят особенности формирования накопительной части пенсии?
8. Основные принципы деятельности НПФ.
9. Какие финансовые инструменты составляют альтернативу пенсии?
10. Какие способы самостоятельного формирования пенсии используются в других странах?

МИНФИН ПРЕДЛОЖИЛ НАКАЗЫВАТЬ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ ЗА НЕУДАЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

В Минфине считают, что неэффективно инвестирующие пенсионные накопления граждан НПФ должны компенсировать упущенную выгоду из собственных средств. Нововведение может изменить весь ландшафт пенсионного рынка, считают эксперты

РБК, 10.10.2016

Минфин намерен ввести ответственность для фондов за результаты инвестирования пенсионных денег граждан, установив для них норматив по доходности. Проект об изменениях в закон «О негосударственных пенсионных фондах» опубликован в понедельник, 10 октября, на федеральном портале проектов нормативных актов.

В настоящее время законодательство требует от НПФ 100% возвратности пенсионных средств вне зависимости от ситуации на рынке. Минфин предлагает ужесточить ответственность НПФ за инвестиции пенсионных накоплений и резервов. С акционеров фондов будут требовать возмещения недополученной выгоды, если ЦБ сочтет действия управляющего неэффективными. Участники рынка полагают, что данная инициатива приведет к уходу фондов в консервативные стратегии и снижению доходов будущих пенсионеров.

Как отмечается в законопроекте, фонд обязан обеспечить экономически обоснованный уровень доходности средств пенсионных накоплений или средств пенсионных резервов с учетом уровня риска активов (актива), составляющих средства пенсионных накоплений или пенсионных резервов. Если НПФ получит убыток, то компенсировать потери (включая упущенную выгоду) клиентам он должен будет за счет собственных средств. Решение о возмещении, как следует из документа, может принять комитет финансового надзора Банка России. Например, если обнаружится, что управляющие фондов нарушали правила инвестирования, или если регулятор посчитает, что НПФ вкладывал деньги будущих пенсионеров неэффективно.

Решение о том, что фонд обязан доплатить своим вкладчикам, ЦБ может принимать «на основании мотивированного суждения, в том числе и об экономически обоснованном уровне доходности средств пенсионных накоплений или средств пенсионных резервов» с учетом уровня рисков. Оспорить его представители НПФ могут в комиссии Банка России, созданной на основании решения совета директоров ЦБ.

«Вопрос находится в компетенции Банка России в соответствии с законопроектом», – заявили РБК в пресс-службе Минфина.

В Банке России пояснили, что проект закона вводит обязанность фонда организовать управление средствами пенсионных накоплений и пенсионных резервов «с разумностью, заботливостью и осмотрительностью исключительно в интересах застрахованных лиц». Если средства пенсионных накоплений и резервов вкладываются без проведения должного анализа, а активы приобретаются по завышенным ценам, фонд нарушает такую обязанность, считают в ЦБ.

«Экономически обоснованный уровень доходности – это тот уровень доходности, который можно получить при инвестировании в инструменты с уровнем риска, со-

поставимым с уровнем риска в портфеле фонда. Если доходность по инструментам в портфеле фонда меньше доходности по аналогам, то фонд свою обязанность по инвестированию в интересах застрахованных лиц нарушает», – сообщил регулятор.

В ЦБ уточнили, что законопроект требует компенсации не всех убытков (недополученной выгоды), а только тех, которые были получены от приобретения активов по завышенным ценам. Избежать ответственности перед вкладчиками управляющий НПФ сможет только, если будет доказано, что убытки произошли вследствие непреодолимой силы либо действий выгодоприобретателя или учредителя управления.

Участники рынка считают данное ужесточение излишне сильным. «Это избыточно жесткая мера. Если раньше от фондов требовали безубыточности инвестиций, то сейчас НПФ, как следует из логики Минфина, должны обеспечить определенный уровень доходности», – считает гендиректор консалтинговой компании «Пенсионный партнер» Сергей Околеснов. Он говорит, что регулятор, пытаясь воспрепятствовать акционерам фондов инвестировать в собственные рискованные проекты, может наказать весь рынок. «Введение требований по доходности может дестимулировать управляющих вкладываться в рисковые активы. Все будут просто вкладывать в ОФЗ, но высокой доходности будущие пенсионеры не увидят», – опасается Околеснов.

Топ-менеджер крупного НПФ не понимает, как можно выдвигать требования обоснованной доходности к фондам. «Например, если наш фонд разместил деньги на депозите в банке, а потом ЦБ отозвал у него лицензию, то кто должен компенсировать потери клиентов?» – рассуждает он. Финансист уверен, что практика «мотивированного суждения», которая не применялась к НПФ, может привести к многочисленным искам фондов к регулятору.

Исполнительный директор НПФ «Сафмар» Евгений Якушев полагает, что требование Минфина к экономически обоснованной доходности может изменить весь ландшафт пенсионного рынка. «В некоторых странах, например в Словакии, уже пытались ввести ответственность акционеров НПФ за результаты инвестирования. Это привело к массовому уходу НПФ в консервативные стратегии», – рассказал он.

Сергей Околеснов не исключает, что для оценки результатов инвестирования ЦБ может ввести систему оценок в зависимости от выбранной НПФ инвестиционной стратегии. Об этом, в частности, в мае 2015 года на конференции RAEX «Будущее пенсионного рынка 2015» говорил директор департамента коллективных инвестиций и доверительного управления Банка России Филипп Габуния.

Фонды работают и инвестируют пенсионные накопления в интересах своих клиентов, однако какой именно доход они должны заработать для своих клиентов, нигде не прописано, говорил он. Габуния также пояснял РБК, что ЦБ не будет ставить бенчмарк перед НПФ, а будет анализировать их работу и портфель. «Если мы поймем, что НПФ действует не в интересах клиента, а, например, в собственных интересах, то к нему будут предъявлены претензии и будет проведена оценка, сколько фонд должен возместить средств», – сказал он, добавив, что доходность должна быть не ниже ОФЗ.

В марте 2016 года правительство подготовило законопроект, обязывающий акционеров НПФ компенсировать своим клиентам убытки, полученные от размещения накоплений в некачественные или низкодоходные активы. Как пояснял тогда замминистра финансов Алексей Моисеев, речь идет о случаях, когда менеджмент фонда инвестировал средства в интересах собственников НПФ или каких-то третьих лиц. «Это может быть выявлено, например, в ходе проверки ЦБ», – говорил он.

В ЦБ тогда поясняли, что вложения фонда в какие-либо инструменты при наличии на рынке альтернативы, обеспечивающей меньший риск при сопоставимом уровне доходности или большую доходность при сопоставимом риске, также могут квалифицироваться как «недобросовестное поведение». За случаи «разумного, но неудачного инвестирования», когда ценные бумаги упали в цене из-за не зависимых от фонда факторов, ЦБ наказывать не намеревался.

КАК ОБЕСПЕЧИТЬ СЕБЕ ПЕНСИЮ

Газета «Комсомольская правда», 09.12.2016

С каждым годом все больше людей задумывается о своем финансовом благополучии после выхода на пенсию и о том, как увеличить свой будущий доход, чтобы не отказываться от привычного уровня жизни – иметь возможность путешествовать, вести активный образ жизни, помогать детям.

Существуют различные варианты. Одни люди приобретают недвижимость, чтобы получать доход от сдачи ее в аренду. Другие вкладывают деньги в ценные бумаги, обеспечивая себе дивидендный доход. Кто-то инвестирует в валюту и драгоценные металлы, надеясь заработать на разнице курсов. «На сегодняшний день возможностей много, все они имеют место быть. Каждый человек выбирает для себя наиболее подходящий вариант – это зависит от финансовых возможностей, знаний и готовности рисковать», – рассказывает генеральный директор ВТБ Пенсионный фонд Лариса Горчаковская. Ведь, к примеру, чтобы приобрести недвижимость, необходимы достаточно серьезные деньги, для инвестиций в ценные бумаги нужно хорошо разбираться в экономике и финансах, вложения в золото и валюту всегда связаны с высоким риском, ведь можно по-крупному проиграть. Обеспечить себя доходом в будущем можно также с помощью негосударственной пенсии – копить деньги, ежемесячно перечисляя небольшую сумму на свой счет в негосударственный пенсионный фонд. «Небольшие регулярные взносы не ухудшают жизнь сегодня, но в то же время значительно увеличивают будущую негосударственную пенсию, – пояснила Лариса Горчаковская. – О пенсии необходимо думать заранее, еще в молодом возрасте. Ведь чем продолжительнее период накопления, тем больше будет доход».

Негосударственная пенсия широко распространена на Западе – европейцы самостоятельно копят на пенсию, понимая, что, больше чем им самим, их пенсия никому не нужна. Там каждый житель понимает, что за свое будущее ответственность несет прежде всего он сам. Благодаря этому жизнь после завершения трудовой деятельности у них принято называть золотым веком.

К слову, на негосударственную пенсию может копить не только гражданин, но и его работодатель, если в компании есть корпоративная пенсионная программа. В этом случае работодатель перечисляет дополнительные вносы на будущую пенсию своих сотрудников. По словам руководителя ВТБ Пенсионный фонд Ларисы Горчаковской, при выборе работодателя необходимо обращать внимание не только на привычные всем критерии – уровень заработной платы, территориальное расположение и т. д., – но и на наличие корпоративной пенсионной программы. Такая программа является «знаком качества» компании как работодателя.

Добровольная пенсия формируется в негосударственном пенсионном фонде. «К выбору фонда необходимо подходить осознанно, ведь пенсия, в том числе добровольная, копится не один десяток лет, – сообщила Горчаковская. – В первую очередь необходимо обратить внимание на учредителя. Если акционером фонда является, к примеру, крупный государственный банк, – это будет дополнительной гарантией надежности». Также нужно изучить рейтинги, а именно рейтинг надежности и рейтинг по объему собственных средств – желательно, чтобы фонд входил в первую десятку. Кроме того, надо оценить результаты работы фонда, а именно – какая доходность начислялась фондом на счета застрахованных лиц за период 7–8 лет.

Необходимо узнать, где и как фонд принимает документы на выплату пенсий, чтобы потом для оформления пенсии не пришлось ехать через всю страну в единственный офис выбранного фонда.

Важно, чтобы у фонда был бесплатный круглосуточный кол-центр и онлайн-кабинет клиента с возможностью проверить состояние своего счета. И обращаться следует только непосредственно в офис НПФ или в его официальные представительства.

ЧТО НАДО ДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ЗАРАБОТАТЬ ПЕНСИЮ ПОБОЛЬШЕ

Самый длинный эксперимент на себе

Газета «МК Черноземье», 24.02.2017

Ну вот и произошло. Три недели назад я официально признана старухой. Или старушкой. Как ни назови производное от «старость», все равно грустно. Но деться некуда: если ты женщина и тебе стукнуло 55 лет, то ты переходишь в разряд стариков, жизнь которых прежде всего во многом определяется пенсией.

Последнее – загадка практически для любого россиянина. Несмотря на обилие «калькуляторов», доступ к информации по всем изменениям в российском пенсионном законодательстве, понять, что надо делать, чтобы заработать пенсию побольше, практически невозможно. Этот период – понять и принять правильные решения – я уже пропустила. Но хочется, чтобы у других людей шанс правильно сориентироваться все же был. Именно поэтому я отправилась в Управление ПФР в г. Орле и Орловском районе Орловской области, и терпеливый начальник отдела перерасчета пенсий Лариса Шумилова на моем примере рассказала про все хитрости, которые использовало и использует государство в отношении своих граждан.

Хочу быть свободным художником!

Сразу прошу прощения, возможно, за излишние личные подробности, но без них – никуда, это ведь как репортаж из серии «испытано на себе».

Итак, родилась я в 1962 г., и это значит, что моя трудовая жизнь, как и жизнь всех моих сверстников, разделилась, с точки зрения пенсионных прав, на три части: мы успели поработать в СССР, после распада СССР и в современной России. Каждый из этих периодов мотивировал трудящихся по-разному и по-разному учитывается.

Наши родители знали: на величину пенсии прежде всего влияет трудовой стаж, особенно был в почете так называемый непрерывный стаж – его обладатели, даже если зарабатывали немного и были низкоквалифицированными специалистами, получали пенсию более высокую, чем какой-нибудь директор завода, не могущий похвалиться аналогичным стажем. Однако с 1 января 2002 г. все перевернулось. Федеральный закон №173 от 17 декабря 2001 г. в корне изменил систему пенсионного обеспечения в России. Изменилась и формула расчета, и подход к назначению пенсии, поскольку такие понятия, как стаж и зарплата, для расчета размера пенсии просто исчезли.

Главным и определяющим качество нашей жизни в старости стали страховые взносы, которые нам начислил или не начислил работодатель и которые отражены на индивидуальном лицевом счете каждого застрахованного лица как 16% от начисленной зарплаты. Больше зарплата – больше денег на лицевом счете. Сколько же вы работаете, имеет значение только для определения права на пенсию, а для расчета размера пенсии не имеет значения. Вы можете пахать с утра до вечера много лет на трех работах за мизерную зарплату, а ваш сосед, художник на вольных хлебах, заключив договор, может заработать за месяц столько, сколько вы за пять лет, – и получит большую пенсию, чем вы. С этого грустного или, наоборот, веселого – кому как – примера мы и начали наш сложный, в большей степени математический разговор.

Шок – это по-нашему...

– То есть сегодня важно лишь то, что есть на личном счете застрахованного лица, – акцентирует Шумилова, – именно поэтому актуальна борьба с теневыми зарплатами. У тех, кто работает неофициально, лицевой счет пуст, а значит, они вообще могут лишиться права на страховую пенсию, даже если всю жизнь работали.

Но в таком виде закон вступил в силу лишь с 1 января 2002 г. А что же с теми, кто работал и раньше?

– Ваша пенсия состоит из трех блоков: учитывается период работы до 1 января 2002 г., отдельно – с 1 января 2002-го по 31 декабря 2014-го и, наконец, с 2015 г. по день выхода на пенсию. Она считается по формулам, позволяющим перевести наши пенсионные права, стаж и заработную плату в рубли, которые мы и приплюсуем в дальнейшем к тем страховым взносам, которые начисляет работодатель, – поясняет Шумилова. Чтобы не рассуждать абстрактно, решаем «разобрать» мою трудовую жизнь. Итак, мой стаж на 1 января 2002 г. – 17 лет 1 мес. 13 дней. Что касается зарплаты, которую можно взять за основу расчета, то есть выбор: она берется либо за 2000–2001 гг. по сведениям индивидуального учета, которые уже имеются в ПФР, либо за любые пять лет подряд на выбор до 1 января 2002 г. Берем первый вариант, так как в эти годы у меня была высокая зарплата – 3211 руб. 96 коп. при средней зарплате по стране 1494 руб. 50 коп. Делим мою зарплату на зарплату по стране и получаем отношение заработков – 2,149. Прекрасно! Но не очень. Оказывается, применить сей коэффициент нельзя, поскольку тот же закон ввел ограничение – до 1,2.

То есть, если бы отношение заработков оказалось меньше 1,2, ПФР взял бы в расчет столько, сколько получилось бы. А если больше – то 1,2, даже если ты получал по миллиону в месяц. Обидно. Получается, что сегодня правительство нас ориентирует на то, чтоб больше зарабатывали – хоть свободными художниками. А когда тот же человек больше заработал пятнадцатью годами раньше, это в счет не принимается. Потрясающая логика!

Впрочем, есть еще одна величина, которая увеличивает размер пенсии, – стажевый коэффициент. Для женщины он составляет 0,55 за 20 лет стажа. Его-то мы и умножаем на 1,2. Подставляем в формулу ту величину зарплаты, которую определил закон (1670 руб.), и получаем размер пенсии, которую я заработала на 1 января 2002 г.

Но и это не все вычисления. По 173-му ФЗ пенсия состоит из двух частей: базовой и страховой. Базовая составляла в те годы 450 рублей для всех. Поэтому по формуле из полученной суммы вычитаем эти деньги, и, чтобы получить расчетный пенсионный капитал, который необходимо будет прибавить к страховым взносам, начисленным работодателем за 2002–2014 гг., умножаем остаток на ожидаемый период выплаты пенсии – 228 месяцев, который некоторые называют периодом дожития.

Почему 228 месяцев? Это рассчитывает Росстат. Это средняя продолжительность жизни россиян после наступления пенсионного возраста. К слову, начиналось все со 144 месяцев. Так что чем дальше – тем больше напряжения в государстве. Ну да считаем дальше.

Отнимаем, умножаем и получаем мой расчетный пенсионный капитал: 148 852 руб. 08 коп. Но его, оказывается, придется уменьшить, так как учитывали 20 лет стажа, а у меня – чуть больше 17-ти...

Но и это не все. С 1 января 2015 г. пенсионные права, оказывается, должны переводиться в пенсионные коэффициенты, так называемые баллы. Смотрим, что же я заработала с 1 января 2002-го по 31 декабря 2014-го? Судя по начисленным работодателем страховым взносам с учетом их индексации, которая идентична индексации пенсий, – 679 666 руб. 52 коп. Плюс в 2010 г. появилась так называемая валоризация – это процент, который начисляется за трудовой стаж до 1991 г. В нем база – 10 процентов плюс один процент за каждый год стажа до 91 года от расчетного пенсионного капитала. У меня до 1991 г. стаж 6 лет, то есть к 10 прибавляем 6. Теперь берем тот капитал, который получился до 2002 г., и умножаем его на эти 16%. Полученная сумма расчетного пенсионного капитала и валоризации тоже индексируется. На сегодняшний день индекс составляет 5,61481656. В конечном итоге... Все, мой мозг уже отказывается соображать. Меня успокаивают: почти все уже посчитали. Складываем все части моих пенсионных прав и страховые взносы (679 666, 52) – и получаем 1 509 532 руб.

85 коп. Вот она – цена всей моей 30-летней трудовой деятельности до 1 января 2015 года. Делим эту сумму на 228 месяцев – ожидаемый период выплаты пенсии – и получаем на 1 января 2015 г. страховую пенсию – 6620 руб. 76 коп. Как говорится, звезда в шоке.

Живите богато!

– И все?!

– Нет. С 1 января 2015 г. вступил в силу Федеральный закон от 28.12.2013 г. №400-ФЗ «О страховых пенсиях». Теперь нужно до момента приобретения вами прав на пенсию по возрасту – до дня вашего 55-летия – учесть то, что за вас перечислял работодатель в виде пенсионных коэффициентов (ПК) начиная с 1 января 2015 г. На эту дату Правительством РФ установлена стоимость ПК 64 руб. 10 коп. Мы делим вашу страховую пенсию на 64,10. Получаем 103,288 ПК. И дальше прибавляем пенсионные коэффициенты, в которые ПФР переводит страховые взносы, начисленные работодателем, – поясняет Шумилова.

При этом выясняется, что каждый год предельная величина базы для исчисления страховых взносов разная – ее устанавливает родное правительство ежегодными постановлениями. Например, в 2015 г. она составляла 711 тысяч рублей в год. Если заработная плата не достигает этой суммы, на лицевом счете отражаются 16% от заработанного; если же человек получил больше, на его лицевом счете отражаются только отчисления с 711 тысяч, а то, что сверху, – нет, и это не повлечет за собой увеличения пенсии. То есть люди, которые много зарабатывают, не могут учесть все свои права, как и в случае с коэффициентом 1,2 при расчетах первой части пенсионных прав.

Но предельная величина базы для исчисления страховых взносов устанавливается не только как шлагбаум для среднего класса, но и для перевода страховых взносов в пенсионные коэффициенты (баллы). Для этого зарплата, начисленная за 2015 г. (либо страховые взносы, начисленные работодателем), сегодня делится на 711 тыс. и умножается на 10 – такая формула. Получается, что за 15-й год я заработала 6,269 балла. К слову, максимум, который возможен по закону, – 10 баллов. Но... Заработать их нельзя, поскольку сейчас, оказывается, «переходный период». В 15-м году учитывалось только 7,39 балла вместо 10. В прошлом году – 7,83, в этом – 8,26. Так что государство и тут экономит.

Ну а что же моя пенсия? В общем, если посчитать все ПК, которые я заработала с 1 января 2015 г., прибавить их к ПК за периоды до 1 января 2015 г., умножить на стоимость пенсионного коэффициента на дату назначения пенсии, прибавить фиксированную выплату, получится... 12 943 руб. 61 коп. Запомните алгоритм и живите богато!

Пока ориентир – на высокий заработок, а дальше...

– Слушаю вас и понимаю: простому смертному никогда не посчитать свою пенсию, и это очень печально, потому что всякая непрозрачность мешает правильно ориентироваться, чтобы позаботиться своевременно о своей старости, а ведь она даже по статистике – 19 лет – почти треть жизни человека!

– К сожалению, это так. Расчет вашей пенсии, к примеру, занял несколько страниц с формулами и ссылками на пенсионное законодательство. Но мы с вами изучали вопрос о том, как рассчитать пенсионные коэффициенты вручную, а ПФР давно провел работу по формированию пенсионных прав застрахованных лиц в пенсионных коэффициентах, поэтому возможно, воспользовавшись пенсионным калькулятором в Личном кабинете на сайте ПФР, где имеется информация о ваших пенсионных коэффициентах, рассчитать условный размер пенсии на сегодняшний день.

Пока ориентир для тех, кто хочет заработать большую пенсию, – большой заработок. В динамике в 2021 г. будет учитываться 10 пенсионных коэффициентов. 10 лет – 100 коэффициентов. А у вас за всю трудовую жизнь, 30 лет, всего 114. То есть сейчас для людей с высокой зарплатой реально получить большую пенсию. За 30 лет трудовой деятельности можно и 300 баллов набрать.

– Что-то мне так кажется, что со временем придумают какой-нибудь понижающий коэффициент...

– Закон №400-ФЗ вступил в силу с 1 января 2015 г., и ничего другого пока не имеется. Для назначения пенсии используется 8,26 ПК за 2017 г., а при перерасчете размера пенсии работающим пенсионерам с 1 августа каждого года учитывается не более трех ПК.

– И если пенсионер работает, то пенсия не индексируется?

– Пока так. Сейчас приостановлено действие положений ФЗ №400 об индексации страховых пенсий. В связи со сложной экономической обстановкой установили ограничения: по индексации – вместо 12% в прошлом году проиндексировали на 4%, отменили индексацию работающим пенсионерам. В этом году отказались от первой части ограничений, то есть проиндексировали пенсии на реальный процент инфляции. А второе ограничение пока осталось, но в средствах массовой информации идет обсуждение возможности его отмены, ведь многие пенсионеры работают за маленькую зарплату – лифтерами, нянечками, уборщицами.

Помоги себе сам

– Мужчинам, если они служили в армии, служба засчитывается в трудовой стаж?

– Да. Весь период службы. Вот у вас 17 лет трудового стажа на 1 января 2002 г., а были бы вы мужчиной – было бы 19 с учетом службы по призыву, а это значит, был бы больший расчетный капитал, и в итоге к 15-му году мы бы вышли на большую сумму пенсионных коэффициентов и пенсии в конечном итоге... Законодательством предусмотрено 1,8 балла за каждый год службы.

То же самое за периоды по уходу за ребенком: за год – 1,8 балла за первого ребенка, 3,6 балла – за второго, 5,4 балла – за третьего.

– Не секрет, что многие вынуждены работать по серым схемам, когда работодатель либо вообще не платит налог в ПФР, либо платит с минимальной зарплаты. А если работник сам захочет делать отчисления с полученной зарплаты? Такая возможность есть?

– Действующим пенсионным законодательством предусмотрен институт «добровольного вступления в правоотношения по обязательному пенсионному страхованию».

– То есть муж, к примеру, может платить страховые взносы за свою супругу-домохозяйку в счет ее будущей пенсии? Или сам гражданин может платить за себя, если он нигде официально не работает?

– Может. Минимальный размер такого взноса за 2016 г. – 38712,96 рубля, максимальный – 154851,84 рубля.

– Мне кажется, овчинка выделки не стоит – на сегодня выгоднее положить эти деньги на сберкнижку... А вот была же еще накопительная часть пенсии – мой возраст даже подпадал под этот вариант, но потом отменили, оставили для более молодых. Это действует?

– Действует. Причем накопительная часть ежегодно инвестируется. В вашем случае эта схема действовала три года.

– И я действительно что-то накопила?

– 12 тысяч. Вы можете их оставить, а можете, так как приобрели право на пенсию по старости, забрать – для этого надо лишь написать заявление.

– Ничего себе! Нашла «заначку» в Пенсионном фонде – есть-таки и приятные моменты... Кстати, а какой сегодня стаж надо иметь для выхода на пенсию?

– Для права на страховую пенсию по старости в 2017 г. необходимо 8 лет страхового стажа и 11,4 пенсионных коэффициента. Данные требования поэтапно будут доведены до установленных законом 15 лет стажа и 30 пенсионных коэффициентов соответственно к 2024–2025 гг.

– А пенсионный возраст? Мне кажется, что женщинам вполне можно было бы увеличить возраст выхода на пенсию. Ну какие мы в 55 лет старушки?

– Пока вопрос о повышении возраста, дающего право на пенсию по старости, обсуждается только в средствах массовой информации. Но с 1 января 2017 г. госслужащим все же увеличили пенсионный возраст – на полгода и будут прибавлять по полгода ежегодно до тех пор, пока женщинам, находящимся на госслужбе, не исполнится 63 года, а мужчинам – 65 лет. В случае увольнения с госслужбы возможно назначение пенсии без учета повышения пенсионного возраста.

В общем, работайте, граждане, а государство придумает, как выгоднее вас обеспечить в старости...

Домашнее задание по теме «Налоги, пенсии и страхование»

Налогообложение физических лиц

Задание 1. Мужу и жене на правах общей собственности принадлежит жилой дом в Московской области. Инвентаризационная стоимость дома составляет 700 000 руб. Муж является пенсионером и в соответствии с законодательством РФ освобожден от уплаты налога на имущество. Ставка налога для жилых помещений, действующая на территории муниципального образования, составляет 0,2 % при стоимости имущества от 300 000 до 500 000 руб. и 0,6 % – при стоимости свыше 500 000 руб. Рассчитайте сумму налога на имущество, которую должна уплатить жена.

Задание 2. Гражданин Колесов, являющийся налоговым резидентом РФ, израсходовал за 2012 г. 60 000 руб. на образование сына, 75 000 руб. на медицинское обслуживание жены и 50 000 руб. на добровольное пенсионное страхование для себя. Ежемесячный доход гражданина Колесова в виде зарплаты составляет 30 000 руб. Какую сумму получит гражданин Колесов в 2013 г., если правильно оформит социальный налоговый вычет?

Задание 3. Индивидуальный предприниматель Петров оказывает услуги по ремонту обуви. В течение года Петров получил доход в 1 265 000 руб., при этом понес следующие расходы, связанные с предпринимательской деятельностью:

1) на приобретение оборудования и материалов – 500 000 руб., 2) арендная плата – 300 000 руб., 3) коммунальные платежи – 67 000 руб.; 4) государственная пошлина за регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя – 800 руб.

Каким будет размер налоговой базы индивидуального предпринимателя Петрова в случае, если имеется документальное подтверждение всех понесенных им расходов? Каким будет размер при отсутствии документа, подтверждающего факт покупки оборудования на 500 000 руб.?

Ответы:

Решение к заданию 1. Поскольку имущество находится в общей собственности, то в качестве объекта налогообложения выступает доля каждого налогоплательщика в праве собственности, которая составляет 50 % для мужа и 50 % для жены. Т. к. муж освобожден от уплаты налога, то налог на имущество заплатит только жена. Налоговая база для жены составит 350 000 руб. (50 % от 700 000 руб.), а сумма налога, которая фактически будет уплачена, – 350 000 × 0,2 % = 700 руб.

Решение к заданию 2. Гражданин Колесов имеет право на социальный налоговый вычет в размере 120 000 руб. в связи с понесенными расходами на лечение и финансирование (страхование) пенсии. Реальные затраты превышают эту сумму (50 000 + 75 000 = 125 000), поэтому Колесов сможет учесть как налоговый вычет по этой группе расходов только 120 000 руб.

Дополнительно налогоплательщик имеет право на налоговый вычет в размере 50 000 руб. (расходы на образование ребенка). Этот вычет гражданин Колесов должен учесть полностью, так как реальные расходы в 60 000 руб. превышают установленные 50 000. Таким образом, гражданин Колесов имеет право на социальные налоговые вычеты в размере 170 000 руб. Его суммарный годовой доход (360 000 руб.) превышает эту сумму, поэтому вся сумма возмещаемых средств может быть возвращена в 2013 г. Эта сумма составит 170 000 × 13 % = 22 100 руб.

Решение к заданию 3. Если все расходы документально подтверждены, то они могут быть учтены в составе профес-

сионального налогового вычета. Таким образом, налоговая база предпринимателя Петрова может быть уменьшена на 867 800 руб. С учетом налогового вычета налоговая база составит 397 200 руб. Если Петров не имеет документов, подтверждающих факт покупки необходимого оборудования и материалов на сумму 500 000 руб., то он сможет учесть в составе профессионального вычета либо 367 800 руб. документально подтвержденных расходов, либо 20% от полученных доходов, что составляет 253 000 руб.

Пенсионная система

Задание 1. В 2012 г. фирма «У Лукоморья» произвела отчисления в пенсионный фонд в размере 2 970 000 руб. Известно, что все 40 сотрудников «У Лукоморья» получают одинаковую зарплату. Рассчитайте ежемесячную зарплату сотрудника «У Лукоморья» в 2012 г.

Задние 2. Определите величину индивидуального пенсионного коэффициента (ИПК) и размер пенсии (включая страховую и накопительную части), который образуется у проработавшей в фирме «У Лукоморья» с 25 лет и до выхода на пенсию в 55 лет сотрудницы Елены Дубовой, переводящей свои пенсионные накопления в НПФ. Зарплату считать неизменной, доходность пенсионных накоплений – 1% годовых. До 25 лет Дубова нигде не работала. Страховая часть не индексировалась.

Задание 3. Средняя продолжительность жизни мужчины – 62 года, женщины – 74 года. Мужчины выходят на пенсию в 60 лет, женщины – в 55. В стране действует пенсионная накопительная система. Сколько денег должен откладывать среднестатистический мужчина на протяжении трудовой биографии, чтобы получать пенсию в размере 20 000 руб.? А сколько денег должна откладывать женщина? При условии, что оба они начнут работать в 20-летнем возрасте?

Ответы:

Решение к заданию 1. За каждого работающего сотрудника работодатель производит отчисления в Пенсионный фонд в размере 22% от зарплаты, если ежегодная зарплата не превышает 796 000 руб.

Годовые отчисления на каждого сотрудника составляют 74 250 руб. Если бы это было 22% от общей годовой зарплаты, то сама зарплата за год составляла бы 337 500, что ниже максимального барьера. Следовательно, ежемесячная зарплата составит 28 125 руб.

Решение к заданию 2. Предположим, что Е. Дубова начала свою трудовую деятельность в 2016 г.

Поскольку отношение ежемесячной зарплаты Е.В. Дубовой к пороговой зарплате равно 28 125 руб./66 333 руб.= 0,424,

то в 2016 г. Е. Дубова заработала 0,424 × 7,83 = 3,32 пенсионных баллов,

в 2017 г. – 0,424 × 5,16 = 2,19 пенсионных баллов,

в 2018 г. – 0,424 × 5,43 = 2,30 пенсионных баллов,

в 2019 г. – 0,424 × 5,71 = 2,42 пенсионных баллов,

в 2020 г. – 0,424 × 5,98 = 2,54 пенсионных баллов,

в 2021 г. и далее 0,424 × 6,25 = 2,65 пенсионных баллов.

Тогда индивидуальный пенсионный коэффициент (ИПК) Е. Дубовой составит:

ИПК = 3,32 + 2,19 + 2,30 + 2,42 + 2,54 + 25 × 2,65 = 79,02 баллов.

Выплаты по страховой части пенсии Е. Дубовой составят:

СП = ФВ + ИПК × СИПК = 4558,93 + 79,02 × 74,27 = 10 427 руб. 75 коп.

Отметим, что выплаты в накопительную часть пенсии Е. Дубовой, начиная с 2017 г., составляют: 337 500 × 0,06 = 20 250 руб. в год. Таким образом, при доходности вложений в НПФ в размере 1% годовых, за 29 лет (с 2017 по 2045 г.), пенсионные накопления

Е. Дубовой составят 677 370 руб. Тогда ежемесячный размер выплат по накопительной части пенсии Е. Дубовой будет равен 677 370 руб./234 мес. = 2894 руб. 74 коп. С учетом выплат по страховой части полный размер пенсии Е. Дубовой составит: 13 322 руб. 49 коп.

Решение к заданию 3. Выплаты среднестатистическому мужчине будут производиться в течение 24 месяцев в размере 20 000 руб.

Общая сумма выплат составит 480 000 руб. Трудовой стаж среднестатистического мужчины составит 40 лет. При этом общая сумма выплат составит 40 × 12*x*, где *x* – размер ежемесячных перечислений в пенсионный фонд. Получаем уравнение 480 000 = 480x, откуда x = 1000 руб.

Аналогично составляем уравнение для женщин: 12 × (74–55) × 20 000 = (55–20) × 12 × x Получаем цифру 10 857 руб. Именно столько женщина должна перечислять ежемесячно в пенсионный фонд, если хочет выйти на заданный уровень пенсии к моменту окончания трудовой деятельности.

Примечание: в примере не учитывается нахождение женщины в декретном дородовом и послеродовом отпуске и отпуске по уходу за ребенком. Соответственно, стаж еще более уменьшится, а выплаты в пенсионный фонд увеличатся.

Страхование

Задание 1. Страховая компания считает, что для опытного водителя вероятность попадания в аварию составляет 1%, а для неопытного – 5%. Михаил хочет застраховать автомобиль на сумму 500 000 руб. Какую рисковую премию назначит ему страховая компания, если ей достоверно известно, что Михаил является опытным водителем? Как изменится эта величина, если страховая компания не сможет определить, к какой категории относится Михаил или любой другой водитель? Объясните, почему произойдет такое изменение.

Задание 2. Квартира застрахована от пожара на агрегатную сумму 1 млн руб. Договор страхования предусматривает условную франшизу в размере 200 000 руб. За время действия договора страхования произошло три страховых случая, ущерб по которым составил соответственно 150 000 руб., 500 000 руб. и 600 000 руб. Определите размер страхового возмещения в каждом случае.

Задание 3. Игорь хочет приобрести полис накопительного страхования жизни, предусматривающий также рисковое страхование на случай смерти или утраты трудоспособности. Супруга предлагает в качестве альтернативы накопительный счет в банке. В какой ситуации вариант Игоря будет предпочтительнее?

Ответы:

Решение к заданию 1. Если страховой компании достоверно известно, что Михаил является опытным водителем, то страховая компания оценивает вероятность наступления для него страхового случая в 1%. Тогда назначенная ему рисковая премия составит 500 × 1% = 5000 руб.

Если страховая компания не может определить, к какой категории относится Михаил, то она будет страховать его по максимальному тарифу, исходя из вероятности попадания в аварию для неопытного водителя. Таким образом, страховая премия составит

500 000 × 5% = 25 000 руб. Это объясняется тем, что в условиях, когда страховая компания не может определить тип страхователя, будет происходить «неблагоприятный отбор», и на рынке страхования останутся лишь страхователи с высоким уровнем риска. Поэтому страховой компании целесообразно сразу страховать всех страхователей в соответствии с максимальным риском на рынке.

Решение к заданию 2. Так как ущерб по первому страховому случаю был мень-

ше, чем размер условной франшизы, то страховое возмещение по нему не выплачивалось.

Ущерб по второму страховому случаю был больше франшизы, поэтому возмещение должно было быть выплачено. Так как франшиза, предусмотренная договором, условная, то она не учитывается при выплате страхового возмещения. Поэтому страховое возмещение по второму страховому случаю равно сумме ущерба и составляет 500 000 руб.

Аналогичная ситуация с третьим страховым случаем. Поэтому страховое возмещение по нему должно было бы составить 600 000 руб. Но так как страховая сумма по договору является агрегатной, то совокупный размер ответственности страховой компании за все время действия договора не может превышать 1 000 000 руб. Таким образом, выплаты по третьему страховому случаю составят 500 000 руб.

Решение к заданию 3. Основным преимуществом накопительного счета в банке является более высокий уровень дохода. Накопительный полис страхования жизни, в отличие от банковского депозита, позволяет дополнительно защититься на случай непредвиденной смерти клиента или утраты им трудоспособности. Для Игоря и его семьи, особенно при наличии маленьких детей, такой полис будет предпочтительнее. Ведь в случае потери трудоспособности или смерти кормильца семья гарантированно получит оговоренную сумму, т. е. будет защищена.

Кроме того, накопительный полис страхования жизни дисциплинирует клиентов: Игорь будет обязан регулярно вносить взносы (и делать это строго по графику). Наличие банковского депозита не всегда предусматривает такую возможность.

МОДУЛЬ 5. ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Характеристики модуля

Цель:

Выработать умение применять основы экономических и правовых знаний в части защиты прав потребителей; научить следовать профессиональной (журналистской) этике и правилам работы с авторами и редакционной почтой (традиционной и электронной), а также организации интерактивного общения с аудиторией; развивать способности к сотрудничеству с представителями различных слоев общества.

Задачи:

- Формирование понимания необходимости защиты прав потребителя, как экономически «слабой» стороны во взаимодействии с финансовой организацией.
- Формирование навыков распознавания распространенных типов финансового мошенничества.
- Формирование навыков работы с обращениями граждан в СМИ по вопросам защиты от финансового мошенничества и конфликтов с финансовыми организациями, подготовки советов и рекомендаций по финансовому поведению граждан во время экономического кризиса и т. п.

Результаты освоения:

- Знать основы законодательства по защите прав потребителей.
- Знать требования к полноценному составу информации о финансовых услугах.
- Знать этические принципы продвижения финансовых услуг.
- Знать правила обеспечения безопасности при наиболее распространенных видах финансового мошенничества.
- Знать особенности проведения журналистских расследований обмана, введения в заблуждение и других правонарушений в области денежных отношений и основные правила информационного взаимодействия с регулирующими и правоохранительными органами по освещению раскрытия мошенничества в финансовой сфере.
- Знать механизмы влияния кризисных экономических ситуаций на финансовое благополучие граждан.
- Знать основные стратегии финансового поведения в ситуациях финансовых кризисов.
- Уметь различать информационные и рекламные материалы.
- Уметь распознавать основные виды финансового мошенничества.
- Владеть навыками поиска и проверки финансовой информации.
- Владеть навыками подготовки публикаций по тематике защиты прав потребителей.
- Владеть навыками подготовки содержательных ответов (рекомендаций) на обращения граждан в редакции по вопросам, связанным с защитой прав потребителей.

Стратегия обучения

Модуль включает аудиторные занятия трех типов:

- Аудиторные занятия (лекции), включающие в том числе освещение усилий СМИ в защите прав потребителей финансовых услуг на примерах журналистских расследований, позволивших прекратить или предотвратить финансовое мошенничество.

- Интерактивное занятие (тренинг, деловая игра) по выработке стратегий поведения в ситуациях экономических кризисов с формированием тезисов для публикации.
- Самостоятельную работу по выдаче рекомендаций по жалобам читателей в условную редакцию СМИ на различные (4–5 вариантов) нарушения потребительских прав граждан финансовыми организациями; рассмотрение 4–5 образцов рекламы финансовых услуг с обоснованием уровня доверия к ним.

Процедура оценки

Тип оценки	Вес
Включение вопросов, освещавшихся в лекциях, в контрольное тестирование	30%
Правильность решения домашнего задания	40%
Активность на интерактивном занятии (по решению преподавателя-модератора)	30%

Описание учебной нагрузки студентов

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
Лекция «Защита прав потребителей финансовых услуг» Права потребителей финансовых услуг. Основные виды нарушения прав потребителей различными финансовыми организациями. Права должника и их защита. Правила и источники раскрытия информации о финансовых услугах. Полнота и понятность коммерческой информации для потребителей. Этические аспекты продвижения финансовых услуг. Влияние СМИ на соблюдение финансовыми организациями прав потребителей. Системы обмена потребительским опытом. Роль гражданской журналистики при защите прав потребителей. Информационное сопровождение вмешательства регуляторов в работу финансовых организаций.	Аудиторное занятие	2
Лекция «Защита от мошенничества» Наиболее распространенные виды финансового мошенничества (с банковскими картами, при оформлении кредита, страхового полиса, sms-мошенничество, финансовые лжеброкеры, недобросовестные МФО и кредитные кооперативы, «заработки» на рынке Forex и др.). Способы распознавания и меры безопасности. Действия в случае, когда вы стали жертвой мошенничества. Защита персональных данных. Правила обработки данных различными организациями. Роль СМИ в повышении осведомленности граждан о способах мошенничества и его распознания. Опыт журналистского расследования финансовых мошенничеств. Взаимодействие СМИ с правоохранительными органами по раскрытию финансовых мошенничеств. Ограничения для СМИ по доступу к персональным данным.	Аудиторное занятие	2

Тренинг «Финансовые кризисы» Подготовка тезисов публикации, содержащей рекомендации для читателей по финансовому поведению в сложной экономической ситуации. Обсуждаются причины возникновения финансовых кризисов, мировой финансовый кризис (2008–2009 гг.) и проблемные аспекты текущей экономической ситуации, связь между притоком иностранного капитала и возникновением «пузырей» на рынках активов, стратегия поведения потребителей во время финансового кризиса, институт банкротства как возможность начать жизнь «с чистого листа».	Аудиторное занятие	2
Домашнее задание по теме «Защита прав потребителей финансовых услуг»: «Работа с жалобами в редакцию» Выдача консультативных рекомендаций по действиям в нескольких случаях нарушения прав потребителя (4-5 задач). Оценка нескольких (4-5) рекламных предложений финансовых услуг по критериям доверия к полученной информации.	Самостоят. работа	2

ЛЕКЦИЯ «ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ»

Права потребителей финансовых услуг

Отношения в области защиты прав потребителей регулируются Гражданским кодексом РФ, Законом РФ «О защите прав потребителей», другими федеральными законами и нормативными правовыми актами Российской Федерации. В отношении прав потребителей финансовых услуг закон о защите прав потребителей каких-либо особенностей не устанавливает, эти особенности фиксируют специальные нормы финансового законодательства.

Действующая в России система нормативных правовых актов по защите прав потребителей финансовых услуг в целом соответствует требованиям «Руководящих принципов для защиты интересов потребителей», принятых резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН от 09.04.1985 № 39/248.

В 2015 году «Руководящие принципы ООН по защите интересов потребителей» были дополнены разделами, посвященными национальной политике в области защиты интересов потребителей, добросовестной деловой практике разрешения споров, а также особенностям защиты прав потребителей в таких сферах, как электронная торговля, финансовые услуги и др.

Раздел «Финансовые услуги» в новой редакции «Руководящих принципов ООН по защите интересов потребителей» предусматривает, что государства-члены ООН должны разработать законодательную базу по защите прав потребителей финансовых услуг, определить надзорные органы, а также создать механизмы контроля и страхования активов потребителей, включая депозиты.

Государства-члены ООН должны:

1. разрабатывать стратегии финансовой грамотности населения;
2. содействовать надлежащему раскрытию информации, гарантировать, что финансовые институты подотчетны и ответственны за действия своих авторизованных агентов. Поставщики финансовых услуг должны иметь положение о конфликте интересов с целью предотвращения потенциальных спорных ситуаций. В случае возникновения конфликта интересов между поставщиком и третьей стороной потребитель должен быть оповещен об этом во избежание возможного ущерба;
3. обеспечить ответственное поведение поставщиков и их авторизованных агентов, включая ответственное кредитование и продажу товаров, которые соответствуют потребностям и средствам потребителя;
4. содействовать обеспечению контроля защиты финансовых данных потребителя, в том числе от злоупотреблений и мошеннических действий;
5. создать нормативно-правовую базу, обеспечивающую экономическую эффективность и прозрачность денежных переводов. Таким образом, потребители получают понятную информацию о ценах, обменных ставках, сборах и прочих издержках по движению денежных средств;
6. принимать меры по укреплению и интеграции мер по финансовой доступности, финансовому образованию и защите потребителей при совершении ими финансовых сделок.

При необходимости государства – члены ООН – могут рассмотреть и использовать во внутреннем нормативном правовом регулировании «Принципы высокого уровня по защите прав потребителей финансовых услуг» Группы двадцати/ОЭСР, «Принципы доступности финансовых услуг» Группы двадцати, «Надлежащую практику доступности финансовых услуг» Всемирного банка (G20/OECD High-Level Principles on Financial Consumer Protection, G20 Principles for Financial Inclusion, Good Practices for Innovative Financial Consumer Inclusion of the Work Bank).

Кроме того, в раздел «Программы просвещения и информирования потребителей» включены образовательные программы для потребителей по финансовым услугам и электронной торговле.

Перечень прав потребителей финансовых услуг в разрезе положений «Руководящих принципов для защиты интересов потребителей», имплементированных в законодательстве Российской Федерации о защите прав потребителей, включает в себя право на потребительское образование, право на информацию, право на безопасность, право на качество, право на выбор, право на возмещение ущерба, право быть услышанным, право на удовлетворение базовых потребностей. Рассмотрим подробнее суть этих прав.

Право на потребительское образование

Право на просвещение в области защиты прав потребителей закреплено статьей 3 Закона РФ «О защите прав потребителей».

Это право реализуется посредством включения соответствующих требований в федеральные государственные образовательные стандарты, образовательные программы, а также организации системы информации потребителей об их правах и о необходимых действиях по защите этих прав.

Право потребителей на просвещение является частью национальной программы по повышению финансовой грамотности населения Российской Федерации, которой уделяется большое внимание не только государственными, но и частными (коммерческими и некоммерческими) организациями.

«В настоящее время граждане страны не имеют полноценных возможностей по изучению механизмов управления личными финансами, семейным бюджетом, не получают достаточно образовательной информации нерекламного характера, касающейся разнообразных финансовых продуктов, и, как результат, испытывают серьезные затруднения при выборе страховых и ипотечных продуктов, потребительских кредитов, депозитов, имеют самое поверхностное представление о собственных налоговых обязанностях и пенсионных правах».[1]

Право на информацию

(см. таблицу 1)

Предполагается, что права на информацию и на возмещение ущерба потребителей должны быть детально реализованы в специальных законах и подзаконных актах по каждому виду услуг отдельно. Наилучшей международной практикой реализации права на информацию потребителей финансовых услуг стала практика предконтрактного раскрытия информации о поставщике финансовой услуги и о самой финансовой услуге, с детальным описанием ее стоимости, возможного изменения ее стоимости при различных условиях, рисках, связанных с ее получением, а также проведение беспристрастного предконтрактного консультирования потенциального клиента с учетом специфики финансовых возможностей и потребностей индивида.

В России пока нет обязательных требований к преддоговорному (предконтрактному) раскрытию информации и консультированию потребителей. Таким образом, права потребителей финансовых услуг на информацию, установленные специальным законом, остались без адекватной защиты в специальном административном составе.

Право на безопасность

Право потребителей на безопасность товара (работы, услуги) установлено ст. 7 Закона «О защите прав потребителей». В соответствии с ней право на безопасность потребительской продукции реализуется посредством обязательного подтверждения ее соответствия обязательным требованиям, в том числе посредством сертификации, установления стандартов качества, норм и порядка предоставления конкретных товаров и услуг.

В финансовой сфере безопасность услуг обеспечивают установленные законо-

1 Гид по финансовой грамотности / Мамута М. В., Овчинников М. А., Курмашева В. В. и др. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2010. – с. 7.

Таблица 1. Права потребителей на информацию по Закону РФ «О защите прав потребителей»

Вид потребления	Права потребителя	Меры ответственности за ненадлежащую информацию о товаре (работе, услуге)
При потреблении товаров	Право на информацию об изготовителе (исполнителе, продавце) и о товарах (работах, услугах) по перечню, установленному Законом.	Потребитель вправе по своему выбору: • потребовать замены на товар этой же марки или на такой же товар другой марки с соответствующим перерасчетом покупной цены; • безвозмездное изготовление вещи из однородного материала такого же качества или повторное выполнение работы; • потребовать соразмерного уменьшения покупной цены; • потребовать безвозмездного устранения недостатков товара (оказанной услуги) или возмещения расходов на их исправление; • потребовать возврата уплаченной за товар суммы, если им обнаружены существенные недостатки выполненной работы (оказанной услуги); • потребовать полного возмещения убытков, причиненных ему вследствие продажи товара ненадлежащего качества, а также, если в установленный договором срок недостатки выполненной работы (оказанной услуги) не устранены исполнителем. За нарушение срока окончания выполнения работы (оказания услуги) выплачивается неустойка При причинении вреда жизни, здоровью и имуществу потребителя вследствие непредоставления ему полной и достоверной информации о товаре (работе, услуге) потребитель вправе потребовать возмещения такого вреда, в том числе полного возмещения убытков, причиненных природным объектам, находящимся в собственности (владении) потребителя.
При потреблении услуг	Право на информацию об обстоятельствах, которые могут оказать влияние на качество выполняемой работы (оказываемой услуги) или повлечь за собой невозможность ее завершения в срок.	

дательством требования к конкретным видам финансовых услуг, в том числе закрепляющие основные принципы их предоставления, обязательные условия договоров и стандартизацию таких договоров, а также определение условий, недопустимых в договорах оказания услуг.

Право на качество

Качество товаров (работ, услуг) по закону о защите прав потребителей определяется соответствием предоставляемых услуг условиям договора или обязательным требованиям. Обязательные требования устанавливаются законами и другими нормативными актами. В сфере финансовых услуг такие требования установлены, в частности, нормами Гражданского кодекса РФ (глава 44 «Банковский вклад» и глава 45 «Банковский счет»), положениями федеральных законов «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», «О потребительском кредите (займе)», «О ломбардах».

Право на выбор (запрет на пакетирование товаров, работ, услуг)

Российское законодательство запрещает навязывать потребителям товары, работы или услуги, что гарантирует право на их свободный выбор. Статья 16

Закона «О защите прав потребителей» определяет недействительными условия договора, ущемляющие права потребителя, и запрещает «обусловливать приобретение одних товаров (работ, услуг) обязательным приобретением иных товаров (работ, услуг)». Однако именно в сфере финансовых услуг этот запрет нарушается чаще всего. Наиболее распространенный пример – навязывание страхования жизни при оформлении кредитов или навязывание дополнительных услуг при покупке полиса ОСАГО.

«Привлечение внимания широкой общественности к проблеме необходимо, поскольку тогда об этих инцидентах узнают лица, ответственные за принятие решений в финансовой сфере и регулирование страхового рынка».[2]

Право на возмещение ущерба

Право на возмещение ущерба (убытков) потребителю в целом установлено нормами статьи 13 закона о защите прав потребителей. Кроме того, право на компенсацию убытков и возмещение вреда конкретизируется в статьях 12, 14–16.1 в зависимости от вида нарушения прав потребителей. Статья 29 устанавливает право на возмещение ущерба (убытков) вследствие наличия недостатков услуг и несоблюдения сроков выполнения работ (оказания услуг).

Право быть услышанным

Право потребителей быть услышанным реализуется, в основном, через права общественных объединений потребителей (их ассоциаций, союзов), установленных ст. 45 закона «О защите прав потребителей».

Изначально «право быть услышанным» означало право на свободу убеждений и на свободное их выражение (свободу слова), то есть связано с общими правами человека, закрепленными статьей 19 Всеобщей декларации прав человека и статьей 29 Конституции РФ.

Право на удовлетворение базовых потребностей

Всемирная организация потребителей относит к базовым, основным товарам и услугам безопасные продукты питания, услуги здравоохранения, образования, жилищно-коммунальные услуги, услуги водоснабжения и водоотведения, одежду. В России право потребителей на удовлетворение базовых потребностей реализуется с помощью законодательства о потребительской корзине и широкого спектра иных законодательных актов, регулирующих предоставление базовых товаров и услуг. При этом российское законодательство о потребительской корзине не включает требования к финансовым услугам.

В то же время в закон о защите прав потребителей регулярно вносят изменения в целях совершенствования законодательных основ регулируемой им сферы с учетом изменений ситуации на потребительском рынке, что, в первую очередь, связано с глобализацией и электронизацией экономики.

Так, в 2014 году закон о защите прав потребителей был дополнен статей 16.1 «Формы и порядок оплаты при продаже товаров (выполнении работ, оказании услуг)», которая обязала продавцов и поставщиков работ и услуг принимать к оплате пластиковые карты, которые относятся к числу национальных платежных инструментов (платежные средства национальной системы платежных карт). Исключение сделано только для микропредприятий, годовая выручка которых не превышает 60 млн рублей. При этом запрещается устанавливать в отношении одного вида товаров (работ, услуг) различные цены в зависимости от способа их оплаты посредством наличных расчетов или в рамках применяемых форм безналичных расчетов.

Система органов, участвующих в осуществлении функции по защите прав потребителей финансовых услуг

«Основная цель защиты потребителей – выправить асимметрию в доступе к информации и ресурсам между потре-

2 Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация». / Янин Д. Д. и др. / Под. ред. Тайца М. Ю. – М.: Министерство финансов Российской Федерации, 2016. – с. 88.

бителями и финансовыми организациями.

Финансовые организации хорошо ориентируются в условиях предоставления своих финансовых услуг, однако для розничных потребителей получение достаточной информации для оценки финансовых услуг может оказаться слишком сложным или дорогим, даже когда необходимая информация раскрывается. Защита прав потребителей финансовых услуг обеспечивается посредством двух механизмов:

1) финансовое регулирование;

2) просвещение потребителей в области финансовых услуг.[3]

Защиту прав потребителей финансовых услуг в России осуществляют как государственные органы, так и общественные организации. Их деятельность охватывает кредитный (банковский) рынок, страховой рынок, инвестиционный рынок, валютный рынок (рынок Forex), рынок ценных бумаг (фондовый рынок).

«Государство – регулятор данных рынков, оно обеспечивает лицензирование, мониторинг и защиту, следит за тем, чтобы недобросовестные участники не имели возможности предоставлять услуги населению, проводит политику повышения прозрачности работы финансовых институтов: раскрытие информации, унификация договоров, своевременное обеспечение законодательной базы»[4] (см. таблицу 2).

С направлением защиты прав потребителей банковских услуг были связаны такие функции Центрального банка РФ, как:

- обеспечение устойчивости банковской системы (ст. 3 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России);
- определение полной стоимости кредита (ПСК) как элемента системы информированности заемщиков банков (ст. 30 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»);
- обеспечение выплат вкладчикам банков, которые не вошли в систему страхования вкладов (Федеральный закон «О выплатах Банка России по вкладам физических лиц в признанных банкротами банках, не участвующих в системе обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»).

Порядок расчета и доведения до заемщика ПСК установлен Указанием Центрального банка РФ от 13.05.2008 № 2008-У «О порядке расчета и доведения до заемщика – физического лица полной стоимости кредита». Одновременно Центральный банк РФ распространил Памятку заемщика по потребительскому кредиту (Письмо Банка России от 05.05.2008 № 52-Т), в которой обратил внимание всех потенциальных заемщиков на специфику заключения договора потребительского кредита, призвал внимательно относиться к условиям его заключения, рекомендовал требовать от сотрудников банков всю необходимую информацию. Требования по раскрытию информации кредиторами закреплены Федеральным законом «О потребительском кредите (займе)».

Наиболее активно и масштабно защитой прав потребителей финансовых услуг в России занимаются такие общественные организации, как Международная конфедерация обществ по защите прав потребителей (КонфОП), Союз защиты прав потребителей, Всероссийская лига защитников потребителей, Финпотребсоюз, Общество защиты прав потребителей «Общественный контроль» (ОЗПП). Их деятельность направлена, в основном, на совершенствование законодательства по защите прав потребителей финансовых услуг, участие в судебных процессах на стороне потребителей финансовых услуг, повышение финансовой грамотности населения».[5]

3 Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – с. 21.

4 Гид по финансовой грамотности / Мамута М. В., Овчинников М. А., Курмашева В. В. и др. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2010. – с. 19.

5 Арт Я. А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги. – М.: Астрель, 2012. – с. 251.

Таблица 2. Государственные органы, осуществляющие функции по защите прав потребителей

Государственный орган	Функции по защите прав потребителей
Министерство финансов РФ	Ответственность за состояние законодательства в финансовой сфере.
Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор)	Уполномоченный федеральный орган исполнительной власти по надзору в сфере защиты прав потребителей.
Федеральная антимонопольная служба России (ФАС)	Осуществляет антимонопольное регулирование и защиту конкуренции в финансовой сфере, а также государственный надзор за соблюдением законодательства о рекламе.
Государственные органы исполнительной власти в субъектах Российской Федерации и органы местного самоуправления	Рассмотрение жалоб.
Центральный банк РФ	Осуществляет защиту прав и законных интересов клиентов кредитных и некредитных организаций, страховых организаций, форекс-дилеров, акционеров и инвесторов на финансовых рынках, а также застрахованных лиц по обязательному пенсионному страхованию, вкладчиков и участников негосударственного пенсионного фонда по негосударственному пенсионному обеспечению.
Агентство по страхованию вкладов (АСВ)	Осуществляет выплату банковским вкладчикам возмещений по вкладам при наступлении страхового случая – отзыв (аннулирование) у банка лицензии на осуществление банковских операций, введение Центральным банком РФ моратория на удовлетворение требований кредиторов банка; выполняет функции корпоративного конкурсного управляющего несостоятельных банков; осуществляет выплату гарантийного возмещения пенсионных накоплений фонду-участнику или Пенсионному фонду РФ.

Основные виды нарушения прав потребителей различными финансовыми организациями

Наиболее распространенными нарушениями при оказании финансовых услуг, являются:

1. непредставление потребителям в наглядной и доступной форме полной и необходимой информации об исполнителе и оказываемых им услугах, что зачастую не только затрудняет возможность правильного выбора предоставляемых хозяйствующим субъектом услуг (работ), но и препятствует защите потребителем своих прав и законных интересов в случае обнаружения соответствующих недостатков;
2. некачественное оказание услуг;
3. нарушение требований к оформлению документов, подтверждающих факт заключения соответствующего договора;
4. включение в договор условий, ущемляющих права потребителей по сравнению с правилами, установ-

ленными соответствующими нормами потребительского законодательства, наиболее распространенными из которых являются:

- условие о предоставлении хозяйствующему субъекту права в одностороннем порядке изменять условия договора (например, в сторону увеличения ранее установленной цены) и/или расторгать заключенный договор (нарушение статьи 310 ГК РФ);
- условие о невозврате исполнителем денежных сумм, уплаченных потребителями в качестве аванса за оказание услуг (выполнение работ), при реализации последними законного права на отказ от исполнения договора (нарушение статьи 32 Закона РФ «О защите прав потребителей»);
- условие о полном освобождении исполнителя от соответствующей ответственности перед потребителем или неправомерном ограничении этой ответственности, в частности, путем занижения размера неустойки за нарушение сроков выполнения работ (оказания услуг) (нарушение п. 5 ст. 28 Закона РФ «О защите прав потребителей»);
- оказание платных дополнительных услуг без согласия потребителя (нарушение положений пунктов 2 и 3 статьи 16 Закона РФ «О защите прав потребителей»).

В Центральный банк РФ в 2015 году поступило более 180 тыс. жалоб в отношении деятельности кредитных организаций. При этом в отношении системно значимых кредитных организаций Банком России было получено более 34 тыс. обращений. Основные причины жалоб:

- исполнение обязательств по кредитным договорам (реструктуризация, внесение изменений, продление сроков кредита, изменение валюты кредита) и т. д.;
- выдача кредитов (отказы в выдаче) и внесение изменений в бюро кредитной истории (БКИ);
- присоединение к программам страхования в рамках кредитных договоров;
- погашение ипотечных кредитов в иностранной валюте;
- размеры процентных ставок и денежно-кредитная политика;
- некорректная работа банкоматов;
- нарушение банком сроков перевода денежных средств;
- неправомерное списание денежных средств банком и незаконное списание денежных средств в результате противоправных действий третьих лиц;
- низкое качество и непрофессионализм сотрудников банков;
- включение граждан в базы автодозвона и деятельность коллекторских агентств.

Основная масса жалоб в отношении деятельности некредитных финансовых организаций из более 68 тыс. поступивших в 2015 году в Центральный банк РФ была связана со страхованием и микрокредитованием (см. таблицу 3).

«Фактически продолжающаяся практика навязывания услуг часто связана с недостаточной финансовой грамотностью потребителей, с отсутствием полноценной конкуренции, малым спектром предлагаемых страховых услуг в отдельных регионах России».[6]

Недостатком большинства договоров на оказание финансовых услуг является нечеткое определение предмета договора, прав и обязанностей сторон, особенно исполнителя. Например, отсутствие в договоре условия о сроках исполнения обязательств ущемляет права потребителей на получение соответствующей информации, так как обычно потребители заинтересованы в исполнении договора в течение определенного периода времени, а также затрудняет решение вопроса о надлежащем исполнении договора в целом и привлечении исполнителя к ответственности перед потребителем за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств.

---

6 Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация» / Янин Д. Д. и др. / Под. ред. Тайца М. Ю. – М.: Министерство финансов Российской Федерации, 2016. – с. 88.

Таблица 3.

Сфера деятельности	Тематика жалоб	Доля жалоб в общем объеме обращений
Страхование	Неверное (по мнению заявителя) применение коэффициента «бонус-малус»; навязывание дополнительных услуг при заключении договора ОСАГО (страхование жизни, здоровья и т. д.); отказ в заключении договора ОСАГО; нарушение сроков и порядка выплаты страхового возмещения и/или отказ в выплате страхового возмещения по КАСКО.	78% (53 тыс.).
Микрофинансирование	Деятельность МФО, направленная на возврат задолженности по договорам микрозайма; деятельность организаций, не включенных в реестр МФО; вопросы о начислении процентов/неустойки по договорам.	9% (более 6 тыс.).

Источник: доклад Роспотребнадзора «О состоянии защиты прав потребителей в финансовой сфере в 2015 году».

Согласно статье 309 ГК РФ, обязательства, взятые на себя сторонами по договору, должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона. Поэтому, если в установленный договором срок не выполняется предусмотренный им комплекс работ (услуг), исполнитель нарушает п. 1 ст. 27 Закона РФ «О защите прав потребителей».

Последствия нарушения исполнителем соответствующих сроков выполнения работ (оказания услуг) регламентируются статьей 28 Закона РФ «О защите прав потребителей». Потребитель вправе потребовать полного возмещения убытков, причиненных ему в связи с нарушением сроков выполнения работы (оказания услуги).

Помимо этого, п. 5 ст. 28 предусматривает обязанность исполнителя выплатить потребителю неустойку за каждый день (час, если срок определен в часах) просрочки исполнения работы (оказания услуги).

Ответственность за нарушения исполнения договора, связанные с недостатками исполнения работ (оказания услуги) в целом регламентированы статьей 29 Закона РФ «О защите прав потребителей». В соответствии с этой статьей потребитель по своему выбору вправе требовать от исполнителя финансовых услуг:

- безвозмездного устранения недостатков оказанной услуги;
- соответствующего уменьшения цены;
- возмещения понесенных им расходов по устранению недостатков оказанной услуги своими силами или третьими лицами.

Кроме того, потребитель вправе отказаться от исполнения договора об оказании финансовых услуг, если в установленный договором срок недостатки не устранены исполнителем или обнаружены существенные недостатки либо иные существенные отступления от условий договора.

В то же время потребитель имеет право в одностороннем порядке отказаться от исполнения договора оказания финансовых услуг просто по своему желанию. В соответствии со статьей 32 Закона РФ «О защите прав потребителей», «потребитель вправе отказаться от исполнения договора о выполнении работ (оказании услуг) в любое время при условии оплаты исполнителю фактически понесенных

им расходов, связанных с исполнением обязательств по данному договору».

Потребитель вправе потребовать полного возмещения убытков, причиненных ему в этой связи, – состав убытков в целом определяется статьей 15 ГК РФ, а также п. 6 ст. 24 Закона РФ «О защите прав потребителей».

Установлено, что «в случае возврата товара ненадлежащего качества, приобретенного потребителем за счет потребительского кредита (займа), продавец обязан возвратить потребителю уплаченную за товар денежную сумму, а также возместить уплаченные потребителем проценты и иные платежи по договору потребительского кредита (займа)».

Необходимо иметь в виду, что многие виды деятельности в сфере финансовых услуг имеют самостоятельное правовое регулирование. При этом нормы специальных законодательных актов, регулирующих такие отношения, имеющие приоритет над нормами Закона РФ «О защите прав потребителей», могут предусматривать не только отличный от предусмотренного данным законом объем соответствующих прав и обязанностей сторон обязательства, но и закреплять особый порядок разрешения споров между ними.

Права должника и их защита

Взыскатель и должник – основные участники исполнительного производства. Они наделены широкими правами, в том числе и распорядительными, связанными с возбуждением, развитием и прекращением исполнительного производства. При этом говорить о правах должника обычно не принято.

Должником является сторона, на которой лежит обязанность исполнения решения суда или иного юрисдикционного акта, и все меры принудительного исполнения адресованы только ему. В соответствии со ст. 29 Федерального закона от 21.07.97 № 119-ФЗ «Об исполнительном производстве» (далее – Закон) должником являются гражданин или организация, обязанные по исполнительному документу совершить определенные действия (передать денежные средства и иное имущество, исполнить иные обязанности или запреты, предусмотренные исполнительным документом) или воздержаться от их совершения.

Законодательство предусматривает комплекс прав, принадлежащих обеим сторонам при совершении исполнительных действий, а также права, принадлежащие только должнику. Права, которыми стороны наделены на каждой стадии гражданского процесса, можно условно поделить на так называемые общепроцессуальные и специальные. Права могут быть реализованы сторонами только на стадии исполнительного производства.

Общепроцессуальные права:

- право ознакомиться с материалами исполнительного производства; делать выписки из них; снимать копии; предоставлять дополнительные материалы; заявлять ходатайства; участвовать в совершении исполнительных действий; давать устные и письменные объяснения в процессе исполнительных действий; высказывать свои доводы и соображения по всем вопросам, возникающим в ходе исполнительного производства; возражать против ходатайств, доводов и соображений других лиц, участвующих в исполнительном производстве; заявлять отводы (п. 1 ст. 31 Закона);
- право участвовать в исполнительном производстве самостоятельно, поручить участие одному из соучастников (п. 4 ст. 29 Закона);
- право осуществлять свои права через представителя. Личное участие гражданина не лишает его права иметь представителя (п. 1 ст. 33 Закона); полномочия представителя должны быть подтверждены доверенностью, выданной и оформленной в установленном Законом порядке с указанием действий, которые может совершать представитель. Зачастую при оформлении полномочий представителя взыскатель не обращает внимания на следующие действия, которые должны быть специально оговорены в доверенности: предъявление и/или

отзыв исполнительного документа; передача полномочий другому лицу (передоверие); обжалование действий судебного пристава-исполнителя; получение присужденного имущества и/или денежной суммы (п. 2 ст. 35 Закона);
- право приглашать переводчика (ст. 38 Закона);
- право приглашать специалиста (ст. 41 Закона);
- право заключать мировое соглашение (п. 2 ст. 23 Закона, статьи 34, 364 ГПК РСФСР).

Специальные права:

- право на обращение в суд с заявлением об отсрочке, рассрочке исполнения решения суда или об изменении способа и порядка его исполнения (статьи 18, 205 Арбитражного процессуального кодекса РФ) (этим правом стороны наделены только при принудительном исполнении судебных актов, и указанное право не распространяется в отношении других исполнительных документов);

  Для реализации этого права должнику при обращении в суд необходимо доказать: факт отсутствия денежных средств на счетах; возможность поступления денежных средств в будущем в объеме, необходимом для исполнения требований исполнительного документа единовременно или периодически (например, в результате предоставления кредита, финансирования собственником и т. п.); утрату способности осуществлять предпринимательскую деятельность и реальной возможности исполнить решение суда при обращении взыскания на имущество. Суд, установив способность должника выполнить требование исполнительного документа в будущем, предоставит отсрочку или рассрочку исполнения решения суда;
- право обратиться к судебному приставу-исполнителю с заявлением о необходимости отложить исполнительные действия (п. 1 ст. 19 Закона). Основанием может служить отсутствие возможности у должника лично присутствовать при проведении исполнительных действий по уважительной причине (командировка, стационарное лечение и т. п.). При этом исполнительные действия по постановлению судебного пристава-исполнителя можно отложить не более чем на 10 дней.

  При этом должник имеет право обратиться в суд с заявлением о необходимости отложить исполнительные действия при отсутствии оснований к приостановлению исполнительного производства, в том числе на срок свыше 10 дней (п. 1 ст. 19 Закона);
- право обратиться в суд с заявлением о приостановлении исполнительного производства на основании ст. 20 и 21 Закона, ст. 361, 362 Гражданского процессуального кодекса РСФСР, ст. 170, 182 АПК РФ. Причем наличие законного основания для приостановления исполнительного производства не означает, что оно будет приостановлено автоматически, для этого необходимо соответствующее определение суда (п. 4 ст. 24 Закона). Отсутствие определения о приостановлении исполнительного производства дает судебному приставу-исполнителю все законные основания продолжать применение к должнику меры принудительного исполнения. На практике соответствующее определение зачастую не выносится даже в том случае, когда приостановление исполнительного производства обязательно;
- право обратиться в суд с заявлением о прекращении исполнительного производства (п. 4 ст. 23 Закона). Реализация данного права должником позволит исключить повторное предъявление взыскателем исполнительного документа к принудительному исполнению. Причем наличие законного основания прекращения исполнительного производства автоматически его не прекращает, для этого необходимо соответствующее определение суда (п. 4 ст. 24 Закона);
- право обжаловать действия судебного пристава-исполнителя (п. 1 ст. 90 Закона).

Также есть ряд нюансов, касающихся взаимоотношений должника с судебным приставом непосредственно в процессе взыскания.

Наличие кредиторской задолженности – явление, прежде всего, социальное, и не позволяет судить о человеке, как о нарушителе действующего законодательства, что гарантирует должнику защиту со стороны Закона. Необходимо знать свои права и не допускать их нарушения в ходе процедуры взыскания как со стороны коллекторских служб, так и со стороны федеральных служб взыскания.

«Коллекторы МОГУТ добиваться от вас взыскания долга исключительно законными и корректными методами. Они НЕ ВПРАВЕ оказывать на вас психологическое давление, мешать вашей работе и жизни. В противном случае вы можете подать иск о возмещении морального ущерба и отыграть значительную сумму денег (прецеденты подобных историй уже были)».[7]

Первое и самое главное, что нужно помнить должнику, это то, что Конституция РФ гарантирует неприкосновенность жилища. Соответственно, без разрешения гражданина в его жилище не могут входить ни судебные исполнители (если, разумеется, речь не идет о выселении должника), ни сотрудники коллекторских служб. Любое нарушение неприкосновенности жилища является серьезным преступлением и влечет за собой правовые последствия.

При составлении акта описи и ареста имущества должник имеет право указать судебному исполнителю на то имущество, которое, по его мнению, должно быть описано. Необходимо помнить, что описи не подлежат вещи первой необходимости, к которым относятся: спальное место, холодильник, стиральная машина, а при наличии в доме детей телевизор, компьютер и прочая бытовая техника, носящая развивающий характер для ребенка. Должник имеет право указать в акте описи и ареста имущества свои протесты и возражения.

Кроме того, должник имеет право обратиться в суд, чтобы исключить из описи имущество, в течение десяти дней после того, как был составлен соответствующий акт. В этом обращении нужно обосновать, что данная вещь имеет крайнюю необходимость для него лично или для его семьи. Должник имеет право не впускать в дом сотрудников коллекторских агентств при составлении описи имущества. Невыполнение этого требования должно быть зафиксировано в акте описи и заверено понятыми, что в дальнейшем может быть квалифицировано как посягательство на неприкосновенность жилища.

Важно помнить, что по действующему законодательству арестованное имущество должно быть оставлено на ответственное хранение должнику до момента передачи его на реализацию. Изъятие арестованного имущества и передача его взыскателю до назначения торгов является грубым нарушением и должно быть незамедлительно обжаловано в надзорные органы.

Следует отметить, что отказ должника впустить в свое жилище судебного пристава не повлечет для него никаких правовых последствий, если он не был под роспись уведомлен о предстоящих исполнительских действиях. Если должник был надлежащим образом уведомлен о предстоящих исполнительских действиях, отказ допустить судебного пристава в свое жилище будет рассматриваться как административное правонарушение, за которое предусмотрен штраф.

Когда в процессе взыскания присутствует залоговое имущество – автомобиль или жилая недвижимость, важно знать, что должник имеет право на добровольную реализацию данного имущества, не дожидаясь проведения торгов. Таким образом, должник имеет возможность реализовать свое имущество по цене более высокой, нежели цена реализации с торгов.

При наличии залога по долговому обязательству судебный пристав не имеет права обращать взыскание на другое

7 Арт Я. А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги. – М.: Астрель, 2012. – с. 249.

имущество должника или его заработную плату до момента реализации предмета залога. Подобные мероприятия пристав вправе осуществлять лишь после реализации залогового имущества в случае, если денежных средств, вырученных от реализации, оказалось недостаточно для погашения задолженности в полном объеме.

Правила и источники раскрытия информации о финансовых услугах

Информация об условиях предоставления, использования и возврата потребительского кредита (займа) должна размещаться кредитором в местах оказания услуг (местах приема заявлений о предоставлении потребительского кредита (займа), в том числе в Интернете). В соответствии с ч. 4 ст. 5 Федерального закона «О потребительском кредите (займе)» в обязательном порядке размещается следующая информация:

1) наименование кредитора; место нахождения постоянно действующего исполнительного органа; контактный телефон, по которому осуществляется связь с кредитором; официальный сайт; номер лицензии на осуществление банковских операций (для кредитных организаций); информация о внесении сведений о кредиторе в соответствующий государственный реестр (для микрофинансовых организаций, ломбардов); о членстве в саморегулируемой организации (для кредитных потребительских кооперативов);

2) требования к заемщику, которые установлены кредитором и выполнение которых является обязательным для предоставления потребительского кредита (займа);

3) сроки рассмотрения оформленного заемщиком заявления о предоставлении потребительского кредита (займа) и принятия кредитором решения относительно этого заявления, а также перечень документов, необходимых для рассмотрения заявления, в том числе для оценки кредитоспособности заемщика;

4) виды потребительского кредита (займа);

5) суммы потребительского кредита (займа) и сроки его возврата;

6) валюты, в которых предоставляется потребительский кредит (заем);

7) способы предоставления потребительского кредита (займа), в том числе с использованием заемщиком электронных средств платежа;

8) процентные ставки в процентах годовых, а при применении переменных процентных ставок – порядок их определения, соответствующий требованиям законодательства;

9) виды и суммы иных платежей заемщика по договору потребительского кредита (займа);

10) диапазоны значений полной стоимости потребительского кредита (займа), определенных с учетом требований законодательства;

11) периодичность платежей заемщика при возврате потребительского кредита (займа), уплате процентов и иных платежей по кредиту (займу);

12) способы возврата заемщиком потребительского кредита (займа), уплаты процентов по нему, включая бесплатный способ исполнения заемщиком обязательств по договору потребительского кредита (займа);

13) сроки, в течение которых заемщик вправе отказаться от получения потребительского кредита (займа);

14) способы обеспечения исполнения обязательств по договору потребительского кредита (займа);

15) ответственность заемщика за ненадлежащее исполнение договора потребительского кредита (займа), размеры неустойки (штрафа, пени), порядок ее расчета, а также информация о том, в каких случаях данные санкции могут быть применены;

16) информация об иных договорах, которые заемщик обязан заключить, и (или) иных услугах, которые он обязан получить в связи с договором потребительского кредита (займа), а также информация о возможности заемщика согласиться с заключением таких договоров и (или) оказанием таких услуг либо отказаться от них;

17) информация о возможном увеличении суммы расходов заемщика по сравнению с ожидаемой суммой расходов

в рублях, в том числе при применении переменной процентной ставки, а также информация о том, что изменение курса иностранной валюты в прошлом не свидетельствует об изменении ее курса в будущем (для потребительских кредитов (займов) в иностранной валюте);

18) информация об определении курса иностранной валюты в случае, если валюта, в которой осуществляется перевод денежных средств кредитором третьему лицу, указанному заемщиком при предоставлении потребительского кредита (займа), может отличаться от валюты потребительского кредита (займа);

19) информация о возможности запрета уступки кредитором третьим лицам прав (требований) по договору потребительского кредита (займа);

20) порядок предоставления заемщиком информации об использовании потребительского кредита (займа) (при включении в договор потребительского кредита (займа) условия об использовании заемщиком полученного потребительского кредита (займа) на определенные цели);

21) подсудность споров по искам кредитора к заемщику;

22) формуляры или иные стандартные формы, в которых определены общие условия договора потребительского кредита (займа).

Кроме того, в случае крупного (100 тыс. рублей и более) или займа в иностранной валюте кредитор обязан предупредить заемщика о повышенных рисках (ч. 8 ст. 5 Федерального закона «О потребительском кредите (займе)»). Указанная информация доводится до сведения заемщика бесплатно. Копии документов, содержащих указанную информацию, должны быть предоставлены заемщику по его запросу бесплатно или за плату, не превышающую затрат на их изготовление.

Полнота и понятность коммерческой информации для потребителей

Большинство россиян не понимают в полной мере, в чем заключается содержание финансовой услуги: по данным опроса Национального агентства финансовых исследования (НАФИ) за апрель 2016 года 38% респондентов отмечают, что существует много услуг, в которых трудно разобраться, 46% – что некоторые продукты сложно понять самостоятельно. Только 55% опрошенных считает, что необходимую для выбора финансовой компании информацию можно собрать при определенных усилиях.

«Внедрение современных информационных технологий в сфере финансовых услуг, с одной стороны, позволило снизить издержки их предоставления, с другой стороны, усложнило процесс потребления для групп пользователей, которым данные технологии не знакомы или представляются слишком сложными. Хотя изменение коммуникационных характеристик рынков финансовых услуг приводит к расширению доступности релевантной для потребителей информации, эта информация не всегда понятна пользователям, а ее разнообразие и масштабы невозможно охватить в условиях сжатых временных ограничений. Проблема ухудшается развитием практики агрессивного маркетинга, осуществляемого финансовыми организациями, посредством чего потребителям могут навязываться те услуги, которые не отвечают их потребностям и возможностям».[8]

Даже когда потребители стремятся быть более активными в процессе принятия решения о приобретении финансовой услуги, сбор и анализ информации представляют для них определенные трудности. Прежде всего, значительная часть собранных данных о финансовых услугах специфична, и их качественные характеристики зависят от критериев, по которым осуществлялся отбор информации. Такие свойства финансовых услуг, как неосязаемость и неотделимость, обусловливают сложность оценки произведенного поиска. Следует признать, что влияние на потребителя оказывают предыдущий опыт использования финансовых услуг и доверие к финансовым учреждениям.

8 Зеленцова А.В., Блискавка Е.А., Демидов Д.Н. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – с. 15.

(См.: Foxall G.R. Consumer Behaviour // Baker M.J. (ed.). The Marketing Book, 1991, 2nd ed. Oxford: Butterworth-Heinemann.) Если потребитель не может использовать собственный опыт, то он склонен полагаться на рекомендации друзей и знакомых. В дальнейшем возникают проблемы, связанные со сроком давности собранных данных и их доступностью.

Во-первых, предоставление услуг финансового характера может носить длительный характер, следовательно, опыт других людей может быть использован лишь отчасти, например, в отношении ипотечного кредита, дополнительного пенсионного обеспечения, накопительного страхования жизни.

Во-вторых, многие финансовые услуги ориентированы на индивидуальные обстоятельства (состояние здоровья, возраст, семейное положение и т. д.), поэтому принятие решения об их приобретении на основе чужого опыта будет не совсем корректным. Например, чужой опыт получения выгоды от депозита по специальной программе для пенсионеров будет бесполезен для того, кто не является пенсионером.

В-третьих, многие потребители способны собрать информацию, но в силу ее специфичности не могут понять и истолковать полученные данные или интерпретируют их неверно.

«Нередко при выборе банка потребители принимают во внимание размер процентной ставки по вкладам, никак не учитывая при этом такой критерий, как надежность банка. Безусловно, система страхования вкладов снижает риски потребителей, не допуская того, чтобы вкладчики потеряли свои деньги. Однако это не всегда возможно: уже был ряд случаев, когда в потерявших лицензию банках не находили базу вкладчиков. Публикации на эту тему косвенно предупреждают вкладчиков о том, что при открытии вклада следует внимательно относиться к выбору банка».[9]

Большую роль в повышении осведомленности и понимания всех выгод использования финансовых услуг играют независимые источники информации. Многие периодические издания имеют разделы, посвященные обзорам финансовой сферы, а некоторые общественные организации, в частности Общество защиты прав потребителей, предоставляют дополнительную информацию о финансовых продуктах и дают ценные рекомендации. Для отдельных потребителей они являются более информативными, нежели сведения, собранные самостоятельно.

Финансовые услуги, подобно другим, представляют собой скорее процесс, чем материальный предмет, следовательно, преобладание качественного опыта усложняет пред- и послезакупочную оценку. Поэтому на этапе оценки альтернатив существенно возрастает значение профессионализма и доверия к организации, предоставляющей финансовые услуги. Как правило, альтернативы оцениваются по критериям, наиболее значимым при выявлении проблемы. Если потребители инертны в процессе конкретизации нужд, тогда критерии, используемые ими для оценки альтернатив, не будут точными и ясными.

Существуют различные финансовые продукты, которые могут удовлетворять определенные нужды. Например, потребитель, который стремится к накоплению, будет рассматривать ряд финансовых услуг – от срочных депозитов и государственных ценных бумаг до акций. Риск потерь от различных видов финансовых продуктов различен, как и их цена. Зачастую сравнивать финансовые услуги сложно из-за неполной информации о них, в частности, при проведении рекламных кампаний. (См.: Diacon S.R. and Ennew C.T. Ethical Issues in Insurance Marketing in the UK //European Journal of Marketing. – 1996. – №5. – p. 60–80.) В отношении кредитных организаций ситуацию частично исправили законодательные требования открытости в отношении финансовых показателей.

В процессе контактов потребителя поставщика финансовых услуг часто возникает явление, определяемое специа-

9 Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация». / Янин Д.Д. и др. / Под. ред. Тайца М.Ю. – М.: Министерство финансов Российской Федерации, 2016. – с. 121.

листами, как асимметрия информации (АИ). Асимметрия информации (англ. asymmetric (al) information, в переводной литературе называемая также несовершенной информацией, неполной информацией) – это неравномерное распределение информации о товаре между сторонами сделки.

«В исследованиях, посвященных проблеме информации на финансовых рынках, выделяют следующие факторы:

- финансовые продукты потребляются сравнительно редко, что ограничивает формирование опыта их потребления;
- финансовые продукты не могут быть протестированы на предмет качества в момент их покупки, в результате чего существует масса возможностей для недобросовестного поведения со стороны продавца;
- издержки проверки достоверности взятых сторонами обязательств высоки.

Данные факторы обусловливают высокий уровень «асимметрии» информации на рынках финансовых услуг (продуктов). Указанная «асимметрия» ограничивает способность потребителя быстро адаптироваться к изменяющимся характеристикам финансового рынка, определяет недостаток информированности о возможностях финансового рынка, приводит к неэффективным финансовым решениям и, как результат, уменьшает доверие к финансовым институтам и их услугам».[10]

Наиболее распространенные виды информации, в сокрытии которой (в той или иной форме) при предоставлении различных финансовых услуг могут быть заинтересованы обе стороны-участники финансовых сделок – провайдер и клиент:

Кредитование:

- размер эффективной ставки (скрытые комиссии);
- возможность пролонгации договора;
- возможность изменения эффективной процентной ставки по договору;
- ситуации, при которых провайдер может потребовать полного погашения кредита;
- тарифы по обслуживанию кредита;
- срок рассмотрения заявки на кредит.

Страхование:

- безусловная/условная франшиза;
- сроки выплаты при наступлении страхового случая;
- информация об аффилированных оценщиках;
- информация об аффилированных сервисах (в случае страхования транспорта и оборудования);
- размер выплаты при наступлении страхового случая;
- суммы ремонта (может быть добавлена сноска о том, что страховая компания возмещает ремонт без учета стоимости работ либо запчастей);
- частота страховых выплат;
- формулировки страховых случаев;
- формальные требования в части сбора документации для получения выплаты.

Вклады:

- возможность и порядок изменения процентной ставки по вкладу в течение срока договора;
- условия пролонгации;
- размер процентной ставки;
- комиссии (за осуществление расчетно-кассового обслуживания, за снятие средств (в отделениях банка, в собственных банкоматах банка, в банкоматах других банков), за зачисление средств (в отделениях банка, в собственных банкоматах банка, в банкоматах других банков).

Этические аспекты продвижения финансовых услуг

Важной составляющей для защиты прав потребителей финансовых услуг является развитие корпоративной этики в сфере финансовых услуг. Например, информационное агентство «Банки.ру» в разделе «Кодекс корпоративной этики банка» сообщает следующее:

«Корпоративный кодекс банка – внутренний документ, регламентирующий

10 Зеленцова А.В., Блискавка Е.А., Демидов Д.Н. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – с. 21.

взаимоотношения с клиентами, а также между сотрудниками кредитной организации. Современный менеджмент предполагает три модели управления коллективом: авторитарную систему, когда сотрудникам спускаются распоряжения сверху, и они их выполняют, экономическую, при которой создаются процедуры материального стимулирования персонала, и ценностную, т. е. основанную на определенных принципах и правилах. Причем последняя в настоящее время считается самой перспективной.

В основу ценностной системы заложена корпоративная культура, определяющая:

- признаваемые в организации ценности;
- стандарты управления;
- политику в отношении персонала;
- правила поведения;
- социальные, коммуникативные и моральные нормы, ритуалы;
- корпоративную стилистику и т. д.

Для того чтобы воплотить эти идеи на практике, создается корпоративный кодекс – программа действий, с принятием которой появляется возможность прогнозирования взаимодействия сотрудников и клиентов».[11]

Корпоративный кодекс не имеет юридической силы. Это декларация добровольных обязательств финансовой организации перед клиентами и сотрудниками, а также, наоборот, обязательства персонала по отношению к кредитной организации и тем, кто пользуется ее услугами. Кроме того, в корпоративном кодексе могут прописываться процедуры взаимодействия с акционерами банка, государственными органами, средствами массовой информации. Основная цель создания корпоративного кодекса – сделать взаимоотношения с клиентами и внутри организации более прозрачными.

Многие банки размещают свои корпоративные кодексы в открытом доступе. Например, их можно увидеть на официальных сайтах Сбербанка, Промсвязьбанка, Альфа-Банка и других кредитных организаций.

Новый шаг в укреплении этических аспектов взаимодействия с потребителями финансовых услуг, как ожидается, будет сделан благодаря включению в новую редакцию «Руководящих принципов ООН для защиты интересов потребителей» нового раздела «Принципы добросовестной деловой практики» (см. таблицу 4).

Влияние СМИ на соблюдение финансовыми организациями прав потребителей

Средства массовой информации являются мощнейшим каналом для формирования общественного мнения и влияния на поведение потребителей. В связи с чем

11 URL: http://www.banki.ru/wikibank/korporativnyiy_kodeks_banka/

Таблица 4.

Положение	Принцип
Справедливое и равное отношение к потребителям	Поставщики товаров и услуг должны справедливо и честно относиться к потребителям, поскольку это является неотъемлемой частью культуры бизнеса. Они должны избегать недобросовестных практик, особенно по отношению к уязвимым и обездоленным потребителям.
Претензии и споры потребителей	Поставщики товаров и услуг должны создать условия для обеспечения механизмов рассмотрения претензий, которые позволяют быстро, доступно, справедливо, прозрачно, с условием разумной платы получить ответ на свои обращения. При этом поставщики должны учитывать внутренние и международные стандарты, а также альтернативные механизмы разрешения споров.

им отводится важная роль отстаивания интересов потребителей посредством формирования клиентоориентированного бизнеса, прежде всего, в финансовой сфере.

Сегодня средства массовой информации при подготовке публикаций более ориентированы на освещение позиции бизнес-сообщества. Особенно это касается федеральных и деловых СМИ. Зачастую журналисты игнорируют тот факт, что потребители являются экономически слабой стороной. Если говорить, к примеру, о проблеме закредитованности населения, то в этом контексте важно смещать фокус с исключительно личной ответственности заемщика, который не просчитал риски и взял неподъемный кредит, на ответственность кредитной организации, выдавшей этот кредит, не проверив должным образом платежеспособность клиента.

Необходимо отметить, что региональные и местные издания чаще размещают материалы, в которых представлена линия защиты прав потребителей. Возможно, здесь сказывается большая близость к читателям, заинтересованность в освещении повседневных аспектов жизни населения, составляющих аудиторию местных изданий и мало интересующихся вопросами глобальной политики, на освещение которых ориентируются федеральные СМИ.

Финансовые организации обладают мощным лоббистским ресурсом не только в законодательных органах, но и в средствах массовой информации. Много лет усилия лоббистов были направлены на формирование через СМИ мнения в гражданском обществе, что законные преференции потребителей не действуют в финансовом секторе.

Так, например, в «шапке» текста закона о защите прав потребителей, размещенного в СПС Консультант-Плюс (ресурс зарегистрирован как СМИ), примерно с 2011 по 2013 годы «висело» не соответствующее действительности примечание о том, что данный закон не распространяется на имущественное страхование.

1 ноября 2011 года «Газета.ру» опубликовала статью «Вкладчики получат права потребителей. Клиенты банков и страховых компаний получат права потребителей» (http://www.gazeta.ru/financial/2011/11/01/3819110.shtml), в которой утверждалось следующее: «Основное положение закона о защите прав потребителей – качество товара должно соответствовать описанию. Сейчас Закон «О защите прав потребителей» регулирует отношения поставщиков товаров и услуг с покупателями, в том числе предусматривает выплаты компенсаций за причинение доказанного в суде имущественного и морального вреда. Продавцы несут административную, уголовную или гражданско-правовую ответственность в зависимости от характера нарушений. Он не применяется в финансовой сфере. В громких процессах по факту ввода пайщиков или вкладчиков в заблуждение обычно принимает участие антимонопольная служба».

Это не соответствует действительности. В постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 29.09.1994 №7 «О практике рассмотрения судами дел о защите прав потребителей» прямо указано, что «с 20 декабря 1999 года (времени опубликования Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в Закон РФ «О защите прав потребителей» от 17.11.1999) отношения, регулируемые законодательством о защите прав потребителей, могут возникать из договора банковского вклада, в котором вкладчиком является гражданин, и других договоров, направленных на удовлетворение личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности».

Системы обмена потребительским опытом

Основную роль в защите интересов потребителей в настоящее время играют общественные объединения потребителей, а также юристы, чаще всего адвокаты, использующие защиту прав потребителей для личного продвижения, повышения узнаваемости и индекса цитируемости.

Среди прочего они организуют площадки обмена потребительским опытом,

в основном, через форумы. Также популярно онлайн-консультирование потребителей.

Определенный оптимизм вызывает тот факт, что современная журналистика переживает революционное трансформирование из-за стремительной «интернетизации» публичного пространства, когда более или менее независимый блогер-одиночка с успехом может взять на себя функции целого издания по продвижению идей в гражданское общество.

Защита прав потребителей финансовых услуг считается тяжелым и не слишком благодарным в финансовом смысле занятием, возможно, за исключением «автоюристов», выигрывающих у страховщиков многотысячные иски.

Один из самых крупных форумов, на которых рассматриваются вопросы защиты прав потребителей, в том числе в режиме вопрос-ответ – «Конференция ЮрКлуба» (http://forum.yurclub.ru/), имеющий специализированный раздел «Потребители и Антипотребиллеры», и «Главный форум потребителей России» (http://forum.ozpp.ru) межрегиональной общественной организации общества защиты прав потребителей «Общественный контроль».

14 мая 2012 года «Национальный банковский журнал» опубликовал интервью начальника управления защиты прав потребителей Роспотребнадзора О. В. Прусакова под заголовком «Цель Роспотребнадзора – защищать права потребителей финансовых услуг, а не учить банки». Актуальность появления такого интервью объяснялась тем обстоятельством, что на 2012 год пришелся пик противостояния Роспотребнадзора и банковских организаций, не желавших признавать юрисдикцию законодательства о защите прав потребителей в финансовой сфере вообще и соответствующие надзорные полномочия Роспотребнадзора в частности.

Противостояние закончилось последовательным принятием в 2012–2016 годах актов Верховного Суда РФ и ряда федеральных законов, в которых прямо устанавливалось, что потребители финансовых услуг защищены преференциями закона о защите прав потребителей, целиком или частично, с учетом особенностей, установленных статьей 39 Закона РФ «О защите прав потребителей».

Небольшой фрагмент интервью, посвященный данной проблематике:

«НБЖ: Наверное, я не открою вам большого секрета, сказав, что отношение банков к деятельности Роспотребнадзора не всегда является позитивным. Есть даже мнение, что Роспотребнадзор вмешивается не в свое дело, пытаясь регулировать банковский рынок, ведь такое регулирование – исключительная компетенция Центрального банка РФ.

О. В. Прусаков: Здесь мы опять же сталкиваемся либо с сознательным введением общественности в заблуждение, либо с недопониманием ситуации. Мы никогда не были, не являемся и, надеюсь, не будем регулятором банковского рынка. Мы не издаем нормативных документов, рассчитанных на обязательное исполнение их банками. Роспотребнадзор – орган контроля за соблюдением прав потребителей, который работает на рынке финансовых услуг в точечном режиме, когда возникает необходимость защиты прав конкретных граждан либо неопределенного круга потребителей».[12]

Роль гражданской журналистики при защите прав потребителей

Рассматривая данную тему, можно сделать вывод о неграмотности населения в сфере защиты своих прав. Необходимо шире освещать эти проблемы в СМИ и разъяснять права потребителям, чтобы покупатель получал достоверную информацию о качестве товара.

Положительные примеры такой деятельности есть.

Начиная с 2012 года, в России ежегодно проходит вручение премии «Права потребителей и качество обслуживания» – это общественно значимая награда, вручаемая наиболее успешным проектам в области прав потребителей и повыше-

12 URL: http://nbj.ru/publs/banki-i-biznes/2012/05/14/tsel-rospotrebnadzora-zaschischat-prava-potrebitelei-finansovyx-uslug-a-ne-uchit-banki/index.html

ния качества обслуживания. В том числе в специальной номинации «СМИ для потребителей» премия вручается за всестороннее освещение прессой вопросов защиты прав потребителей.

Можно отметить следующие основные виды участия СМИ в защите прав потребителей:

- публикации репортажей;
- проведение проверок по сигналам читателей;
- организацию собственных программ проверки качества (например, программы «Первого канала», РТР и ТВЦ);
- публикацию жалоб граждан;
- направление официальных запросов в организации и органы государственного надзора, связанные с вопросами защиты прав потребителей.

5 июля 2016 года «Российская газета» (№7014) опубликовала на правах комментария к Федеральному закону от 03.07.2016 №230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» **статью «За вами должок»** (*https://rg.ru/2016/07/05/rabotu-kollektorov-stal-regulirovat-specialnyj-zakon.html*).

В статье коротко, но емко рассказано про положения закона, регламентирующего порядок взыскания просроченной задолженности.

В частности, издание проинформировало читателей, что коллектору разрешено лишь информировать должника об имеющейся задолженности и условиях ее погашения. Для этого он может лично встречаться с должником, но не чаще одного раза в неделю. Звонить не более одного раза в сутки, двух раз в неделю и восьми раз в месяц. При этом запрещается беспокоить должника ночью, применять любое давление – физическое, психологическое, причинять вред здоровью и имуществу людей. Нельзя сообщать о долге родственникам, коллегам, публиковать эту информацию и оповещать соседей. Также запрещается действовать анонимно.

Информационное сопровождение вмешательства регуляторов в работу финансовых организаций

В последние годы Центральный банк РФ ужесточил надзор за финансовыми организациями. Массовые проверки банковских и микрофинансовых организаций, НПФ и ломбардов сопровождались информационными кампаниями в СМИ. В частности, федеральные издания размещали публикации с комплиментарным освещением действий и планов Центрального банка РФ в целях подготовки рынка к резкому ограничению возможностей кредиторов по заключению кабальных сделок с потребителями. Например, «Российская газета» **в статье «ЦБ ограничил начисление процентов по «займам до зарплаты»** от 29 марта 2016 г. (*https://rg.ru/2016/03/29/zajmy-do-zarplaty-ogranichili-30-tysiachami-rublej.html*) пишет: «Вступили в силу поправки к закону о микрофинансировании и микрофинансовых организациях, которые ограничивают предельный размер долга по так называемым «займам до зарплаты».

«Просветительская задача СМИ в данном случае заключается в том, чтобы сформировать у читателей ответственное финансовое поведение. Необходимо предупреждать читателей об опасностях сотрудничества с МФО. Сделать это можно на примере конкретных историй заемщиков. Также необходимо оперативное («мобильное») реагирование журналистов на нарушение прав потребителей финансовых услуг».[13]

Информационный отпор вмешательству Центрального банка РФ в их деятельность сумели организовать ломбарды, несмотря на свою малочисленность. Так, в газете «Коммерсантъ» от 24.07.2015 опубликована **статья «Маленький, но гордый. Ломбардный рынок пошел против ЦБ»** (*http://www.kommersant.ru/doc/2774341*). Сообщается, что «ломбарды, испытывающие проблемы в налажи-

13 Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация» / Янин Д. Д. и др. / Под. ред. Тайца М. Ю. – М.: Министерство финансов Российской Федерации, 2016. – с. 93.

вании взаимодействия со своим новым регулятором – ЦБ, перешли в контрнаступление. Они начали активно судиться с Банком России, пытаясь добиться отмены полумиллионных штрафов за несвоевременную сдачу отчетности, и многие из них как минимум добиваются снижения размера штрафных санкций».

Одновременно в публикации представлена позиция и самого регулятора. «Усиления активности со стороны самого регулятора, наоборот, стоит ожидать», – добавляют собеседники «Ъ». О том, что ЦБ будет работать над расчисткой рынка ломбардов, на котором, по данным ЕГРЮЛ (реестра ломбардов сам Банк России не ведет), зарегистрировано более 7 тысяч учреждений, как ранее указывали источники «Ъ». «Теперь, судя по всему, он перешел к практическим действиям. Из девяти исков ЦБ к ломбардам семь штук – о ликвидации, два из них уже удовлетворены».

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 32. – ст. 3301.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 5. – ст. 410.
3. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395–1-ФЗ «О банках и банковской деятельности». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27, ст. 4295.
4. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300–1. // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. – № 3. – ст. 140.
5. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 28. – ст. 2790.
6. Федеральный закон от 23.12. 2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». // Собрание законодательства Российской Федерации. 2003. – № 52. – ст. 5029.
7. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2010. – № 27. – ст. 3435.
8. Федеральный закон от 19.07.2007 № 196-ФЗ «О ломбардах» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2010. – № 31. – ст. 3992.
9. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 51. – ст. 6673.
10. Федеральный закон от 03.07.2016 № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2016. – № 27. – ст. 4163.
11. Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – 112 с.
12. Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация». / Янин Д. Д. и др. / Под. ред. Тайца М. Ю. – М.: Министерство финансов Российской Федерации, 2016. – 137 с.
13. Арт Я. А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги – М.: Астрель, 2012. – 320 с.
14. Гид по финансовой грамотности / Мамута М. В., Овчинников М. А., Курмашева В. В. и др. – М.: КНОРУС, ЦИПСиР, 2010. – 620 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Перечислите основные права потребителей финансовых услуг.
2. В чем состоят основные виды нарушения прав потребителей финансовыми организациями в России?
3. На что имеет право должник?
4. Где и как должна размещаться информация об условиях предоставления, использования и возврата потребительского кредита?
5. В каких случаях банковского заемщика обязаны предупреждать о повышенных рисках?
6. С чем связаны сложности понимания сущности (содержания, условий, рисков и проч.) финансовых услуг непосредственно потребителями?
7. Почему чужой опыт мало помогает при оценке качества финансовых услуг потенциальными потребителями?
8. Как СМИ влияют на соблюдение финансовыми организациями прав потребителей?
9. Кто играет основную роль в защите интересов потребителей в России, помимо государственных органов?
10. Основные виды участия СМИ в защите прав потребителей.

ЗА ВАМИ ДОЛЖОК

Работу коллекторов стал регулировать специальный закон

Российская газета - Федеральный выпуск №7014 (146)

«Российская газета» публикует один из самых резонансных и в прямом смысле долгожданных и выстраданных гражданами законов – закон о коллекторах.

Этим законом устанавливаются правовые основы деятельности по возврату просроченной задолженности граждан, но ни в коем случае не индивидуальных предпринимателей.

В новом законе четко прописано, что с должником могут взаимодействовать только кредитор или «лицо, действующее от его имени или в его интересах». Но это «лицо» не может быть бандитом из подворотни. Это обязательно должна быть кредитная организация или лицо, которое специализируется на возврате просроченной задолженности. И все они обязаны быть вписаны в специальный реестр, контролировать который будут строго.

Взысканием долгов по этому закону не могут заниматься граждане с неснятой или непогашенной судимостью за преступления в сфере экономики и общественной безопасности.

Коллекторы, или, как их элегантно называют, частные взыскатели долгов, появились в стране с 2004 года. Их деятельность десять лет вообще никак не регулировалась. В 2014 году вступил в силу закон о потребительском кредите, где один из разделов посвящен взысканию долгов.

И там сказано, что коллекторы не могли беспокоить должника с 22.00 до 8 утра в рабочие дни и с 20.00 до 9 утра в выходные. Коллекторов обязали представляться и давать свои координаты. За неисполнение этих хилых норм был прописан даже штраф – от 5 тысяч до 10 тысяч рублей.

Но эти правила остались в основном на бумаге. А в жизни труд коллекторов собрал воедино самые тяжкие статьи Уголовного кодекса. В Ульяновске коллекторы бросили в окно бутылку с «коктейлем Молотова», и от пожара пострадал двухлетний ребенок. На Урале банк парализовал работу скорой помощи, детской больницы и судов Екатеринбурга. Таких примеров оказалось неприлично много.

Стало понятно – нужен отдельный закон и ужесточение деятельности коллекторов.

Итак, коллектору разрешено лишь информировать должника об имеющейся задолженности и условиях ее погашения. Для этого он может лично встречаться с должником, но не чаще одного раза в неделю. Звонить не более одного раза в сутки, двух раз в неделю и восьми раз в месяц. При этом запрещается беспокоить должника ночью, применять любое давление – физическое, психологическое, причинять вред здоровью и имуществу людей. Нельзя сообщать о долге родственникам, коллегам, публиковать эту информацию и размазывать свои каракули по стенам подъездов, скрывать данные о себе.

Очень важное нововведение: у должника есть право отказаться от общения с коллектором. Это можно сделать не ранее чем через 4 месяца после появления просрочки. Чтобы отказаться от общения с коллектором, должник должен отправить ему заявление, заверенное нотариально, или письмо с уведомлением о вручении. После этого коллектор не может беспокоить должника. А чтобы взыскать долг, должен отправляться в суд.

За нарушение установлена административная ответственность: штрафы от 500 тысяч до 2 млн рублей с возможностью дисквалификации. И еще важно – оставили лишь крупных игроков. Коллекторские компании должны иметь чистых активов не менее 10 млн рублей, а также договора страхования ответственности за возможные убытки должникам на сумму не менее 10 млн рублей. Компания должна работать открыто и иметь свой сайт в Интернете.

Коллекторам теперь запрещено близко подходить к недееспособным гражданам, больным, находящимися на лечении, к инвалидам первой группы и к несовершеннолетним.

Кредитор и лицо, действующее от его имени или в его интересах, обязан возместить должнику убытки и компенсировать моральный вред, причиненные их неправомерными действиями.

ЦБ ОГРАНИЧИЛ НАЧИСЛЕНИЕ ПРОЦЕНТОВ ПО «ЗАЙМАМ ДО ЗАРПЛАТЫ»

Работу коллекторов стал регулировать специальный закон

«Российская газета», 29.03.2016

Сегодня вступили в силу поправки к закону о микрофинансировании и микрофинансовых организациях, которые ограничивают предельный размер долга по так называемым «займам до зарплаты». Начисление процентов и других платежей в краткосрочных займах ограничено четырехкратным размером суммы самого кредита. В Банке России в будущем планируют снизить этот коэффициент до двукратного размера.

Стоимость малого «займа до зарплаты» может достигать двух процентов в день. «Такая ставка обусловлена высокой вероятностью невозврата микрокредита, - ранее пояснял «РГ» начальник Главного управления рынка микрофинансирования и методологии финансовой доступности Банка России Михаил Мамута. Однако, если такой займ возвращается в срок, через несколько дней или недель, проценты не достигают значительных размеров. «Сейчас предоставление подобных займов практикуется во всем мире, и в Европе процентные ставки по «займам до зарплаты» составляют 0,8-3 процента в день», - отмечал Михаил Мамута.

Также с 29 марта привлекать деньги у частных инвесторов-физлиц смогут далеко не все МФО. При этом предприниматели смогут одалживать у микрофинансистов суммы в три раза крупнее, чем сейчас. Теперь фактически будет разделение на микрофинансовые и микрокредитные компании. За первыми останется право привлекать деньги у любых физических или юридических лиц, однако для этого размер их собственных средств должен превышать планку в 70 миллионов рублей. Если таких денег у компании нет, то она получает статус микрокредитной, что лишает ее права привлекать средства у населения (за исключением ее учредителей, участников или акционеров), но оставляет возможность инвестирования предпринимателей в ее бизнес. Изменения в законодательстве подразумевают, что названия МФО должны сразу давать понять инвестору, является ли компания микрофинансовой или микрокредитной.

Если организация исключается из реестра микрофинансовых компаний, но при этом остаются обязательства перед физическими лицами, то вводится процедура принудительной ликвидации при участии Банка России. Если МФК обанкротилась, то требования физических лиц по сумме основного долга до 3 млн рублей будут погашаться в приоритетном порядке, что повышает инвестиционную привлекательность данного финансового инструмента.

В 2015 году Банк России обнаружил около 500 микрофинансовых организаций, работающих без лицензии. Об этом ранее заявлял зампред ЦБ РФ Александр Торшин. По его словам, за прошлый год Центробанком также было ликвидировано 898 микрофинансовых организаций и 784 ломбарда. Кроме того, в ЦБ выявили значительную часть нелегальных кредиторов, которые давали в долг на короткий срок, не имея права заниматься микрокредитованием.

Наиболее распространенные виды финансового мошенничества (банковские карты, кредиты, страхование, sms-мошенничество, финансовые «черные брокеры», недобросовестные МФО и кредитные кооперативы, «заработки» на рынке Forex и др.)

Статья 159 Уголовного кодекса РФ определяет мошенничество как «завладение денежными средствами или имуществом гражданина путем обмана или злоупотребления доверием». Однако далеко не всегда неправомерные действия на финансовом рынке можно квалифицировать как мошенничество в рамках уголовного законодательства. Наоборот, наибольшее распространение получили именно «относительно честные» способы отъема денег, т. е. действия, которые хотя и выглядят как обман, но юридически мошенничеством не являются.

В рамках данной лекции мы разберемся с тем, какие способы обмана потребителей на финансовом рынке наиболее распространены и что надо делать для того, чтобы не попасться на уловки мошенников, а также рассмотрим вопросы помощи жертвам обмана с целью привлечь к ответственности мошенников и возместить убытки от их действий.

Банковские карты

Одна из самых распространенных сфер деятельности мошенников связана с банковскими картами. Это объясняется, прежде всего, их широким распространением.

Следует отметить, что для ряда потребителей банковская карта оказалась навязанным финансовым инструментом. Сначала многие учреждения и организации стали перечислять заработную плату сотрудникам на банковские карты, выданные в рамках корпоративных проектов, потом к безналичному обслуживанию подключился Пенсионный фонд РФ, и на карточные счета стали зачислять пенсии. При этом не все организации прикладывают усилия к тому, чтобы ознакомить потребителей с элементарными правилами безопасности при использовании банковских карт. Справедливости ради надо заметить, что вместе с пластиковой картой в банке выдают клиенту инструкции и памятки, которые предупреждают о риске незаконного списания средств с карты в результате мошеннических действий и содержат рекомендации о том, какие меры предосторожности необходимо предпринимать, чтобы максимально снизить этот риск. Но многие держатели карт не соблюдают даже простейшее правило – не хранить пин-код вместе с картой.

Пример: Надежда Григорьевна Н. отмечала Новый год на даче. Неожиданно ей стали приходить СМС-сообщения об операциях по карте. Она тут же позвонила в банк и заблокировала карту, однако мошенники успели снять около 300 тыс. рублей. Впоследствии выяснилось, что квартира Надежды Григорьевны была ограблена. В одном из шкафов грабители обнаружили банковскую карту, завернутую в бумажку, на которой был написан пин-код. Естественно, грабители воспользовались «подарком» и тут же похитили все деньги со счета.

Главная задача злоумышленников – получить доступ к информации о реквизитах банковской карты клиента. Для этого они чаще всего пользуются доверчивостью и невнимательностью владельцев карт. Например, если в кафе или ресторане вы отдаете свою банковскую карту официанту для оплаты на кассе, он может списать все персональные данные и затем использовать их для несанкционированных операций.

«Еще вариант – мошенники приобретают базу данных держателей карт какого-либо банка, организует рассылку электронных писем, в которых от имени банка сообщается: вашей картой воспользовались мошенники, вам необходимо срочно перезвонить по номеру такому-то, пройти сверку данных и ввести с клавиа-

туры телефона PIN-код карты для ее блокировки. Далее – дело хакерской техники. Тот же вариант может быть провернут и с помощью автообзвона по телефону».[1]

Очень распространены мошеннические действия, связанные с получением информации о реквизитах банковской карты по мобильному телефону. Например, держателю карты приходит фальшивое sms-сообщение от банка о блокировке карты или о попытке доступа третьих лиц к карточному счету с предложением перезвонить по номеру, указанному в sms-сообщении. Если человек перезванивает, то собеседник представляется сотрудником банка и предлагает под его руководством набрать на телефоне определенную комбинацию цифр, чтобы разрешить проблему. В действительности происходит перевод средств на счет мошенника, и вернуть деньги будет невозможно, так как держатель карты самостоятельно и добровольно осуществил операцию.

По той же схеме мошенники выманивают у держателей карты персональные данные, с помощью которых могут совершать несанкционированные операции по ее счету.

Фишинговые схемы получили свое название от английского «fishing» (рыбалка), так как их цель состоит в том чтобы «выудить» персональные данные карты (номер, CVC-код, срок действия, пин-код). Для этого используются фальшивые сайты, где под тем или иным предлогом держателю карты предлагается ввести персональные данные. Например, это могут быть фальшивые сайты банков или популярных интернет-магазинов. Нередко используется рассылка сообщений якобы от известных компаний или банков о заманчивых рекламных акциях, для участия в которых надо перейти по ссылке на сайт мошенников. Если держатель карты введет ее персональные данные на фишинговом сайте, то все эти данные попадут к мошенникам, которые смогут ими воспользоваться для несанкционированных операций.

Пример: Полина Г. зашла на сайт своего банка, чтобы совершить платеж по кредитной карте. По какой-то причине программа выдавала ошибку. Через несколько минут на мобильный телефон раздался звонок. Звонивший представился сотрудником банка, сообщил, что на сервере ведутся работы, и попросил ввести в окошко сайта данные карты, чтобы вручную открыть доступ к личному кабинету. Полина выполнила все указания, но вход на сайт не состоялся. «Сотрудник банка» посоветовал войти на сайт через несколько часов. Через несколько часов зайдя в личный кабинет, Полина увидела, что с ее кредитного счета сделано несколько переводов в пользу частного лица в том же банке. Банк заблокировал карту, но потребовал возвратить деньги, «взятые» Полиной с кредитной карты.

Часто мошенники используют специальные технические средства для получения сведений с кредитной карты. Самые известные из них – скимминговые устройства для банкоматов, считывающие данные магнитной полосы карты. Также мошенники используют фальшивые терминалы для считывания пин-кода в кафе и торговых точках, устанавливают микрокамеры, записывающие данные карты и комбинацию цифр пин-кода. Получив информацию, мошенники изготавливают дубликат карты, посредством которой происходит списание средств с вашего счета.

К сожалению, сохранность денег на карточном счете не всегда зависит от действий держателей карты. Случается, что деньги с карточных счетов крадут с помощью бесчестных сотрудников банков или похищают персональные данные с серверов банков и организаций, принимающих платежи через интернет.

Правила безопасности при пользовании банковскими картами[2]

Подключите услугу «мобильный банк» и услугу sms-сообщения об операциях по карте, что позволит отслеживать

1 Арт Я. А. FOREX для дураков. Настольная книга спекулянта. – М.: Олимп, Астрель, 2010. – с. 261.

2 Использованы материалы учебного курса «Финансовая грамотность».

движение средств по карточному счету. Благодаря этому держатель карты сразу узнает о несанкционированной операции по карте и сможет связаться с банком, чтобы заблокировать счет и остановить списание средств.

Не сообщайте пин-код никому. Имейте в виду, что сотрудники банка никогда не запрашивают у клиентов пин-код, CVC-код и полный номер карты. Сотрудник банка может попросить назвать персональные данные держателя карты (ФИО, паспортные данные) и кодовое слово, выбранное при заключении договора.

Никогда не отправляйте в одном электронном сообщении все персональные данные банковской карты (номер, срок действия, CVC-код).

Если это необходимо сделать, разделите их на несколько сообщений и потом обязательно удалите с телефона. При этом CVC-код предпочтительнее продиктовать по телефону.

Если поступил звонок или sms-сообщение от банка с незнакомого вам номера, либо не реагируйте на него, либо позвоните по известному вам телефону банка для разъяснений.

Не сообщайте никому логин и пароль к личному кабинету интернет-банка и по возможности не сохраняйте их на компьютере для автозаполнения.

В магазинах и банкоматах, даже если поблизости никого нет, вводите пин-код, прикрывая клавиатуру рукой, чтобы исключить возможность копирования сведений (например, установленными микрокамерами).

Запишите или запомните телефон «горячей линии» вашего банка на случай, если понадобится срочно заблокировать карту из-за кражи или утери. Если карта застряла в банкомате, заблокируйте ее, не отходя от банкомата – так как это может быть результатом мошеннической уловки, а как только вы отойдете от банкомата, ее вытащат и снимут деньги.

Прежде чем воспользоваться банкоматом, проверьте панель и корпус на наличие посторонних, не характерных накладок и устройств. Имейте в виду: по статистике МВД, чаще всего мошенники прикрепляют скимминговые устройства в местах, которые выглядят наиболее безопасными – в офисах банков.

По возможности используйте карту для оплаты покупок только в крупных торговых сетях, салонах, интернет-магазинах и системах бронирования крупных авиакомпаний. Особенно, если речь идет о покупках за границей. Будет очень сложно доказать, что вы не совершали платеж или совершали его на меньшую сумму, если деньги были списаны во время зарубежного путешествия.

Для покупок через Интернет заведите отдельную карту. Оптимальный вариант – виртуальная предоплаченная карта на сумму предполагаемой покупки. Также можно использовать дебетовую карту, которая не используется для хранения и регулярного получения денежных средств – нужную сумму для оплаты через интернет переводите на нее непосредственно перед осуществлением операции. Кредитную карту для расчетов через интернет лучше вообще не использовать.

«При должной расстановке приоритетов информирование населения о правилах совершения безопасных транзакций позволяет значительно сократить риски понести финансовые убытки клиентами банков и позволит повысить доверие к финансовой системе в целом».[3]

Что делать, если с банковской карты похищены денежные средства?

Если банковская карта была украдена или потеряна, если с банковской карты тем или иным способом были похищены денежные средства, в первую очередь необходимо позвонить в банк и попросить заблокировать карту. Банк должен сделать это незамедлительно. Если вы получили уведомление о несанкционированных операциях по карте, об это также надо незамедлительно предупредить банк.

Пример: Виктор обнаружил, что у него в метро вытащили кошелек, в котором находилась банковская карта. Он тут же позвонил в банк, чтобы заблоки-

---

3 Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация» / Янин Д. Д. и др. / Под. ред. Тайца М. Ю. – М: Министерство финансов Российской Федерации, 2016. – с. 125.

ровать карту, но в банке «зависла» компьютерная сеть и потребовалось больше двух часов, чтобы доступ к счету был закрыт. За это время денежные средства со счета были переведены на электронный кошелек. Первоначально банк отказался возмещать украденные средства, но тогда Виктор попросил представить запись телефонного разговора с сотрудником банка (все звонки на «горячую линию» банка обычно записываются). По времени звонка установили, что снятие средств произошло после заявления о необходимости заблокировать карту. Деньги Виктору были возвращены.

По российскому законодательству[4] услуга, которую оказывает банк, должна быть безопасной при обычных условиях использования. Поэтому в тех случаях, когда списание денежных средств произошло без участия владельца карты или при отсутствии его вины (кража данных, недобросовестные действия сотрудников банка, нарушение банком процедур списания средств и т. п.), денежные средства должны быть возвращены клиенту.

Если кража денег с карточного счета происходит из-за неопытности или доверчивости держателя карты, ему придется добиваться возврата денег через суд и доказывать, что средства были списаны со счета необоснованно. В судебной практике закрепилось правило, по которому необоснованным может быть признано списание средств клиента в размере, превышающем указанную в платежном документе сумму платежа, а также списание денег со счета без соответствующего платежного документа либо с нарушением требований законодательства[5].

Поэтому, если клиенту удается представить доказательства того, что он не нарушал правил пользования картой (не терял ее, не передавал сведения с карты третьим лицами) и не давал банку указаний о проведении банковской операции (например, платеж совершен без процедуры идентификации клиента (без использования CVC-кода или СМС-сообщений) или давал указание о списании меньшей суммы (вот для чего нужно сохранять чеки при оплате в кафе и магазинах), то списанные денежные средства банк вернет и еще заплатит проценты за пользование средствами за весь период (с момента списания до даты возврата).

Кредиты, кредитные брокеры

Одна из распространенных мошеннических схем состоит в получении кредитов и займов по подложному паспорту, несмотря на то, что в каждом банке выстроена своя система безопасности[6]. Обычно чужие документы используют при оформлении потребительских кредитов на покупку товаров и услуг непосредственно в месте покупки товара, где документы заемщика проверяются только визуально.

Нередко участником мошеннической схемы является и кредитный менеджер банка, задача которого «не заметить» различия между фотографией в паспорте и тем, кто его предъявил.

В этой схеме используются украденные и потерянные паспорта, паспорта умерших людей, однако могут использоваться и паспорта людей, которые неосмотрительно доверили свой основной документ чужим людям, например, для оформления договора в медицинских, туристических, финансовых компаниях.

Посредническая деятельность – также распространенный вид обмана на рынке кредитования.

Подробное описание разных вариантов кредитных афер содержит книга Я. А. Арта «Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги»:

«Фальшивая консультация. За небольшую сумму вам распечатают список и ко-

4 Статья 7 Закона РФ «О защите прав потребителей».

5 П.21 Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации №13, Пленума ВАС РФ №14 от 08.10.1998 (ред. от 24.03.2016) «О практике применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о процентах за пользование чужими денежными средствами».

6 К примеру, банк «Хоум-Кредит» в кредитный договор включает фото клиента, сделанное при оформлении договора. Практически во всех банкоматах установлены камеры, на которых виден человек, снимающий денежные средства с кредитной карты и т. п.

ординаты банков, которые вы можете бесплатно скачать с любого банковского портала в Интернете. Или перескажут условия кредита, которые точно также бесплатно можно изучить на сайте интересующего вас банка.

Фальшивые поручители. За 5–10 тысяч рублей посредник предоставляет вам «профессиональных» поручителей для получения кредита. На первый взгляд, невинная ситуация, но если обман вскроется, ваша кредитная история будет безнадежно испорчена. А так как подобные «поручители» чаще всего уже «засвечены» в «черных списках» банков, то вам почти гарантирован отказ в ссуде и попадание в эти самые списки.

Фальшивая комиссия. Посредник подал за вас заявку в банк, а теперь требует с вас 10 процентов от суммы выданного вам кредита, сделав вид, что ссуда получена при его помощи. На самом деле, вы получили бы этот кредит и без посторонней помощи.

Фальшивая взятка в банк. Посредник берет с вас некую сумму якобы на взятки сотрудникам банка, в который вы обратились за кредитом.

Использование вашего паспорта. Мошенник под видом брокера делает вид, что формирует вашу кредитную заявку и снимает копию с вашего паспорта (или просит его «Оставить на сутки в нашем офисе»). Ксерокопия паспорта или сам паспорт (например, при утере) используется для оформления кредита на подставное лицо. Чтобы избежать этого, эксперты советуют при утере паспорта тут же заявлять в милицию и брать справку об утере документа.

Использование документов клиента. Мошенники оформляют на ваше имя кредит, который получают подставные лица. Вам же сообщают, что банк отказал в выдаче кредита. Через какое-то время в банке начинают требовать от вас погасить кредит. Конечно, доказать, что денег вы не получали, возможно, но это будет стоить времени и нервов».[7]

Один из самых распространенных видов мошенничества, связанного с кредитными брокерами, состоит в подделке документов для тех, кому банки отказывают в выдаче кредитов по причине испорченной кредитной истории, отсутствия или недостатка стабильного дохода. «Черные брокеры» представляют банку фальшивые справки о доходах от имени подставной фирмы-однодневки с указанием номера телефона для проверки сведений о работе. В случае звонка из банка для проверки предоставленных сведений мошенник подтверждает, что клиент, действительно, работает в этой организации на указанной должности. Некоторые «черные брокеры» берутся подтасовать результаты проверки кредитной истории с помощью сообщников в банке.

В случае если обман вскроется, клиент «черного брокера» попадет в «черный список» заемщиков и вряд ли сможет когда-нибудь получить кредит. Кроме того, подделка документов в России уголовно наказуема, и ответственность за предоставление банку недостоверных сведений несет не кредитный брокер, а получатель кредита, который подписывал заявку на кредит и своей подписью подтвердил достоверность представленных сведений. В зависимости от полученной суммы за такое правонарушение могут привлечь к ответственности по ст. 327 Уголовного кодекса РФ за использование заведомо подложного документа, по которой предусмотрено наказание в виде лишения свободы сроком до шести месяцев или по ст. 159 УК РФ за мошенничество, по которой предусмотрено наказание в виде лишения свободы сроком до 10 лет.

Еще одна распространенная схема кредитного мошенничества тоже рассчитана на людей, которым банки отказывают в выдаче кредита или которым деньги нужны срочно. Мошенник предлагает оформить на себя кредит на товар, а взамен заемщик получает наличные. При этом стоимость товара значительно превышает нужную сумму, но мошенник обещает, что выплатит недостающие деньги. На самом деле придется погасить полную сумму долга. По аналогичной схеме мошенник предлагает за плату взять

7 Арт Я.А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги. – М.: Астрель, 2012. – с. 235.

для него кредит, уверяя, что по какой-то причине не может его получить, но погашать будет за свой счет. Естественно, получив кредитные средства, мошенник скрывается, а жертва выплачивает чужой долг с процентами.

Как вариант, мошенник может предложить оформить кредит на большую сумму, чем нужно заемщику, чтобы он за плату «поделился» с человеком, который нуждается в деньгах, но не может сам получить кредит. И в этом случае мошенник скрывается с деньгами, а жертва выплачивает полную сумму кредита.

Как защититься от кредитных мошенников

Никому не оставляйте свой паспорт. Если с вашего паспорта делают копию, поинтересуйтесь целью копирования и судьбой копии (где она будет храниться), попросите при вас расписаться на копии и поставить штамп той организации, которая эту копию сделала. Это правило распространяется и на другие документы, удостоверяющие личность человека (права, различные удостоверения личности).

Проверяйте свою кредитную историю – из нее можно узнать, не числятся ли за вами кредиты, которые вы не оформляли. Раз в год каждый может бесплатно ознакомиться со своей кредитной историей. «Если заемщик не согласен с информацией, которая содержится в его кредитной истории, он может написать заявление в БКИ с требованием перепроверить эти сведения. По закону БКИ обязаны это сделать в течение месяца. На время этой проверки информация в кредитной истории помечается как «оспариваемая». А далее либо банк, в который обратится БКИ, подтвердит вашу правоту, либо вам откажут в исправлении сведений. В последнем случае, если вы уверены, что вы все же правы, можно пожаловаться в Центробанк…».[8]

Если в кредитной истории обнаружится информация о кредитах, которых вы не получали, можно также обратиться в банк, выдававший кредит, и потребовать показать вам кредитное досье[9]. Если в документах стоит не ваша подпись, обращайтесь в полицию с заявлением о мошенничестве.

Внимательно читайте договор с кредитным брокером, нужно четко понимать, какие обязанности он берет на себя и за что получает деньги. Платить следует только за выполненные услуги.

Не поддавайтесь на обещания «легких» или «быстрых» денег с помощью сомнительных схем.

Страхование

Мошенничество на рынке страхования было распространено всегда. В советские годы клиенты инсценировали угоны машин, падеж скота, пропажу застрахованных ценностей или предметов искусства. Но в тот период на рынке страхования действовала только одна страховая компания, и отследить тех клиентов, которые хоть единожды попытались компанию обмануть, было несложно. Развитие частного сектора страховых услуг и новые технологии за короткий срок сформировали криминальный бизнес на страховании. Рассмотрим распространенные способы обмана.

Продажа недействительного полиса

Страховой полис – это финансовый документ, оформленный на бланках строгой отчетности. Во всех страховых компаниях следят за их сохранностью. Все полисы имеют уникальные номера и передаются страховым агентам по актам, в которых содержатся номера переданных полисов. Непроданные или поврежденные (испорченные) полисы возвращаются в страховую компанию также по актам. Однако случаи утраты или кражи полисов происходят практически во всех компаниях.

8 Арт Я.А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги. – М.: Астрель, 2012. – с. 247.

9 Кредитное досье – папка с документами, собранными банком в отношении выданного кредита. В кредитном досье содержатся оригиналы заявления на выдачу кредита, кредитного договора, документы, представленные заемщиком в подтверждение дохода и (или) имущества, платежи по погашению кредита, а также документы, подтверждающие целевое использование кредита, если кредит носит целевой характер.

При этом агент может стразу не поставить страховую компанию в известность о краже (например, потому что сам ее не сразу обнаружил). С целью выявления пропажи страховые компании обычно один раз в месяц проводят сверку по номерам полисов. При выявлении недостачи страховых полисов по факту утраты начинается проверка, а утраченные номера незамедлительно передаются в Российский союз автостраховщиков (РСА) и публикуются для сведения страхователей на официальном сайте РСА.

Продажа поддельного страхового полиса

Мошенники пользуются тем, что далеко не все потребители имеют представление о том, как должен выглядеть бланк страхового полиса, и выдают вместо полиса некую бумагу с печатью, по которой получить страховое возмещение нельзя. Обычно такие полисы стоят дешевле, чем настоящие.

Но такая экономия приводит к плачевным последствиям. При возникновении страхового случая по такому полису возмещение не выплатят. А если страховая компания сможет доказать, что страхователь знал о поддельности полиса, его могут привлечь к ответственности по ст. 327 Уголовного кодекса РФ за использование заведомо подложного документа, по которой предусмотрено наказание в виде лишения свободы сроком до шести месяцев.

Неправильно заполненный страховой полис

Иногда договоры страхования ОСАГО оформляются при покупке автомобиля до регистрации в ГИБДД, и в этом случае данные о государственном регистрационном номере машины вносятся в полис позже, «от руки». Раньше это разрешалось, но сейчас страховые компании считают любые записи, внесенные после оформления полиса, недопустимыми и признают такие полисы недействительными. Но страховые агенты «забывают» предупредить об этом клиентов. В итоге, когда возникает страховой случай, выясняется, что полис недействителен, и страховая компания отказывает в выплате страховки.

Разновидность такого вида мошенничества – заполнение только одного экземпляра страхового полиса. По правилам страховой полис заполняется в двух экземплярах, один из которых остается у страхователя, а второй передается в страховую компанию. Мошенник отдает заполненный экземпляр полиса страхователю и предлагает расписаться на пустом бланке второго экземпляра, обещая заполнить его позже, чтобы не задерживать клиента. Однако во втором экземпляре агент указывает совсем другие сведения о страхователе или об автомобиле для того, чтобы стоимость страховки была ниже. Разницу между суммой, уплаченной страхователем и суммой, указанной в полисе, переданном в страховую компанию, агент присваивает. Такая разница в данных расценивается как предоставление страхователем страховщику ложных или неполных данных, и полис будет признан недействительным, а выплата по нему производиться не будет.

Правила безопасности

При выборе страховой компании заранее проверьте историю ее деятельности, репутацию, изучите отзывы клиентов. Если возникла необходимость срочно заключить договор страхования и приходится обращаться в первый попавшийся офис, обязательно попросите предъявить вам лицензию на осуществление страховой деятельности. При этом обратите внимание, на какой именно вид страхования выдана лицензия (имущественное, личное, автострахование и т. д.).

Страхователь должен помнить, что страховой полис является финансовым документом, исправления в нем, даже заверенные подписью или печатью, не допускаются. В том случае, если агент при оформлении полиса допустил ошибку, он должен оформить страхователю новый полис, а испорченный перечеркнуть и сдать в страховую компанию.

При оформлении страхового полиса проверьте правильность заполнения всех реквизитов. Если вы приобретаете полис для поездки за рубеж, сравните на-

писание вашей фамилии с данными в заграничном паспорте.

Изучите правила страхования[10] и страховой полис. Информация, которая там указана (о страховых случаях, порядке выплаты страхового возмещения и др.) должна соответствовать тому, что пообещал вам страховой агент.

Обратите внимание на основания к отказу от страховой выплаты. Очень часто именно в этот раздел правил вносятся оговорки, которые лишают страхователя права получить страховое возмещение.

Пример: Валерия при получении ипотечного кредита застраховала свою жизнь на случай, если не сможет выплачивать кредит из-за потери дохода в связи с болезнью. Через какое-то время ей сделали операцию на позвоночнике, из-за возникших осложнений установили инвалидность. Валерия обратилась в страховую компанию, но та отказала в выплате страховки, сославшись на то, что в правилах страхования есть пункт, по которому страховое возмещение не выплачивается, если инвалидность возникла в связи с заболеванием, которое существовало до заключения договора страхования вне зависимости от того, знал страхователь о наличии такого заболевании или нет[11].

СМС-мошенничество

О том, что не надо отвечать на sms-сообщения, поступающие с неизвестных номеров и уж тем более не перезванивать по этим номерам, известно даже детям. Но и мошенники не стоят на месте и придумывают все новые и новые способы завладеть чужими деньгами.

«Ошибка» при пополнении счета

Вам приходит sms-сообщение о поступлении на счет небольшой суммы денег (50–100 рублей). Через несколько минут раздается звонок от человека, который утверждает, что ошибся номером и случайно перевел вам деньги. Извиняется за неудобства и просит вернуть ошибочно зачисленную сумму. На самом деле никакие деньги вам не поступали, а sms-сообщение послано специальной компьютерной программой. И переводить вы будете свои деньги. Если вы попали в такую ситуацию, то вернуть деньги через оператора будет невозможно. Вы сами отправили деньги на чужой номер. Единственная возможность – обратиться в полицию с заявлением о мошенничестве. Но из-за суммы в 100–150 рублей мало кто пойдет в полицию. На это и рассчитывают мошенники.

«Позвони мне»

На телефон приходит sms-сообщение с текстом, который вынуждает позвонить по указанному в нем номеру или перейти по ссылке на сайт. Иногда вызывает: «Напоминаем о необходимости погасить долг», «Списание с вашей карты одобрено», «Ваш телефонный номер выиграл автомобиль» и т. п. Если человек перезванивает, то он обычно попадает на платный номер, и с его счета списывается солидная сумма. Иногда вместо телефонного номера в сообщении указывается ссылка, переход по которой активирует вирус, и с его помощью злоумышленники получают доступ к информации в памяти телефона, в том числе доступ к мобильному банку.

Правила безопасности

По возможности не открывайте sms-сообщения, поступающие с неизвестных номеров.

Никогда не перезванивайте по номеру, указанному в sms-сообщении, поступившем с незнакомого номера.

Прежде чем переводить кому-то ошибочно зачисленную сумму, проверьте баланс своего телефона, действительно ли деньги были зачислены на счет.

Пин-коды и пароли от банковских карт и электронных кошельков в памяти телефона следует записывать таким образом, чтобы вирусным программам было сложно их распознать.

---

10 Правила страхования – нормативный документ, утвержденный приказом руководителя страховой компании, в котором описаны страховые риски, порядок внесения страховой премии, процедуры получения страхового возмещения и другие нюансы взаимоотношений со страховой компанией.

11 Из практики адвокатов Коллегии адвокатов Московской области «Сила Права».

Кредитные кооперативы

Кредитный кооператив – это некоммерческая финансовая организация, созданная для финансовой взаимопомощи. Все члены кооператива платят взносы и получают за это процентный доход. В случае необходимости член кооператива может получить заем под проценты. Как правило, процентная ставка выше, чем в банке.

Наиболее распространены две схемы мошенничества, связанные с деятельностью кредитного кооператива. Они похожи и построены на обмане доверия членов кооператива.

Самая простая схема состоит в том, что мошенники объявляют об организации кредитного кооператива, привлекают денежные средства, а затем исчезают с деньгами до того момента, когда надо выплачивать проценты.

Вторая схема построена на использовании принципа «финансовой пирамиды»: на первом этапе обязательства по выплате процентного дохода членам кооператива выполняются только за счет притока новых клиентов.

Как только касса кооператива перестанет пополняться за счет новых клиентов, выплата дохода прекращается, и организаторы кооператива исчезают вместе с его кассой.

Правила безопасности

Отличительным признаком мошеннической организации, замаскированной под кредитный кооператив, будет агрессивная реклама услуг кооператива, существенно более выгодных, чем у других.

Прежде чем стать членом кредитного кооператива, ознакомьтесь с его учредительными документами. В соответствии с требованиями законодательства кредитный кооператив должен быть зарегистрирован в форме потребительского кооператива. Поэтому если в уставе сказано, что организация действует в какой-то другой форме, например, ООО или ЗАО, ее деятельность незаконна.

Управляют кредитным кооперативом выборные органы – правление, наблюдательный совет, ревизионная комиссия. Состав этих органов должен быть в открытом доступе.

Прежде чем вступить в кооператив, выясните уровень членских вносов и периодичность их внесения, условия приема денежных средств, формы договоров, насколько свободен доступ к отчетности, наличие резервного фонда, правила привлечения денежных средств пайщиков, в каком порядке устанавливается плата за пользование займами.

Кредитный кооператив обязан состоять в саморегулируемой организации (СРО), без этого он не имеет права привлекать средства пайщиков. Поэтому нужно обязательно проверять, входит ли выбранный вами кредитный кооператив в СРО.

Мошенничество в микрофинансовых организациях

Самый распространенный обман на рынке микрофинансирования – маскировка реальной процентной ставки по займу. Заемщику предлагается кредит под 1% в день. При этом заемщик даже не задумывается о том, что 1% в день = 365 (!!) процентов годовых. Еще один рекламный прием – указание конкретной суммы платежа: «Вы платите всего 20 рублей в день». И снова заемщик не производит никаких расчетов и не понимает, что при сумме займа в 5000 рублей годовая процентная ставка превысит 100%.

Часто в договоре займа указываются несоразмерно высокие штрафные санкции за нарушение сроков возврата займа или уплаты процентов. Поскольку большинство клиентов микрофинансовых организаций не читают договор, они не понимают, на какие кабальные условия согласились, пока не приходит время платить штраф.

«Уровень финансовой грамотности клиентов микрофинансовых организаций остается крайне низким. По данным опроса интернет-портала Zaim.com, большая часть заемщиков не умеет определять наиболее выгодную ставку по займу. Более 18% заемщиков МФО, принявших участие в опросе, ставят свою подпись, не прочитав договор займа. Около 23% респондентов подписывают договор сразу

после прочтения, даже если какие-то моменты остаются для них непонятными».[12]

Однако с 1 января 2017 года и величина процентов, и величина штрафов по микрозаймам ограничена законодательно: если микрозайм был выдан на год, то сумма начисленных по нему процентов не может быть выше трехкратного размера самого займа, а сумма штрафа не может превышать двукратную сумму непогашенной части кредита.

Следует учесть, что эти ограничения соблюдают не все организации, которые выдают микрозаймы. Некоторые МФО могут работать вне правового поля и использовать неосведомленность своих клиентов, чтобы продолжать начислять огромные проценты и штрафы.

Также под микрофинансовые организации часто маскируются криминальные структуры, которые обманным путем отбирают у заемщиков квартиры под видом оформления залога по микрозайму. Наиболее распространена мошенническая схема, основанная на невнимательном отношении к содержанию документов, которые подписывает заемщик, чтобы получить деньги. Вместо договора о залоге имущества заемщику дают подписать договор купли-продажи или дарения. В некоторых случаях заемщику открыто предлагают заключить договор дарения или купли-продажи якобы в качестве залога по займу, уверяя, что такой договор будет действовать только на период погашения кредита. Заемщик передает мошенникам свидетельство о регистрации права собственности на квартиру, после чего она переходит в собственность мошенника, заемщика выселяют через суд, а недвижимость выставляют на продажу. При этом доказать факт мошенничества почти невозможно.

Правила безопасности

Законопослушные микрофинансовые организации входят в реестр МФО, который опубликован на сайте Центрального банка РФ. Поэтому, прежде чем обратиться в МФО, проверьте: включена ли эта организация в реестр.

Посмотрите, в каких условиях работает МФО, есть ли у нее офис и стационарный телефон, имеется ли общедоступный сайт организации, как давно она действует на рынке, можно ли получить текст договора займа и ознакомиться с ним до подписания договора.

Если переговоры с заемщиками ведутся только по мобильному телефону, все встречи происходят в метро, на улице или в кафе – это явные признаки незаконного характера бизнеса.

Заработки «на рынке Forex»[13]

Forex – это международный валютный рынок, участниками которого являются центральные банки государств, коммерческие и инвестиционные банки, брокеры и дилеры. В общественных местах, в СМИ, в Интернете часто можно видеть рекламу высокого заработка на рынке Forex. При этом дилерская компания обещает бесплатное обучение и консультации.

При этом сказочные заработки на Forex могут быть всего лишь приманкой мошенников, цель которых – выманить деньги, на которые человек собирается торговать валютой. После бесплатных семинаров или консультаций, которые проводят, чтобы войти в прямой контакт с потенциальной жертвой, организаторы обучения убеждают открыть у них счет для торговли на Forex. При этом программа для торговли, которую устанавливает клиент, только имитирует торговлю на валютной бирже, на самом деле деньги поступают на счет мошенников. Поэтому клиент в конечном итоге теряет все деньги. Даже если клиент захочет прекратить торговлю, пока у него еще остаются деньги на счете, велика вероятность того, что свои средства он вернуть не сможет.

Правила безопасности

С 1 октября 2015 года форекс-дилеры в обязательном порядке должны всту-

12 Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация» / Янин Д. Д. и др. / Под. ред. Тайца М. Ю. – Министерство финансов Российской Федерации, 2016. – с. 115.

13 Использованы материалы учебного курса «Финансовая грамотность».

пить в саморегулируемую организацию (СРО). В обязанности СРО входит создание компенсационного фонда для осуществления выплат непрофессиональным участникам рынка в случае банкротства форекс-дилера.

Прежде чем начать торговлю на Forex на настоящие деньги, потренируйтесь на учебной торговой платформе с виртуальными деньгами – многие форекс-дилеры предоставляют такую возможность.

Рискуйте суммой, которую не жалко потерять, не используйте для торговли все свои сбережения.

Для торговли на Forex предпочтительнее выбирать брокеров со стажем работы хотя бы несколько лет и устоявшейся репутацией на рынке.

Способы распознания и меры безопасности

Действия в случае, если вы стали жертвой мошенничества

Описано выше в связке с описанием видов мошенничества.

Защита персональных данных

Персональными данными считается любая информация, которая прямо или косвенно идентифицирует физическое лицо.

Примеры персональных данных:

- фамилия, имя, отчество;
- пол, возраст;
- физиологические особенности человека;
- образование, квалификация, профессиональная подготовка и сведения о повышении квалификации;
- состояние здоровья и сексуальная ориентация;
- принадлежность лица к конкретной нации, этнической группе, расе;
- место жительства;
- привычки и увлечения, в том числе вредные (алкоголь, наркотики и др.);
- семейное положение, наличие детей, родственные связи;
- факты биографии и предыдущая трудовая деятельность (место работы, размер заработка, судимость, служба в армии, работа на выборных должностях, на государственной службе и др.);
- религиозные и политические убеждения (принадлежность к религиозной конфессии, членство в политической партии, участие в общественных объединениях, в т. ч. в профсоюзе, и др.);
- финансовое положение (доходы, долги, владение недвижимым имуществом, денежные вклады и др.);
- деловые и иные личные качества, которые носят оценочный характер.

Зачастую мошеннические схемы строятся на незаконном использовании чужих персональных данных. Поэтому один из ключевых способов обезопасить себя от посягательств мошенников – это защитить свои персональные данные. Для этого нужно соблюдать ряд несложных правил.

Никогда не отдавайте свой паспорт чужим людям, в том числе каким-либо организациям, даже на короткое время. Если требуют предоставить копию паспорта, попросите сразу же поставить на ней подпись сотрудника и штамп организации – это позволит определить происхождение копии в случае ее использования для мошеннических действий.

Никогда не используйте в качестве паролей легко угадываемые слова: свои имя или дату рождения либо имя и дату рождения кого-то из близких людей, номер своего телефона – эти данные несложно узнать, поскольку они фигурируют в анкетах, которые каждый заполняет, так или иначе, при приеме на работу, при оформлении заграничного паспорта, заявки на кредит и т. п.

Нельзя использовать для пароля комбинацию простых символов (например, 1234), а также букв и цифр, которые на клавиатуре расположены рядом (например, ОЛДЖ), поскольку такие пароли легко подобрать.

Чем длиннее и разнообразнее пароль, тем труднее его «взломать» (например, вряд ли кому-то удастся подобрать пароль «vfvj3ljhjufz»). Так как абстрактные наборы букв и цифр запоминать сложно, придумывайте систему, по которой только вы можете этот пароль вспомнить в любом месте. К примеру, можно использовать в качестве пароля отчество вашей первой учительницы, набранное

на русском языке, но при латинской раскладке клавиатуры (Это может выглядеть например, вот так «Utyhb [jdyf».

Некоторые люди не надеются на свою память и предпочитают записать пароль (чтобы не забыть). Действительно, запомнить все пароли бывает затруднительно. Нежелательно хранить пароли в компьютере или телефоне, подключенным к интернету, их могут украсть с помощью вирусных программ. Лучше всего хранить пароли записанными на бумаге в надежном месте.

Не используйте одинаковые пароли для регистрации на разных сайтах. Взломав одну учетную запись, злоумышленники непременно попытаются использовать данный пароль для получения доступа к другим вашим учетным записям.

В целях повышения безопасности желательно хотя бы раз в шесть месяцев менять пароли к своим учетным записям.

Завершая работу на сайте, требующем авторизации, например, в личном кабинете сайта «Госуслуги» или в интернет-банке, всегда пользуйтесь функцией «выход», не закрывайте сайт просто так.

Если вам пришлось работать за чужим компьютером, никогда не сохраняйте набранные пароли. Даже за своим компьютером стоит сохранять пароли лишь на тех сайтах, случайный доступ на которые чужих людей не причинит вам вреда (например, на форумах, где вы общаетесь с друзьями).

Правила обработки данных различными организациями

Требования к сбору, хранению, систематизации, накоплению, извлечению, уточнению, блокированию и уничтожению персональных данных граждан определяет Федеральный закон от 27.07.2006 №152-ФЗ «О персональных данных».

Обработка персональных данных – это любые действия, которые совершаются с этими данными вручную или с использованием средств автоматизации: сбор, запись, систематизация, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение, использование, передача (распространение, предоставление, доступ), обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение. Все организация и физические лица, осуществляющее обработку персональных данных, обязаны соблюдать требования законодательства, установленные для операторов персональных данных.

Закон устанавливает несколько общих принципов обработки персональных данных:

- обработка персональных данных должна соответствовать заранее определенным и известным конкретным целям сбора этих данных. Например, если персональные данные собирались для заключения кредитного договора, то их использование для других целей, например, для рассылки рекламных предложений о новых предложениях банка, является недопустимым;
- запрещается объединение баз данных, которые содержат сведения, обработка которых осуществляется в целях, несовместимых между собой. Например, нельзя объединять базу данных налоговых органов и базу данных медицинской организации о состоянии здоровья граждан, потому что эти сведения обрабатываются в разных целях;
- обрабатывать персональные данные можно только с согласия владельца этих данных. За нарушение этого правила предусмотрена административная и имущественная ответственность оператора персональных данных. Согласие лица на обработку его данных должно быть явно выражено, а в некоторых случаях обработка данных допускается лишь при наличии письменного согласия;
- обработке подлежат только персональные данные, которые отвечают целям их обработки. Содержание и объем обрабатываемых персональных данных должны соответствовать заявленным целям обработки. Обрабатываемые персональные данные не должны быть избыточными по отношению к заявленным целям. При обработке персональных данных должны быть обеспечены точность персональных

данных, их достаточность, а в необходимых случаях и актуальность по отношению к целям обработки персональных данных. Оператор должен принимать необходимые меры либо обеспечивать их принятие по удалению или уточнению неполных или неточных данных.

- хранение персональных данных должно осуществляться в форме, позволяющей определить субъекта персональных данных, не дольше, чем этого требуют цели обработки персональных данных, если срок хранения персональных данных не установлен федеральным законом, договором, стороной которого, выгодоприобретателем или поручителем по которому является субъект персональных данных. Обрабатываемые персональные данные подлежат уничтожению либо обезличиванию по достижении целей обработки или в случае утраты необходимости в достижении этих целей, если иное не предусмотрено федеральным законом.

Операторы и иные лица, получившие доступ к персональным данным, не имеют права раскрывать или передавать их третьим лицам или распространять без согласия субъекта персональных данных, если иное не предусмотрено федеральным законом. Оператор персональных данных обязан обеспечить конфиденциальность данных, в том числе путем создания механизмов защиты от несанкционированного доступа третьих лиц.

Субъект персональных данных, который считает, что его права были нарушены (например, не была обеспечена конфиденциальность данных), может требовать привлечения оператора к административной ответственности, а также требовать возмещения убытков, причиненных нарушением правил обработки персональных данных и компенсации морального вреда.

Некоторые персональные сведения можно собирать только с соблюдением дополнительных ограничений для того, чтобы не допустить дискриминации по отношению к гражданам. Например, нельзя включать в анкеты о приеме на работу пункты о национальной и расовой принадлежности, о религиозных или политических убеждениях и др., если это не обусловлено характером предлагаемой работы.

Пример: Ж.А.Ф. обратился в суд с иском к компании по трудоустройству. Он указал, что заключил с компанией соглашение о содействии трудоустройству и заполнил анкету, в которой в том числе была информация о его электронном адресе. Через некоторое время на электронный адрес истца стали поступать предложения рекламного характера. Ж.А.Ф. обратился в компанию с требованием прекратить использование его электронного адреса в рекламных целях, но рассылка рекламы продолжилась. В суде ответчик не смог подтвердить согласие Ж.А.Ф. на обработку его данных в рекламных целях, и суд удовлетворил заявленные требования о взыскании убытков и компенсации за причиненный моральный вред.

Согласно статье 85 Трудового кодекса РФ, под персональными данными работника понимается информация, необходимая работодателю в связи с трудовыми отношениями и касающаяся конкретного работника. Следовательно, работодатель не может требовать от работника предоставления персональных сведений, которые не связаны с осуществлением его трудовой деятельности в конкретной организации.

В действующем законодательстве прямо не установлено, что фотография относится к персональным данным. Однако работодатель не может использовать фотографию работника без его согласия, поскольку, согласно ст. 152.1 Гражданского кодекса РФ, обнародование и дальнейшее использование изображения гражданина допускаются только с его согласия.

Роль СМИ в повышении осведомленности граждан о способах мошенничества и его распознания

Мошенничество существует с глубокой древности, и это должно приучить людей к тому, чтобы с подозрением воспринимать чересчур заманчивые пред-

ложения. Однако вера в чудеса прочно укоренилась в людях независимо от того, каким образованием или жизненным опытом они располагают.

Лучший способ противодействия мошенничеству в сфере финансов – информирование населения и повышение уровня его финансовой грамотности. И здесь основной вклад принадлежит средствам массовой информации.

«Финансово образованные потребители лучше подготовлены к тому, чтобы самим защищать свои интересы и сообщать органам власти о возможных неправомерных действиях финансовых посредников, что делает их менее уязвимыми в случае мошенничества и злоупотреблений».[14]

Наиболее популярны в СМИ публикации о мошенничестве, которое отличают либо крупные суммы похищенного, либо массовость обмана: обман при сделках купли-продажи квартир, похищение денег с банковских карт, продажа фальшивых и недействительных страховых полисов, финансовые пирамиды.

В России очень тяжело повышать уровень готовности населения к самозащите от мошенничества, причем в силу менталитета россиян. Доброта и доверчивость людей, вера в «авось» и «а вдруг?», вера в чудо – фундамент, на котором строится большинство видов мошенничества. Ярким примером служит история финансовой пирамиды МММ, созданной Сергеем Мавроди в 1994 году. Несмотря на многочисленные публикации, телесюжеты, теле- и радиопередачи, разоблачающие его, как мошенника, осужденного за свои действия, и около 15 млн пострадавших, в 2011 году около 600 тыс. человек в России, Белоруссии и Молдавии стали вкладчиками новой финансовой пирамиды, созданной Мавроди. Более того, несмотря на быстрый крах второй пирамиды Мавроди, в 2012 году нашлись люди, которые вложили деньги в третью по счету МММ. А в 2016 году Мавроди объявил о создании новой финансовой пирамиды, и нет сомнений, что жажда «легких денег» снова привлечет множество людей.

Именно поэтому в задачи СМИ входит сегодня ликвидация юридической безграмотности, являющейся самой по себе питательной средой для мошенничества.

К сожалению, любая публикация на тему мошенничества появляется постфактум и не всегда актуальна. Представители правоохранительных органов и коммерческих служб безопасности обычно готовы поделиться информацией со СМИ только после того, как тот или иной вид мошенничества приобретает массовых характер.

Что касается сообщений граждан, ставших жертвами или свидетелями мошенничества, их информация, хотя и наиболее оперативная, остается для журналиста, как правило, лишь поводом для начала расследования. Большинство жертв обмана могут описать только последовательность произошедшего с ними, и не всегда полностью. Сама механика и алгоритм противоправного действия при этом часто остаются нераскрытыми, что снижает уровень эффективности журналистского материала.

Следует отметить и тот факт, что далеко не всегда специалисты по борьбе с мошенническими схемами готовы сотрудничать с прессой. Ведь мошенник применяет свою схему до тех пор, пока она остается нераспознанной, и продолжает работать. Предавая гласности детали и схемы обмана, мы даем знак преступнику, что пора искать новые техники. Таким образом, цепочка мошенничества выходит на новый виток, обогащенная «передовым инструментарием». Аналогичным образом поступают и адвокатские службы, предлагающие защиту от мошенничества на основе юридических фактов и договоров. Для них знание техники мошенничества «изнутри» – своего рода ноу-хау, позволяющее зарабатывать деньги.

Тем не менее тема ловкачей остается важной для СМИ и актуальной для читателя, поскольку свои схемы мошенники стремятся применять неоднократно в на-

14 Зеленцова А.В., Блискавка Е.А., Демидов Д.Н. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – с. 13.

дежде на беспечность и неосведомленность людей.

Наибольший вклад в информирование населения о существующих способах мошенничества вносят электронные издания, поскольку их отличают наиболее широкие возможности привлечения читателей к соавторству и, как следствие, оперативность.

Примером такого издания может служить специализированный сайт «Энциклопедия мошенничества» (http://moshenniks.ru/), посвященный описанию как наиболее распространенных, так и малоизвестных способов мошенничества, и советам, как от них уберечься. Недостатком ресурса является отсутствие строгих правил модерации (редактирования сообщений), в силу чего качество публикуемых материалов не всегда оказывается на высоте.

Взаимодействие СМИ с правоохранительными органами по раскрытию финансовых мошенничеств

В соответствии с российским законодательством средства массовой информации могут легально осуществлять поиск, получение, производство и распространение массовой информации в обществе. СМИ играют важную роль в информировании населения о деятельности мошенников в сфере финансов, однако в работе прессы наблюдаются и негативные тенденции.

Определенная категория СМИ (т. н. желтая пресса) публикует недостоверные факты или необъективные утверждения, заведомо предполагающие повышенное внимание со стороны читателей. Также некоторые СМИ за плату размещают заказные материалы в интересах каких-нибудь лиц или организаций, нарушая этические нормы журналистики. Другая проблема заключается в том, что СМИ предпочитают публиковать материалы, рассказывающие не о достижениях органов правопорядка, а исключительно о недостатках в их работе.

Эти и другие проблемы взаимодействия органов правопорядка и средств массовой информации свидетельствуют о необходимости выстраивания партнерских отношений между ними, что, в конечном счете, способствует повышению эффективности деятельности этих общественных институтов и развитию правового государства. При этом главными инициаторами в следовании модели партнерских и доверительных взаимоотношений правоохранительных органов со СМИ, общественными объединениями, населением должны выступать именно органы и подразделения МВД России, действуя в соответствии с российским законодательством в направлении взаимодействия со средствами массовой информации.

К числу основных принципов взаимодействия органов внутренних дел со СМИ необходимо отнести следующие: законность, открытость, публичность, диалог, сотрудничество и партнерство, доверие, социальная ответственность. Следование этим принципам предполагает постоянный обмен информацией, ориентированность на потребителей информации, акцент на диалог, активное проведение пресс-конференций, онлайн-конференций, круглых столов, встреч руководителей с журналистами, гражданами и др.

В то же время существуют определенные ограничения при освещении проводимых оперативно-розыскных мероприятий. Важно понимать, что открытость МВД в этом вопросе регулируется российским законодательством. Представителям служб информации и связей с общественностью приходится руководствоваться в своей работе такими понятиями, как «тайна следствия» и «служебная тайна». По этой причине не всегда пресс-центры МВД готовы обнародовать подробности конкретных преступлений и ход их расследований.

Ограничения для СМИ по доступу и раскрытию персональных данных

«Субъект персональных данных принимает решение о предоставлении своих персональных данных и дает согласие на их обработку своей волей и в своем интересе…» А зачем человеку давать информацию о себе, какой ему в этом интерес? Объясняется просто. Публичным людям

это дает популярность, общественный авторитет, повышает рейтинг. Политики, бизнесмены готовы платить за появление в прессе материалов о себе, и не только во время предвыборной кампании. Имидж – одно из слагаемых успеха и бизнеса, и политики.

Но в журналистском арсенале есть не только положительные материалы (пресс-релизы, очерки, зарисовки), но и критика, расследования. Журналисты анализируют служебную деятельность представителей министерств и ведомств и решения, принимаемые чиновниками, критикуют органы власти всех уровней и финансово-промышленные группы, разоблачают коррупцию.

Закон РФ от 27.12.1991 №2124–1 «О средствах массовой информации» регламентирует обязанности журналиста относительно распространения информации о частной жизни людей: «Журналист обязан получить согласие (за исключением случаев, когда это необходимо для защиты общественных интересов) на распространение в СМИ сведений о личной жизни гражданина от самого гражданина или его законных представителей» (п. 5 ст. 49).

Понятно, что герой коррупционного скандала не даст согласие на публикацию своей фамилии «своей волей и в своем интересе». К искам о защите чести и достоинства, о клевете или о защите деловой репутации он добавит иск о нарушении прав субъекта персональных данных. Это еще один возможный риск при «осуществлении профессиональной деятельности журналиста».

Закон о СМИ позволяет использовать персональные данные без согласия их владельца, если это необходимо для защиты общественных интересов. Понятие общественного интереса сформулировано в Постановлении Пленума Верховного суда РФ «О практике применения судами Закона Российской Федерации «О средствах массовой информации» от 15 июня 2010 года, №16». В частности, Верховный суд указывает что «под общественным интересом» следует понимать «не любой интерес, предъявляемый аудиторией, а, например, потребность общества в обнаружении и раскрытии угрозы демократическому правовому государству и гражданскому обществу, общественной безопасности, окружающей среде. К таким интересам, к примеру, относится информация, связанная с исполнением своих функций должностными лицами и общественными деятелями. Соответственно, сообщение подробностей частной жизни лица, не занимающегося какой-либо публичной деятельностью, под данное исключение не подпадает».

Именно фактор общественного, а не частного интереса и должен стать определяющим в ситуации, когда журналист принимает решение о публикации тех или иных материалов, содержащих сведения о приватной жизни людей. При осуществлении профессиональной деятельности журналист обязан уважать права, законные интересы, честь и достоинство граждан и организаций.

«От возможных проблем, связанных с нарушением закона о персональных данных, журналиста может оградить соблюдение закона «О средствах массовой информации» №2124–1. Журналист имеет право: искать, запрашивать, получать и распространять информацию; копировать, публиковать, оглашать или иным способом воспроизводить документы и материалы при условии соблюдения прав на интеллектуальную собственность; производить записи, в том числе с использованием средств аудио- и видеотехники, кино- и фотосъемки. При получении информации от граждан и должностных лиц ставить их в известность о проведении аудио- и видеозаписи, кино- и фотосъемки. Без всяких опасений можно собирать материалы о любом человеке, если они были опубликованы в открытой печати».[15]

В соответствии со ст. 41 Закона РФ «О средствах массовой информации» редакция не вправе разглашать в распространяемых сообщениях и материалах сведения, предоставленные гражданином с условием сохранения их в тайне. За

15 Деловая журналистика /А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 523.

разглашение конфиденциальной информации лицом, получившим доступ к такой информации в связи с исполнением служебных или профессиональных обязанностей, установлена административная ответственность в виде штрафа до 5 тыс. рублей в соответствии со статьей 13.14 КоАП РФ.

Свободный доступ граждан к информации ограничивается правом каждого отдельного человека на неприкосновенность частной жизни, личную и семейную тайну, защиту своей чести и доброго имени.

Охрана личной жизни поддерживается всеми правовыми документами: нормами международного права, Конституцией РФ, уголовным, гражданским, специализированным законодательством.

«Уголовным кодексом предусмотрено наказание за незаконный сбор или распространение сведений о частной жизни лица, составляющих его личную или семейную тайну, без его согласия либо распространение этих сведений в публичном выступлении, публично демонстрирующемся произведении или средствах массовой информации. Ответственность – штраф, либо обязательные работы на срок от 120 до 180 часов, либо исправительные работы на срок до одного года, либо арест на срок до четырех месяцев. Неправомерный доступ к охраняемой законом компьютерной информации, если это деяние повлекло уничтожение, блокирование, модификацию либо копирование информации, наказывается штрафом, либо исправительными работами на срок от шести месяцев до одного года, либо лишением свободы на срок до двух лет».[16]

Редакция не вправе разглашать в распространяемых сообщениях и материалах сведения, прямо или косвенно указывающие на личность несовершеннолетнего, совершившего преступление либо подозреваемого в его совершении, а равно совершившего административное правонарушение или антиобщественное действие, без согласия самого несовершеннолетнего и его законного представителя.

Редакция не вправе разглашать в распространяемых сообщениях и материалах сведения, прямо или косвенно указывающие на личность несовершеннолетнего, признанного потерпевшим, без согласия самого несовершеннолетнего и (или) его законного представителя.

За нарушение правил распространения персональных данных установлена административная ответственность в виде административного штрафа до 10 тыс. рублей в соответствии со статьей 13.11 КоАП РФ. Также вполне возможно предъявление иска о защите чести, достоинства и (или) деловой репутации, опровержении сведении и взыскании компенсации за причиненный моральный вред.

Поэтому на журналиста, который собирается распространить какие-либо персональные данные, законом о СМИ возложена обязанность предупредить руководство издания о возможных исках.

Уполномоченным органом по защите прав субъектов персональных данных является Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). В его основные задачи входит:

- обеспечение контроля и надзора за соответствием обработки персональных данных требованиям законодательства Российской Федерации в области персональных данных;
- ведение реестра операторов, осуществляющих обработку персональных данных, а также проверка сведений, содержащихся в уведомлении об обработке персональных данных;
- рассмотрение обращений субъектов персональных данных, а также принятие в пределах своих полномочий решений по результатам их рассмотрения.
- Актуальность защиты прав субъектов персональных данных косвенно подтверждается результатами рассмотрения обращений граждан по вопросам, связанным с нарушением СМИ их прав и законных интересов как субъ-

16 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – с. 522.

ектов персональных данных. Например, персональные данные жителей одного из районных центров Карелии, имеющих задолженность по квартплате, были распространены в газете «Вестник ОКС» без их письменного согласия. В другой районной газете были опубликованы фотографии детей и семейных пар с указанием их имен и дат рождения, что обеспечило доступ неограниченного круга лиц к персональным данным физических лиц.

- Такие действия СМИ противоречат требованиям ч. 1 ст. 6, ст. 7 Федерального закона «О персональных данных». По вышеуказанным фактам органами прокуратуры по Республике Карелия были внесены представления об устранении нарушений законодательства о персональных данных.
- Таким образом, закон и этические нормы профессии журналиста ратуют за то, чтобы не публиковать сведения, касающиеся частной сферы. Как сказал один известный политик, «человек должен иметь свое личное пространство, куда можно войти только по приглашению».

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Расширенная заметка «В Новосибирске получил срок глава финансовой пирамиды» (портал РБК, 14.12.2016) на портале РБК – типичный образец этого жанра. Такие заметки широко распространены как в деловых, так и в массовых СМИ при освещении темы финансового мошенничества. Публикации главным образом иллюстрируют деятельность правоохранительных органов и служат призывом к населению проявлять бдительность. Такого рода публикации общего характера практически не влияют на повышение финансовой грамотности читателей и не способствуют развитию навыков самозащиты граждан от мошенников.

В то же время подобные статьи вызывают повышенный интерес у читательской аудитории и повышают рейтинг издания.

Язык и стиль заметки полностью соответствуют требованиям делового издания. Оперативным поводом служит сообщение о вынесении приговора финансисту Евгению Оленеву, который, по данным следствия, создал финансовую пирамиду и обманул около сотни человек. Заметка сообщает о количестве жертв мошенника и об объеме нанесенного им ущерба со ссылкой на официальный источник. Подробно описываются ход расследования и судебного разбирательства. Уделено внимание и мерам, направленным на возмещение ущерба потерпевшим.

Дано в общих чертах описание мошеннической схемы. «Евгений Оленев начал свою финансовую деятельность в Новосибирске в 2013 году. Тогда им были открыты офисы финансовой группы «Русский капитал» и компании «Кредит-Брокер-Сервис». Оленев предлагал облегчить долговое бремя перед банками и снять все обязательства по кредитам всего за пятую часть от суммы долга. Итоговая стоимость таких финансовых услуг для клиентов компаний мошенника составляла 20–35% от суммы кредита и 5 тысяч рублей за внесение денежных средств на кредитные счета».

Источник: *http://nsk.rbc.ru/nsk/freenews/5850bada9a7947704590c42d*

Экспертное интервью «Вынуть деньги из-под «пирамиды». Как спасти свои вклады?» («Аргументы и Факты», 03.03.2017) в газете «Аргументы и Факты» представляет собой образец публикации прикладного, просветительского характера, имеющей высокую общественную значимость. Тема интервью актуальна, так как в период экономического спада и снижения уровня жизни население особенно уязвимо для мошенников.

Как распознать мошенников и можно ли вернуть отнятые ими деньги, рассказал Марат Сафиулин, управляющий Федеральным общественно-государственным фондом по защите прав вкладчиков и акционеров. Эксперт сообщил: «Для того чтобы смягчить последствия финансовых потерь, в 1995 году по указу президента был образован Федеральный обществен-

но-государственный фонд по защите прав вкладчиков и акционеров, основная задача которого – выплата пострадавшим денежных компенсаций. Компенсации выплачиваются только по обязательствам компаний, включённых в специальный реестр. В реестре на сегодняшний день – 518 юрлиц и индивидуальных предпринимателей, которые привлекали деньги населения и при этом нарушали законодательство».

Одна часть интервью посвящена описанию схемы действий, с помощью которых пострадавшие от финансовых пирамид могут получить компенсацию за нанесенный мошенниками ущерб, а также размеру компенсации. Другая часть интервью разъясняет, как распознать финансовую пирамиду и не стать жертвой мошенников.

Для публикаций такого рода большое значение имеет доступное изложение – оно позволяет усвоить важную информацию самому широкому кругу читателей, в том числе наименее образованной и, соответственно, наиболее уязвимой его части. Заголовок нельзя назвать броским или интригующим, и все же он привлекает внимание.

Источник: http://www.aif.ru/money/mymoney/vynut_dengi_iz-pod_piramidy_kak_spasti_svoi_vklady

Заметка «Эксперты спрогнозировали резкий рост краж денег с банковских карт» электронной газеты «Лента.ру» (электронная газета «Лента.ру», 17.01.2017) относится к числу наиболее распространенных типов публикаций о финансовом мошенничестве. В основе таких публикаций лежат данные статистики, которые вызывают интерес читателей: «В 2017 году число краж денег с банковских карт в России может вырасти по сравнению с предыдущим годом на 30 процентов до 135–140 тысяч случаев».

Большинство публикаций подобного рода содержат разнообразные сведения о количестве и динамике преступлений, результатах работы правоохранительных органов и т. п., но почти никогда не приносят пользы, представляя собой голую констатацию фактов.

Однако заметка в «Лента.ру» выступает с предостережением для читателей. По мнению экспертов, рост преступлений провоцирует «…халатность самих пользователей, которые не соблюдают элементарные правила безопасности, необходимые при пользовании банковскими услугами в интернете».

Дополнительно сообщается, какого именно рода преступления совершаются чаще всего, что должно побудить читателей повысить бдительность в тех ситуациях, где риск оказаться жертвой мошенников особенно высок.

Источник: https://lenta.ru/news/2017/01/12/theft/

Литература:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395–1-ФЗ «О банках и банковской деятельности». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27, ст. 4295.
2. Закон РФ от 27.12.1991 № 2124–1 «О средствах массовой информации». // Ведомости Съезда народных депутатов и Верховного совета РФ. – 1992. – № 7. – ст. 300.
3. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ» О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 28. – ст. 2790.
4. Федеральный закон от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2006. – № 31. – ст. 3451.
5. Федеральный закон от 18.07.2009 № 190-ФЗ «О кредитной кооперации». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2009. – № 29. – ст. 3627.
6. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2010. – № 27. – ст. 3435.

7. Федеральный закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27. – ст. 4223.
8. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 51. – ст. 6673.
9. Федеральный закон от 29.12.2014 № 460 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2015. – № 1. – ст. 13.
10. Воронцова С. В. Преступления в сфере электронных расчетов и платежей. Правовые и организационно-тактические основы противодействия. – М.: Юркомпани, 2015. – 336 с.
11. Арт Я. А. Внятное руководство для обычного человека, где, как и на что взять деньги. – М.: Астрель, 2012. – 320 с.
12. Арт Я.А. FOREX для дураков. Настольная книга спекулянта. – М.: Олимп, Астрель, 2010. – 283 с.
13. Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. – М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – 112 с.
14. Деловая журналистика / А. В. Афанасьева, М. В. Блинова, Д. А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – 728 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Перечислите наиболее распространенные виды финансового мошенничества.
2. Как распознать мошеннические действия, связанные с банковскими картами, sms-мошенничеством?
3. Что общего у мошенников, которые маскируются под кредитные кооперативы и Forex-дилеров?
4. Для каких целей мошенники могут использовать похищенные персональные данные?
5. Что следует предпринять, если стало известно, что неизвестное лицо оформило на ваше имя кредит?
6. Как законодательство определяет понятие «персональные данные»? Приведите примеры персональных данных.
7. Как защитить свои персональные данные?
8. Какие ограничения установлены законодательством для обработки персональных данных?
9. Какое исключение позволяет СМИ распространять персональные данные? Особенности использования этого исключения.
10. С какими сложностями сталкиваются СМИ в своей деятельности по повышению осведомленности населения о способах мошенничества и его распознания?

В НОВОСИБИРСКЕ ПОЛУЧИЛ СРОК ГЛАВА ФИНАНСОВОЙ ПИРАМИДЫ

Портал РБК, 14.12.2016

С учетом срока, который Оленев отбыл под домашним арестом и под стражей, он проведет в колонии порядка полутора лет. Фото: pixabay.com

Новосибирский суд вынес приговор финансисту Евгению Оленеву, который, по данным следствия, создал финансовую пирамиду и обманул около сотни человек. На суде он сетовал на мировой финансовый кризис и проблемы в семье

Евгений Оленев начал свою финансовую деятельность в Новосибирске в 2013 году. Тогда им были открыты офисы финансовой группы «Русский капитал» и компании «Кредит-Брокер-Сервис». Оленев предлагал облегчить долговое бремя перед банками и снять все обязательства по кредитам всего за пятую часть от суммы долга. Итоговая стоимость таких финансовых услуг для клиентов компаний мошенника составляла 20–35% от суммы кредита и 5 тысяч рублей за внесение денежных средств на кредитные счета.

По заверениям Оленева, такая схема работала благодаря талантливому инвестированию денежных средств в высокодоходные проекты. Как сообщила РБК Новосибирск помощник прокурора Заельцовского района Дарья Нестерова, исполнять обязательства перед клиентами Оленев не намеревался, а его организации в принципе не осуществляли предпринимательскую деятельность. «Это типичная финансовая пирамида. С февраля 2013 года по июль 2014 года таким образом Оленеву удалось обмануть больше 90 клиентов в Новосибирске. Общая сумма ущерба достигла 22 млн 987 тысяч 978 рублей», – комментирует Нестерова дело экс-финансиста.

Летом 2015 года против Оленева возбудили уголовное дело по статье о мошенничестве в особо крупном размере. В июле 2015 года Оленева поместили под домашний арест, а потом взяли под стражу. Финансовый махинатор оформил явку с повинной и даже частично возместил ущерб. Дело Оленева рассматривал Заельцовский районный суд Новосибирска. По словам Дарьи Нестеровой, судебное заседание откладывалось, поскольку Оленев просил дать ему время для возмещения финансового ущерба потерпевшим. Ущерб действительно был сокращен. Сумма возмещения Оленевым составила около 14 тысяч рублей и уменьшила количество потерпевших на одного человека.

Прокурор просил для мошенника четыре года колонии. Судья Заельцовского райсуда Сергей Косилов учел смягчающие обстоятельства и приговорил 50-летнего Оленева к трем годам колонии общего режима.

В срок будет засчитан домашний арест и пребывание под стражей, то есть в колонии экс-глава финансовой компании «Кредит-Брокер-Сервис» проведет около полутора лет. На суде сам Оленев сетовал на мировой финансовый кризис и проблемы в семье, а также уверял в намерениях выплатить ущерб пострадавшим в течение трех лет.

Иски от 95 оставшихся пострадавших будут рассматриваться судом в гражданском порядке. По словам Дарьи Нестеровой, судом приняты обеспечительные меры в виде наложения ареста на имущество осужденного – автомобиль «Инфинити» и прицеп к легковой машине. Судя по примерной стоимости озвученного имущества, за каждый отданный мошеннику рубль пострадавшие получат в лучшем случае по 10 копеек.

ВЫНУТЬ ДЕНЬГИ ИЗ-ПОД «ПИРАМИДЫ». КАК СПАСТИ СВОИ ВКЛАДЫ?

Что нужно, чтобы вкладчики и акционеры могли получить денежную компенсацию и сколько денег можно вернуть?

«Аргументы и Факты», 03.03.2017

Создатель МММ Сергей Мавроди строит новые финансовые пирамиды в Африке, в то время как в России граждан продолжают обманывать его последователи.

Как распознать мошенников и можно ли вернуть отданные им деньги, АиФ.ru рассказал **Марат Сафиулин, управляющий Федеральным общественно-государственным фондом по защите прав вкладчиков и акционеров.**

Виктория Гудкова, «АиФ.ru»: Как и где получить деньги тем, кто вложился в финансовые пирамиды? Какие документы для этого нужны?

Марат Сафиулин: Для того чтобы смягчить последствия финансовых потерь, в 1995 году по указу президента был образован Федеральный общественно-государственный фонд по защите прав вкладчиков и акционеров, основная задача которого – выплата пострадавшим денежных компенсаций. Компенсации выплачиваются только по обязательствам компаний, включённых в специальный реестр. В реестре на сегодняшний день – 518 юрлиц и индивидуальных предпринимателей, которые привлекали деньги населения и при этом нарушали законодательство. Среди них есть широко известные «пирамиды»: «Русский дом Селенга», «Тибет», «Русская недвижимость», «Властилина», «Золотая лига», «РеалАвтоГрупп», «Газнефтеэкспорт», а также большое число менее «знаменитых» мошеннических структур. Если гражданин пострадал от действий компании, включённой в реестр, то ему для получения компенсации надо зарегистрироваться. Для этого необходимо лично посетить офис фонда в Москве или уполномоченную организацию в регионах России, их список также представлен на сайте фонда. При себе необходимо иметь подлинники документов, подтверждающих принадлежность и размер вклада, и реквизиты собственного банковского счета, куда после проверки документов будет перечисляться компенсация.

В отношении многих юридических и физических лиц продолжается проверка, реестр регулярно пополняется. Поэтому если вы не нашли в нём «свою пирамиду», то вполне возможно, что она будет включена в реестр позднее.

– Какой процент от суммы можно вернуть?

– Максимальный размер компенсации составляет 25 тысяч рублей, а для вкладчиков-ветеранов и инвалидов ВОВ – 100 тысяч рублей. Компенсация не может превышать размер вклада (без учёта процентов). По вкладам, которые были сделаны до 1 января 1998 года, компенсации выплачиваются с учётом деноминации. Если, например, вы вложили в 1995 году в пирамиду 10 миллионов рублей, то можете рассчитывать на выплату до 10 тысяч рублей.

Всего за годы деятельности фонда компенсации на общую сумму почти 2 миллиарда рублей получили 1,8 миллиона человек.

– Всем ли возвращают деньги?

– Если ваша «пирамида» включена в реестр, и у вас есть все необходимые документы, подтверждающие потерю денег, то оснований для отказа быть не может. Правда, следует иметь в виду, что при определении размера компенсации будут учитываться выплаты, которые ранее были произведены самими компаниями, ликвидационными комиссиями, конкурсными управляющими и т. п.

– Как распознать «пирамиду»?

– Главный признак – это обещание высокой доходности. Если вам предлагают вложения существенно более выгодные, чем в среднем на рынке, то это должно вас насторожить.

Какую доходность считать слишком высокой? Сегодня настораживать должны вклады в банках выше 10–11% годовых,

доходность вложений в кредитный потребительский кооператив (КПК) – выше 22%, доходность инвестиций микрофинансовых компаний – выше 30% (помните, что МФК не имеют права привлекать инвестиции граждан в сумме менее 1,5 миллионов рублей). Эти ставки отличаются от среднего уровня, что, как правило, означает существенно более высокий риск вложений. Обещания определённой доходности инвестиций в акции и в рынок Forex запрещены законом: если вам кто-то сулит гарантированные высокие проценты от вложений в эти рыночные инструменты, то лучше воздержаться от этих «заманчивых» предложений.

Обязательно следует проверять легальность финансовой деятельности компании. Сегодня это сделать достаточно просто: на сайте Банка Россиивы найдёте список всех банков с действующими лицензиями, а также реестры микрофинансовых организаций, кредитных потребительских кооперативов, профессиональных участников рынка ценных бумаг, форекс-дилеров. Отдавать деньги организациям, которые находятся вне этих списков, очень рискованно.

Кроме того, «пирамиды» можно распознать по ряду косвенных признаков:

- «громкие» названия компаний, которые часто созвучны самым известным финансовым и производственным организациям;
- отсутствие на сайтах информации об учредителях и учредительных документов;
- отсутствие информации о финансовых результатах, непрозрачная структура активов, в которые вложены деньги инвесторов;
- агрессивная реклама, использование сетевых методов маркетинга и т. п.

ЭКСПЕРТЫ СПРОГНОЗИРОВАЛИ РЕЗКИЙ РОСТ КРАЖ ДЕНЕГ С БАНКОВСКИХ КАРТ

Электронная газета «Лента.ру», 17.01.2017

В 2017 году число краж денег с банковских карт в России может вырасти по сравнению с предыдущим годом на 30 процентов до 135–140 тысяч случаев. Об этом в четверг, 12 января, пишет газета «Известия» со ссылкой на исследование аналитического центра Zecurion.

В качестве причины эксперты называют халатность самих пользователей, которые не соблюдают элементарные правила безопасности, необходимые при пользовании банковскими услугами в интернете. «Аудитория клиентов интернет- и мобильного банкинга растет, а уровень осведомленности пользователей по вопросам безопасности снижается», – констатирует Владимир Ульянов, руководитель Zecurion.

Мошенники чаще всего атакуют компьютеры с помощью вирусов-троянов и получают дубликаты SIM-карт, на которые приходят одноразовые пароли для подтверждения операций, установили специалисты.

В 2016 году число краж средств с банковских карт из-за халатности владельцев вырос по сравнению с предыдущим годом на 43 процента и достигло 107 тысяч случаев. В декабре 2016 года заместитель начальника главного управления безопасности и защиты информации Банка России Артем Сычев сообщил, что суммарные потери российских банков и их клиентов от интернет-мошенников с начала 2016 года составили два миллиарда рублей.

Деловая игра «Финансовые кризисы»

1. Тема: «Финансовые кризисы»

2. Цель тренинга: саморефлексия участников на тему «Личное поведение в условиях экономического кризиса», выработка индивидуальной стратегии поведения в условиях нестабильности.

3. Ключевые задачи тренинга:

- Познакомить участников с природой кризисов.
- Рассмотреть последствия кризиса на примерах воздействия на разные категории населения.
- Провести игровой блок.
- Провести анализ игры.
- Сформулировать тезисы стратегии поведения во время кризиса.
- Рассмотреть институт банкротства.

4. Тайминг: 2 академических часа.

Приветствие.

Вступление: Кто? Что? Зачем? Как?

Ведущий: В экономике любой страны случаются периоды, которые характеризуются неустойчивостью, возникают финансовые кризисы.

Ведущий:

Что вы думаете по поводу экономической ситуации в стране и в мире? Каковы, по-вашему, причины сложившейся ситуации? ***(Шеринг с аудиторией).***

Как эта ситуация отражается на каждой категории населения? (Каждая группа отвечает по очереди, как их персонажи себя чувствуют во время кризиса).

Чувствуете ли вы на себе какие-либо последствия? Давайте запишем ***топ-10*** *последствий кризиса для обычного человека* ***(если есть доска или флипчарт, ведущий записывает ответы аудитории).***

Как вы думаете, на какие последствия вы не можете повлиять? На какие – можете? (Ведущий записывает ответы на доске или флипчарте).

Ведущий:

Кризис – непременный процесс развития любой системы. Рост и развитие сменяются спадом или стагнацией экономической активности в течение нескольких лет, затем вновь начинается фаза роста. Это циклический процесс, подъемы и спады чередуются, сменяют друг друга. Циклы могут существенно отличаться друг от друга по продолжительности и интенсивности. Нет точной формулы, чтобы можно было рассчитать кризис по длительности и временную последовательность экономических циклов. По своей нерегулярности экономические циклы больше напоминают изменения погоды.

Ведущий: *Как вы думаете, есть ли в кризисе позитивные моменты?*

(Шеринг с группой, группа отвечает).

Кризис по природе своей прогрессивен. Кризис – это своего рода «проверка на прочность», он позволяет выявить слабые элементы системы. Как следствие, слабые элементы либо устраняются, либо модифицируются и переходят в новом качестве в следующий этап.

Следовательно, кризис при всей его болезненности – необходимый элемент прогресса.

Ведущий: *Какие кризисы в нашей стране вы знаете?*

(Шеринг с группой).

Давайте рассмотрим на одном примере. Выделите, пожалуйста, 5 позитивных и 5 негативных, на ваш взгляд, последствий кризиса. (Ведущий записывает).

Ведущий:

В кризис отдельно взятый человек может повлиять на свое поведение, выработать свою собственную стратегию. Представьте, что вам надо написать статью, материал с рекомендациями для разных категорий населения по поведению во время кризиса. Предлагаю вам в игровой форме примерить на себя новую роль. Результаты игры проанализи-

ровать и выстроить свою стратегию поведения.

Игровой блок

Для проведения игры ведущий использует «Концепцию деловой игры «Кризис и финансы».

***Поделить аудиторию на 4 группы. Один человек** от каждой группы выходит к ведущему и тянет карточку с ролью на всю группу. Карточки лежат текстом вниз.*

Роли – Студент, Воспитатель детского сада, Предприниматель, Менеджер.

Информация для участников на карточке:

Студент, 20 лет. Учится в московском вузе, имеет небольшой доход – стипендию и непостоянную, но надежную подработку, накоплений не имеет, но может отказаться от части трат и их сделать.

Доходы: 10 000 руб.

Расходы: базовые нужды – 8 000 руб., развлечения и досуг – 2 000 руб.

Воспитатель детского сада, 45 лет. Имеет среднее образование, стабильный небольшой доход, накоплений за предыдущий период не делал, сейчас сделать не может, поскольку выплачивает потребительский кредит. Планирует в этом году сыграть свадьбу.

Доход: 20 000 руб.

Расходы: базовые нужды – 10 000 руб., платежи по кредиту – 10 000 руб.

Предприниматель, 38 лет. Владелец небольшой фирмы, имеет стабильный доход и денежный капитал. Часть держит на депозите (им в ходе игры распорядиться не может), часть – в акциях (дохода они пока не приносят); обладает свободными средствами, которыми должен распорядиться на первом этапе игры.

Доход: 40 000 руб.

Расходы: базовые нужды – 20 000 руб., расходы на бизнес – 15 000 руб., развлечения и досуг – 5 000. Накопления: 40 000 руб.

Менеджер, 35 лет. Менеджер крупной компании, имеет постоянный высокий доход, выплачивает ипотеку, не имеет накоплений.

Доход: 100 000 руб.

Расходы: базовые нужды – 30 000 руб., ипотека – 20 000 руб., развлечения и досуг – 50 000 руб.

В начале игры все участники должны проанализировать заданные условия и составить перечень возможных рисков для финансового положения, а также стратегию наиболее разумного финансового поведения.

После каждого хода ведущий фиксирует финансовое состояние каждой группы игроков.

После прохождения всех шагов игры участники делают резюме стратегии своего финансового поведения (плюсы и минусы, что бы они хотели изменить), анализируют поведение своих коллег. По условиям рациональной стратегией поведения в кризис является максимальное сбережение средств, использование низкорисковых (депозит) и избегание высокорисковых финансовых продуктов.

Шеринг после игры с каждой группой.

Ведущий:

Что вы думаете по поводу игры? О своем персонаже, его финансовом положении?

Какие стратегии были выигрышными? Какие, наоборот, ухудшили положение? Что бы вы сделали по-другому? Какие рекомендации можете дать этой категории населения? ***(Ведущий записывает).***

Институт банкротства

Ведущий: *В начале занятия мы выделили топ-10 последствий. Одно из последствий, которое наступает в результате непродуманных действий – – финансовая несостоятельность. Человеку сложно или он больше не может отвечать по своим кредитным обязательствам. Что же делать? С 1 октября 2015 года вступил в силу закон, который регулирует процедуру банкротства.*

Слышали ли вы что-нибудь об этом? (Вопросы к аудитории).

Банкротом может быть признан человек, задолженность которого составляет более 500 000 руб. и имеется просрочка по платежам более 3-х месяцев.

При наличии обстоятельств, которые очевидно говорят о несостоятельности гражданина исполнить обязательства в установленный срок, должник имеет право подать заявление о банкротстве

независимо от суммы долга. Для начала процедуры банкротства необходимо обратиться в арбитражный суд, собрать пакет документов, подтверждающих критичное положение заявителя (ФЗ-127 «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002).

Процедура банкротства стоит денег – должнику необходимо заплатить госпошлину 6 000 руб., а также внести на депозит суда 10 000 руб. для вознаграждения финансового управляющего. Более подробно о процедуре банкротства можно познакомиться на портале *http://www.eslibankrot.ru/*

Результатом процедуры банкротства может быть: реализация имущества должника, реструктуризация долгов или мировое соглашение между должником и его кредиторами.

Последствия процедуры банкротства

На протяжении пяти лет после признания банкротом гражданин обязан уведомлять о своем статусе при попытке взять новый кредит. Кроме того, он не сможет самостоятельно подать заявление о банкротстве.

Если в течение этих пяти лет гражданин будет повторно признан банкротом по заявлению кредитора или налоговой службы, правило освобождения от долгов работать не будет.

В течение трех лет с даты признания гражданина банкротом он не сможет работать руководителем или стать учредителем юридического лица.

(Шеринг с группой по результатам занятия).

Концепция деловой игры «Кризис и финансы».

Выработка стратегий поведения в ситуациях экономических кризисов с формированием тезисов для публикации.

Цель игры

Каждому участнику – улучшить или сохранить свое финансовое положение, выстраивая стратегию финансового поведения.

По итогам игры проходит обсуждение целей и мотивов поведения участников, обсуждаются ошибки и оптимальные стратегии.

Роли в игре

Все роли, кроме ведущего, могут быть групповыми и индивидуальными. Выбор роли осуществляется по жребию (кроме ведущего, который должен обладать необходимыми знаниями для модерирования игры).

1) Ведущий. В начале игры рассказывает участникам о цели игры, ролях, ресурсах и инструментах. Объявляет каждый новый этап, рассказывает об изменениях условий (кризис). Информирует участников о возможностях использования различных финансовых инструментов. По ходу игры следит за исполнением ролей участниками, правильным использованием инструментов. Вправе применить специальные инструменты.

2) «Студент». Студент московского вуза, имеющий небольшой доход – стипендию и непостоянную, но надежную подработку, накоплений не имеет, но может отказаться от части трат и их сделать. В момент кризиса работу не потеряет. Целевая аудитория для МФО, кредитных брокеров-мошенников и брокеров Форекса.

Доход: 10 000 руб.

Расходы: базовые нужды – 8 000 руб., развлечения и досуг – 2 000 руб.

3) «Бюджетник». Воспитатель детского сада или медицинский работник со средним образованием, имеющий стабильный небольшой доход, накоплений сделать не может, поскольку выплачивает потребительский кредит. В момент кризиса его реальный доход сократится на 10% из-за роста цен. Планирует в этом году сыграть свадьбу. Целевая аудитория для МФО, кредитных брокеров-мошенников. Потенциальный банкрот.

Доход: 20 000 руб.

Расходы: базовые нужды – 10 000 руб., кредит – 10 000 руб.

4) «Предприниматель». Владелец малого бизнеса, имеет стабильный доход и денежный капитал (часть держит

на депозите (им в ходе игры распорядиться не может), часть – в акциях (дохода они пока не приносят); обладает свободными средствами, которыми он должен распорядиться на первом этапе игры. В момент кризиса потеряет деньги при падении фондового рынка + потеряет 20% дохода из-за снижения спроса на его продукцию. Целевая аудитория для брокеров Форекса, кредитного кооператива, обещающего высокие проценты (кооператив обанкротится).

Доход: 40 000 руб.

Расходы: базовые нужды – 20 000 руб., расходы на бизнес – 15 000 руб., развлечения и досуг – 5 000 руб.

Накопления: свободные средства – 40 000 руб.

5) «Менеджер». Менеджер крупной компании, имеет постоянный высокий доход, выплачивает ипотеку, не имеет накоплений, но может изменить структуру потребления и накопить деньги на первом этапе. В момент кризиса ему понизят зарплату на 15%. Целевая аудитория для брокеров Форекса, кредитного кооператива, обещающего высокие проценты (кооператив обанкротится).

Доход: 100 000 руб.

Расходы: базовые нужды – 30 000 руб., ипотека – 20 000 руб., развлечения и досуг – 50 000 руб.

Шаги в игре

Игра состоит из 5 шагов, которые можно разбить на два этапа:

- докризисный (1, 2 и 3 шага),
- посткризисный (4, 5 шагов).

Каждый шаг – необходимость для участника сделать ход, выбрать инструмент финансового поведения в зависимости от своего положения. Один ход – одно действие, один выбор участника, который в дальнейшем повлияет на исход игры. Действия можно разделить на два вида:

- зависящие от участников (им предоставляется выбор: куда инвестировать свои деньги, брать или не брать кредит/микрозайм, копить или тратить, отказаться или принять предложение ведущего);
- зависящие от ведущего (он может воспользоваться специальными инструментами, вынуждающими участников сделать выбор).

После каждого хода ведущий фиксирует финансовое состояние каждого игрока.

В начале игры все участники должны проанализировать заданные ролью условия и составить перечень возможных рисков для их финансового положения, а также стратегию наиболее разумного финансового поведения. Каждый должен оценить рациональность своих расходов. По условиям игры все игроки могут отказаться от части расходов в пользу сбережений.

Участники знают, что скоро должен наступить кризис, но не знают, когда. Кроме того, они не знают, чем кризис грозит именно им. Задача – в условиях неопределенности выстроить стратегию наибольшего накопления до кризиса (это могут сделать все участники, кроме Бюджетника, он на докризисном этапе должен будет сделать выбор: либо начать откладывать на свадьбу, либо взять на нее кредит или умерить свой аппетит и перенести церемонию на год).

В момент кризиса внешние причины ухудшают положение всех игроков, кроме Студента (см. роли).

Если игроки продемонстрировали разумное поведение, имеют накопления, то ведущий должен будет использовать специальные инструменты – токсичные продукты, сулящие высокий доход (Форекс, кредитный кооператив, кредит только по паспорту через кредитного брокера-мошенника). Если игрок соглашается на такой продукт, через ход он теряет деньги (рынок падает, кооператив банкротится, брокера уличают в мошенничестве).

Инструменты

Для участников (они проинформированы обо всех инструментах).

Накопление и инвестиции:

- банковский депозит (10% годовых),
- домашняя заначка,
- диверсификация сбережений в 3-х валютах (евро, доллары, рубли).

Займы и кредиты:

- микрозайм (2% в день),
- потребительский кредит до 100 тыс. рублей (25% годовых).

Финансовое оздоровление:

- реструктуризация кредита,
- процедура банкротства.

Для ведущего

Специальные инструменты (используются в формате «специальное предложение для игрока», о рисках предупреждается, но акцент на этом не делается, поскольку игрок должен сам оценить риски):

- предложение от кредитного брокера-мошенника: получение кредита до 1 млн рублей со ставкой 15% только по паспорту;
- предложение от кредитного кооператива, находящегося на грани банкротства: вступление в кооператив и размещение средств под 20% годовых;
- предложение по размещению всех свободных средств на рынке Форекс с обещанием высокого дохода.

Результат игры

После прохождения всех шагов игры участники делают резюме стратегии своего финансового поведения (плюсы и минусы, то, что они хотели бы изменить), анализируют поведение своих коллег. По условиям рациональной стратегией поведения в кризис является максимальное сбережение средств, использование низкорисковых (депозит) и избегание высокорисковых финансовых продуктов.

Игра затрагивает темы поведения потребителей в кризис, а также тему защиты от финансового мошенничества. По итогам ее проведения участники могут сформулировать тезисы/советы по финансовому поведению в условиях кризиса для различных социальных групп.

Учебный материал для самостоятельной работы по теме «Защита прав потребителей финансовых услуг» – «Работа с жалобами в редакцию»

Задание 1. Выплата АСВ страхового возмещения по вкладам

У очередного банка отозвана лицензия, уполномоченный по выплате страхового возмещения банк задерживает клиенту банка выплату страхового возмещения от ГК «Агентство по страхованию вкладов» (Агентство) по мотивам необходимости проверки нотариальной доверенности. Насколько правомерны действия банка?[1]

Ответ к заданию 1.

Действия банка неправомерны.

Вся необходимая информация есть на сайте Агентства по адресу: http://www.asv.org.ru/insurance/.

Согласно частям 1, 5 статьи 10 Федерального закона о страховании вкладов[2] представитель вкладчика вправе обратиться в Агентство с требованием о выплате возмещения по вкладам со дня наступления страхового случая до дня завершения конкурсного производства, а при введении Банком России моратория на удовлетворение требований кредиторов – до дня окончания действия моратория.

При обращении в Агентство с требованием о выплате возмещения по вкладам представитель вкладчика представляет:

1) заявление по форме, определенной Агентством;

2) документы, удостоверяющие его личность;

3) *нотариально удостоверенную доверенность от вкладчика.*

На сайте Агентства есть «Примерный текст доверенности на представление интересов вкладчика по вопросу получения страхового возмещения» (*http://www.asv.org.ru/insurance/docs/letter_1.doc*), а также разъяснения по отдельным вопросам, связанным с представительством по доверенности.

В частности, в разделе «Вопросы и ответы»[3] на вопрос №29 *«Можно ли получить страховое возмещение по доверенности на распоряжение денежными средствами во вкладах (на счетах) доверителя в банке?»* АСВ отвечает, что «такая доверенность не дает права на получение страхового возмещения по вкладам. За выплатой может обратиться представитель вкладчика, предъявив нотариально удостоверенную доверенность».

На вопрос №30 *«Что такое генеральная доверенность, и можно ли получить по ней страховое возмещение?»* Агентство отвечает: «Генеральной доверенностью признается доверенность общего характера, в которой содержатся полномочия по распоряжению всем имуществом доверителя, осуществлению его прав и обязанностей в отношении этого имущества, заключению всех разрешенных законом сделок, получению причитающих денег, ценных бумаг, документов и т. п. В соответствии с законодательством Российской Федерации безусловным основанием *для принятия заявления от представителя вкладчика и выплаты ему возмещения по вкладам доверителя является представление им нотариально удостоверенной генеральной доверенности, несмотря на то, что в данной доверенности может отсутствовать прямое указание на право получения представителем возмещения по вкладам доверителя».*

Срок выплат установлен нормами части 4 статьи 12 Федерального закона о страховании вкладов, согласно которым выплата возмещения по вкладам

1 Вопрос составлен по материалам Конференции ЮрКлуба forum.yurclub.ru.

2 Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. №177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».

3 http://www.asv.org.ru/insurance/faq/.

производится Агентством в течение трех рабочих дней со дня представления вкладчиком необходимых документов, но не ранее 14 дней со дня наступления страхового случая.

В ответе на вопрос №35 *«Какую ответственность несет Агентство за невыплату возмещения по вкладам в установленный срок?»* Агентство указывает, что «при невыплате по вине Агентства согласованного возмещения по вкладам в установленный срок вкладчику уплачиваются проценты на сумму невыплаты по ставке рефинансирования, установленной Банком России».

Согласно части 12 статьи 12 Федерального закона о страховании вкладов, прием от вкладчиков заявлений о выплате возмещения по вкладам и иных необходимых документов, а также выплата возмещения по вкладам могут осуществляться Агентством через банки-агенты, действующие от его имени и за его счет.

Указанное означает, что банк-агент осуществляет выплаты и несет ответственность за неисполнение обязательств, в том числе по срокам, в таком же объеме и порядке, как и Агентство.

Задание 2. Кредит в магазине

В банке был взят кредит на покупку товара в магазине, товар покупателем получен не был – по вине магазина. Покупатель через 2 дня, так и не получив товар, идет в банк (кредитный представитель банка в магазине), где брал кредит, и отказывается от кредита. Банк делает возврат и требует у покупателя заплатить проценты за пользование кредитом эти 3 дня. В кредитном договоре нет пункта, оговаривающего условия отказа от кредита, с последующей выплатой процентов за пользование кредитом. Вправе ли банк, если заемщик не был ознакомлен перед заключением договора о возможных последствиях при отказе от кредита, требовать выплаты этих процентов?[4]

4 Вопрос составлен по материалам форума МОО ОЗПП «Общественный контроль».

Ответ к заданию 2.

Ответ определяется совокупностью норм Федерального закона «О потребительском кредите (займе)»[5] и Закона «О защите прав потребителей»[6].

Прежде всего, необходимо разобраться с кредитом и банком.

Согласно частям 1, 2 Федерального закона «О потребительском кредите (займе)», заемщик вправе отказаться от получения потребительского кредита (займа) полностью или частично, уведомив об этом кредитора до истечения установленного договором срока его предоставления. Заемщик в течение 14 календарных дней с даты получения потребительского кредита (займа) имеет право досрочно вернуть всю сумму потребительского кредита (займа) без предварительного уведомления кредитора с уплатой процентов за фактический срок кредитования.

То, что потребитель не получил товар, не значит, что банк не предоставил кредит. Товар был оплачен кредитными средствами, и в этой связи отказ от кредита через 3 дня влечет для потребителя обязанность уплатить банку проценты за фактический срок кредитования, то есть за эти 3 дня.

В вопросе потребителя не указывается, что произошло с договором купли-продажи, был ли он расторгнут, или потребитель будет добиваться поставки оплаченного банком товара.

Такая ситуация предусматривается статьей 23.1 Закона «О защите прав потребителей».

Прежде всего, договор купли-продажи, предусматривающий обязанность потребителя предварительно оплатить товар, должен содержать условие о сроке передачи товара потребителю.

В случае если продавец, получивший сумму предварительной оплаты в определенном договором купли-продажи размере, не исполнил обязанность по пе-

5 Федеральный закон от 21 декабря 2013 г. №353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)».

6 Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. №2300–1 «О защите прав потребителей».

редаче товара потребителю в установленный таким договором срок, потребитель по своему выбору вправе потребовать:

- передачи оплаченного товара в установленный им новый срок;
- возврата суммы предварительной оплаты товара, не переданного продавцом.

При этом потребитель вправе потребовать также полного возмещения убытков, причиненных ему вследствие нарушения установленного договором купли-продажи срока передачи предварительно оплаченного товара.

В случае нарушения установленного договором купли-продажи срока передачи предварительно оплаченного товара потребителю продавец уплачивает ему за каждый день просрочки неустойку (пени) в размере половины процента суммы предварительной оплаты товара.

Неустойка (пени) взыскивается со дня, когда по договору купли-продажи передача товара потребителю должна была быть осуществлена, до дня передачи товара потребителю или до дня удовлетворения требования потребителя о возврате ему предварительно уплаченной им суммы.

Сумма взысканной потребителем неустойки (пени) не может превышать сумму предварительной оплаты товара.

Требования потребителя о возврате уплаченной за товар суммы и о полном возмещении убытков подлежат удовлетворению продавцом в течение десяти дней со дня предъявления соответствующего требования. Таким образом, у потребителя есть выбор действий по защите его законных интересов.

Во-первых, потребитель вправе в претензии продавцу предъявить требование о компенсации выплаченных кредитору денежных средств, так как они могут рассматриваться как убытки потребителя. В претензии лучше написать «убытки, связанные с заключением договора купли-продажи» (см. во-вторых и в-третьих).

Во-вторых, потребитель может удовлетвориться компенсацией выплаченных банку процентов за счет неустойки, которую ему обязан выплатить продавец. Такой вариант можно посоветовать потребителю, так как имеется неоднозначная судебная практика в части того, относятся ли при таких обстоятельствах выплаченные деньги банку к убыткам потребителя, «понесенным вследствие нарушения установленного договором купли-продажи срока передачи предварительно оплаченного товара» (здесь многое зависит от профессионализма представителя продавца и аргументации потребителя, его представителя).

В-третьих, если спор между потребителем и продавцом будет рассматриваться судом, проценты, выплаченные банку, лучше включить в требование компенсации убытков на основании пункта 2 статьи 13 Закона «О защите прав потребителей», так как эта норма не конкретизирует вид убытков, понесенных продавцом. Общее определение убытков дано в пункте 2 статьи 15 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Также необходимо отметить, что если неполучение товара потребителем было связано с его недостатками, то применительно к этой ситуации применяются положения статей 18, 19, 22 Закона «О защите прав потребителей».

Но самое главное, что в последнем случае обязанность продавца компенсировать потребителю проценты на кредит прямо установлено законом, а именно пунктом 6 статьи 24 Закона «О защите прав потребителей»: в случае возврата товара ненадлежащего качества, приобретенного потребителем за счет потребительского кредита (займа), продавец обязан возвратить потребителю уплаченную за товар денежную сумму, а также возместить уплаченные потребителем проценты и иные платежи по договору потребительского кредита (займа).

Задание 3. Пропажа банковского вклада

Гражданин заключил договор банковского вклада «Пенсионный». Потом решил деньги забрать, но оказалось, что деньги сняты со счета. После разбирательств (сначала было написано заявление в банк, а потом в полицию) оказалось,

что хищение совершила сотрудница банка (она подделала подпись клиента и созналась в этом).

Начался суд по защите прав потребителя: что можно потребовать с банка, помимо собственно суммы вклада и процентов по договору? Больше всего интересуют три процента за каждый день просрочки. Банк готов пойти на мировое соглашение.

Уголовное дело было приостановлено по неизвестной причине (точной формулировки нет, но экспертизу подписи в полиции сделали). До обращения в полицию потребитель написал заявление в банк с просьбой разобраться, однако ему дали формальную отписку, а начальник службы безопасности намекал на возможные провалы в памяти истца-пенсионера…[7]

Ответ к заданию 3.

Самым правильным будет дождаться решения полиции по делу, и уже потом принимать решение о способах защиты прав (законного интереса).

В этой связи нужно иметь в виду, что уголовное законодательство дает возможность пострадавшим гражданам в таких ситуациях в рамках уголовного дела предъявить гражданский иск о возмещении вреда и компенсации морального вреда (статья 44 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации). При предъявлении гражданского иска гражданский истец освобождается от уплаты государственной пошлины.

Гражданское законодательство и законодательство о защите прав потребителей в принципе не предполагают такую ситуацию (противоречащую смыслу договорных отношений), поэтому гражданско-правовые нормы могут применяться к описанному казусу опосредованно.

Вклад является очень специфичной услугой, представляя собой деньги как имущество потребителя, переданные на специальное хранение банку (исполнителю услуги). Сам потребитель за размещение вклада не платит, тем не менее отношения носят возмездный характер, поскольку предполагается, что банк извлекает доход от переданных ему денежных средств. Указанное означает, что определить цену услуги в таком случае более чем затруднительно. Кроме того, проблема не в цене, а в том, что ненадлежащее исполнение банком услуг (в смысле сохранности вклада как имущества потребителя) нанесло вред имуществу потребителя.

Поэтому, если прибегнуть к способам защиты прав потребителей, самым подходящим из них будет требование возмещения вреда, право на которое установлено статьей 14 Закона «О Защите прав потребителей».[8]

В случае реализации указанного права через суд потребитель имеет право на 50% штраф от присужденной ему суммы в случае, если банк не удовлетворит его требования добровольно (в досудебном порядке). Верховный Суд Российской Федерации также постановил, что если (применительно к рассматриваемому случаю) банк после возбуждения гражданского дела выплатит ущерб и стороны придут к мировому соглашению, то в этом случае банк освобождается от уплаты штрафа (пункт 47 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 28 июня 2012 г. №17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей»).

Законная неустойка в размере 3% (пункт 5 статьи 28 Закона «О защите прав потребителей») к рассматриваемой ситуации не применяется. Однако пострадавший потребитель вправе предъявить банку требование о компенсации морального вреда (статья 15 Закона «О защите прав потребителей»).

Задание 4. Зарплатные карты и защита прав потребителей финансовых услуг

В Организации N заработную плату перечисляют сотрудникам на зарплат-

7 Вопрос составлен по материалам форума МОО ОЗПП «Общественный контроль» http://forum.ozpp.ru.

8 Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. №2300–1 «О защите прав потребителей».

ные карты. Для этих целей Организация-работодатель заключила договор с Банком о порядке выпуска и обслуживания дебетовых карт Маэстро для сотрудников Организации.

Предмет договора: Банк открывает для сотрудников Организации счета карт, выпускает для держателей карты, обеспечивает обслуживание операций по картам. Банк по поручениям Организации осуществляет зачисление денежных средств на счета карт сотрудников организации, а Организация осуществляет перечисление денежных средств и надлежащее оформление документов. В тексте договора не указано, кто платит за обслуживание карт, однако тарифы за обслуживание идут приложением к Договору.

А вот за обслуживание банком данных карт платят сами сотрудники, то есть плата за обслуживание карт списывается с их счета в безакцептном порядке.

В трудовом договоре (контракте) про порядок выдачи заработной платы ничего не написано. При приеме на работу гражданин пишет два заявления: одно – о приеме на работу, второе – о перечислении его заработной платы на карту. Потом он заполняет форму заявления Банка на изготовление карты на его имя. На обороте этой формы описаны все условия, в т. ч. и те, что плату за годовое обслуживание оплачивает сам владелец карты. В форме заявления он ставит галочку в графе «Со всеми условиями ознакомлен и согласен» и подпись. На практике же сотрудники, в основном, не читают эти условия, а потом выясняется, что они с ними не согласны.

Организация-работодатель не компенсирует сотруднику издержки по обслуживанию данной карты, мотивируя это тем, что тот, кто пользуется, тот и платит за обслуживание, так что после увольнения сотрудник может забрать эту карту себе и дальше самостоятельно строить свои взаимоотношения с банком. Понятно, что можно отказаться от получения заработной платы на карту. Но если сотрудника устраивает такой порядок получения, и он просто не хочет платить за обслуживание, ведь потом эта карта будет ему не нужна. Как поступить в таком случае?

Возникла конкретная ситуация. Гражданин устроился работать в организацию и, проработав 10 дней, уволился. При приеме на работу он написал заявление о выдаче ему зарплатной карты. Уволился же, так и не получив карты, хотя Банк ее изготовил через день после его увольнения. Сотрудник эту карту не получал и не активировал. Деньги на эту карту ему не перечислялись. С того момента прошло два с половиной года, и теперь к бывшему сотруднику Организации Банк предъявил требование о погашении платы за обслуживание зарплатной карты, пени и прочего.

Насколько это правомерно?[9]

Ответ к заданию 4.

Неправомерно. В данном случае права работников (и одновременно потребителей финансовых услуг) нарушили Организация-работодатель и Банк.

Хозяйственный учет организации-работодателя может быть организован таким образом, чтобы заработная плата выплачивалась только безналичным способом. Требования к формам оплаты труда установлены трудовым законодательством, и каких-либо ограничений в отношении договоренностей работника и работодателя о выплате заработной платы на банковский счет (на карту) в нем не установлено (см., в частности, статью 131 Трудового кодекса Российской Федерации).

Однако такие ограничения вытекают из общих требований гражданского законодательства. Согласно статье 308 ГК РФ[10] обязательство не создает обязанностей для лиц, не участвующих в нем в качестве сторон (для третьих лиц). В случаях, предусмотренных законом, иными правовыми актами или соглашением сторон, обязательство может создавать для

9 Вопрос составлен по материалам форума МОО ОЗПП «Общественный контроль» http://forum.ozpp.ru.

10 Гражданский кодекс Российской Федерации.

третьих лиц ПРАВА в отношении одной или обеих сторон обязательства.

Указанное означает, что договор, заключенный Организацией-работодателем с Банком о порядке выпуска и обслуживания дебетовых карт Маэстро для сотрудников Организации не обязывает сотрудников вступать в договорные отношения с Банком по поводу эмитируемых ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ-РАБОТОДАТЕЛЯ банковских карт, даже если последние выпущены на имя сотрудников Организации-работодателя.

Это напоминает использование сейфовых ячеек. Работодатель арендует секцию, и раздает ключи от ячеек своим сотрудникам. Банк по поручению работодателя раскладывает зарплату по ячейкам. Такая схема не обязывает сотрудников оплачивать аренду секции, целиком или в части, они пользуются ячейками только в силу трудовых отношений с работодателем и выданным работодателем ключом к ячейке. Статья 308 ГК РФ прямо устанавливает, что в таком случае работодатель может договориться с банком, чтобы сотрудники обладали правом пользоваться отдельными ячейками и ключами к ним, но запрещает работодателю и банку договариваться об обязанностях сотрудников оплачивать пользование ячейками.

Поэтому Организация-работодатель при приеме нового сотрудника может поинтересоваться, есть ли у него собственный банковский счет, и предложить перечислять туда заработную плату.

В случае, если новый сотрудник не имеет банковского счета, Организация-работодатель может предложить ему выпустить на его имя банковскую карту («ключ к ячейке») в рамках заключенного Организацией-работодателем с Банком о порядке выпуска и обслуживания дебетовых карт Маэстро для сотрудников Организации. Однако выпуск такой карты не означает открытие сотруднику банковского счета в Банке. Кроме того, Организация-работодатель не вправе представлять своего сотрудника (сотрудников) в Банке, если это не удостоверено нотариально заверенной доверенностью (доверенностями).

Под действие Закона «О защите прав потребителей» [11] подпадают только определенные легальные договорные и преддоговорные отношения граждан-потребителей и продавцов (исполнителей) товаров, работ, услуг. Описанные в вопросе события с указанной точки зрения потребительских отношений по договору банковского счета не порождают и, прежде всего, являются следствием грубого непрофессионализма сотрудников Банка.

Задание 5. Реклама ПАО «Почта Банк»

Насколько можно доверять рекламному предложению «Кредиты для пенсионеров», которое сделала Почта Банк?

Дайте свою оценку. http://www.pochtabank.ru/services/pension.

Ответ к заданию 5.

Уровень доверия низкий. Реклама содержит информацию, вводящую потребителей в заблуждение.

Рекламное предложение рассчитано на лиц пожилого возраста (до 80 лет для женщин и до 75 лет для мужчин), однако информация на сайте не учитывает особенностей целевой группы. Многие из тех, кому адресована реклама, вряд ли уверенно владеют ПК и легко переходят по ссылкам.

Между тем ключевые условия кредитных продуктов скрываются именно за гиперссылками, размещенными в конце страницы.

В рекламе посредством слогана «Вы отдаете – мы возвращаем!» сделан акцент на услугу «Гарантированная ставка». Обозначены следующие условия:

«Если вам одобрен кредит по ставке от 19,9 % годовых, подключите услугу «Гарантированная ставка».

Погашайте кредит без просрочек (не менее 12 платежей).

При полном погашении кредита мы пересчитаем кредит по ставке 16,9 % и зачислим разницу на ваш Сберегательный счет».

---

11 . Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300–1 «О защите прав потребителей».

Выглядит заманчиво. Однако полные условия предоставления услуги «Гарантированная ставка» не приводятся, вместо этого размещена гиперссылка «Полные условия по кредиту», переход по которой ведет к разделу «Тарифы и документы». В подзаголовках раздела упоминаний про услугу «Гарантированная ставка» нет.

И только внимательно просмотрев документы, размещенные в разделе «Тарифы и документы», находим в «Условиях предоставления потребительских кредитов» (Условия) и «Тарифах» детали по услуге «Гарантированная ставка».

Оказывается, услуга платная, «За сопровождение Услуги взимается комиссия в соответствии с Тарифами», указывается в Условиях (пункт 5.5). Кроме того, при предоставлении услуги «количество Платежей по Договору увеличивается» (почему?), в случае каждого пропуска Платежа уменьшенная процентная ставка по Кредиту не применяется. Расчет процентов по уменьшенной процентной ставке возобновляется со дня, следующего за погашением Клиентом просроченной задолженности. Разница между суммой уплаченных Клиентом процентов по Договору и суммой процентов, рассчитанной по «Гарантированной ставке», зачисляется на Сберегательный счет в день полного погашения Задолженности по Кредиту.

Уже из этой информации можно сделать предположение, что услуга представляет собой небезопасный в экономическом смысле рекламный трюк для клиентов. Данный вывод подтверждается «Тарифами», согласно которым выясняется следующее.

Размер процентной ставки по услуге «Гарантированная ставка» – 16,9%, но при этом комиссия за сопровождение услуги – 3%, то есть в совокупности это те же минимальные 19,9%, которые изначально предлагает банк без услуги (предлагаются три ставки: 19,9%, 24,9% и 29,6%).

Чтобы предложение не выглядело полным обманом, Почта Банк предусматривает 0% комиссию за сопровождение услуги «Гарантированная ставка» при заключении кредитного договора в рамках Акции от банка.

Также необходимо обратить внимание на то, что в действительности никакого уменьшения ставки по кредиту нет, и только после полного погашения долга обещанная выигрышная разница в 3% (если считать от базовой ставки 19,9%) зачисляется на банковский счет клиента.

Таким образом, клиент Почта Банка оказывается повязан не только кредитными обязательствами, но и отношениями по договору банковского счета. Хотя по закону выдача кредита никак не связана с обязательным заведением банковского счета.

При этом соответствующие положения раздела 2 Условий, предусматривающие безальтернативное открытие клиенту банковского счета, имеют признаки нарушения запрета на «пакетирование товаров, работ, услуг», установленный пунктом 2 статьи 16 Закона «О защите прав потребителей».

Задание 6. Реклама ПАО АКБ «АВАНГАРД»

Дайте оценку на предмет доверия рекламному предложению Банка Авангард «Вклад «Сберкнижка»: https://www.avangard.ru/rus/private/deposit/rub/sber_tarif/.

Ответ к заданию 6.

Уровень доверия средний. Реклама формально не нарушает прав потребителей финансовых услуг, однако использует техники, пытаясь вызвать доверие к продукту с повышенными рисками.

Из общих условий усматривается следующее: договор срочный, пролонгируется автоматически, но при этом вклад «Сберкнижка» не застрахован в соответствии с законодательством. Также приведена ссылка на подробные условия вклада в виде типового договора.

Из условий типового договора следует, что «Сберкнижка» – срочный вклад на предъявителя.

Действительно, согласно пункту 2 статьи 5 Федерального закона о страхова-

нии вкладов[12] не подлежат страхованию (по данному Закону) денежные средства, «размещенные физическими лицами в банковские вклады на предъявителя, в том числе удостоверенные сберегательным сертификатом и (или) сберегательной книжкой на предъявителя».

В отношении автоматической пролонгации вклада «Сберкнижка» в типовом договоре указано, что если не менее чем за 2 рабочих дня до истечения очередного срока вклада вкладчик не известит Банк о намерении востребовать вклад по истечении срока вклада, вклад продлевается на аналогичных условиях, но только пока аналогичные условия предлагаются банком. Так что если Авангард изменит рекламное предложение, отказавшись от условий «Сберкнижки» на момент заключения договора вклада, то договор будет продлен на условиях до востребования.

В целях поддержания внимания к своим продуктам банки периодически меняют рекламные предложения по вкладам. Срок по вкладу составляет 91, 184 и 367 дней по выбору вкладчика (то есть примерно от 3 месяцев до 1 года), и риск смены условий банком есть. Ведь банку достаточно предложить «Сберкнижку» на условиях 90, 182 и 365 дней, чтобы в следующую временную итерацию ранее открытый вклад «Сберкнижка», например на 184 дня, был пролонгирован на условиях до востребования. Странные, с точки зрения логики (почему именно 367, а не 365/366 дней, т. е. год?), сроки в действующем (на время формирования Задачи, июль 2016 г.) рекламном предложении могут свидетельствовать о том, что на практике так оно и есть, условия вклада «Сберкнижка», скорее всего, периодически незначительно меняются. Во всяком случае, такие сроки у финансово грамотного потребителя после внимательного прочтения типового договора могут вызвать сомнения.

Не вдаваясь в подробности других условий договора, можно сделать вывод о том, что вклад «Сберкнижка» представляет собой финансовый продукт со средними рисками по сравнению с другим предложением Банка Авангард, в частности, по сравнению с именным срочным вкладом «Базовый» (с более низкими процентами), подпадающим под программу страхования вкладов.

Похоже, что выбранное Авангардом название «Сберкнижка» должно апеллировать к подсознанию клиентов среднего и старшего возраста, вызывая ностальгические успокаивающие воспоминания о срочных вкладах в сберегательных кассах СССР, когда сберкнижка на вклад с повышенным процентом считалась признаком финансовой состоятельности и гарантированным доходом без каких-либо рисков.

Задание 7. Реклама АО «Тинькофф Банк»

Дайте оценку на предмет доверия рекламному предложению Тинькофф Банк «Кредит наличными»: https://www.tinkoff.ru/credit/form/loan/.

Ответ к заданию 7.

Уровень доверия низкий. Реклама содержит информацию, вводящую потребителей в заблуждение.

Интересным представляется тот факт, что на главной странице сайта «Тинькофф Банк» нет явных ссылок на финансовую услугу «кредиты», представлены только услуги «карты», «вклады», «платежи и переводы», «страхование»: https://www.tinkoff.ru/.

Однако в Интернете распространена рекламная информация о кредитах «Тинькофф Банк». Так, ссылки можно получить по запросу в поисковом браузере. Или, например, по интерактивной рекламе «Потребительские кредиты Тинькофф Банка», размещенной на сайте специализированного банковского СМИ ИА «Банки.ру»: http://www.banki.ru/products/credits/tcs/.

Следуя по гиперссылкам, можно попасть на «скрытые» страницы сайта «Тинькофф Банк», якобы посвященных кредитам для потребителей. Например:

12 Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. №177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».

1) https://www.tinkoff.ru/credit/mortgage/form/money/combo/

2) https://www.tinkoff.ru/credit/form/loan/

3) https://www.tinkoff.ru/credit/form/cash/

При ближайшем рассмотрении выясняется, что «кредит» представляет собой кредитуемый банковский счет, управляемый банковской картой, что далеко не одно и то же.

Во всех трех случаях «Тинькофф Банк», прежде всего, предлагает заполнить заявку онлайн, и только в самом низу представленных страниц мелким шрифтом обозначены ссылки на «Условия кредитования».

В первом случае по ссылке условия кредитования отсутствуют, представлена только информация по партнерским программам «Тинькофф Банка» с другими финансовыми организациями.

Во втором случае представлены следующие «условия кредитования»: «Процентная ставка по Кредиту – от 19,9% до 54,9% годовых, плата за включение в Программу страховой защиты – 0,5% в месяц, бесплатное погашение Кредита по инициативе клиента, срок Кредита указывается в кредитном договоре. Банк оставляет за собой право самостоятельно по результатам рассмотрения заявки определять тарифный план, предлагаемый каждому клиенту. 5 минут достаточно для заполнения заявки на Кредит».

Однако в правом верхнем углу страницы размещена информация «Бесплатная доставка карты в г. Москва», что указывает, что на самом деле вместо выдачи кредита оформляется кредитная карта. Это также подтверждается многочисленными жалобами пострадавших потребителей.

В третьем случае «Условия кредитования» начинаются с саморекламы:

«Банк признан «Лучшим интернет-банком» в 2012 году информационным порталом Banki.ru и журналом Global Finance. Мобильные приложения АО «Тинькофф Банк» признаны лучшими по версии агентства «Markswebb Rank & Report» LLC. За покупки с использованием кредитной карты начисляются баллы «Браво» в размере от 1% до 30% от суммы. Баллы можно использовать для компенсации стоимости покупок в определенных категориях на условиях 1 балл = 1 рубль.

Доставка карты осуществляется бесплатно. Беспроцентный период по ставке 0% по кредитной карте – до 55 дней. При несоблюдении беспроцентного периода начинают действовать ставки – 24.9% годовых (по операциям покупок), 32,9% годовых (по операциям получения наличных денежных средств и прочим операциям). Лимит задолженности устанавливается Банком и может составлять до 300 000» и т. д.

Таким образом, в последнем случае Банк фактически не скрывает, что под «Заполни заявку на кредит» до 300 тысяч и получи… кредитную карту. Но получить и осознать эту достоверную информацию сможет только дотошный и финансово «подкованный» потребитель – посетитель страницы сайта «Тинькофф Банк», внимательно изучивший все гиперссылки на ней. В правом верхнем углу этой страницы также размещена информация «Бесплатная доставка карты в г. Москва».

Таким образом, подтверждается информация, размещенная на первой странице сайта «Тинькофф Банк» (с отсутствующими кредитами), а реклама типа указанной является недостоверной и вводящей потребителей в заблуждение.

Справочно. Из официальных ответов Роспотребнадзора на обращения потребителей в отношении Тинькофф Банк по вопросу разницы между кредитами и кредитными картами.

Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека рассмотрела Ваше обращение и сообщает следующее.

Согласно п. 5.1 Положения о Федеральной службе по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 30 июня 2004 г. № 322, Роспотребнадзор (его территориальные органы) осуществляет надзор и контроль за исполнением обязательных требований законодатель-

ства Российской Федерации в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, защиты прав потребителей и на потребительском рынке.

Правоотношения в связи с предоставлением кредита регулируются, прежде всего, положениями ст.ст. 819–821 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) и взаимосвязанными с ними положениями §1 гл. 42 ГК РФ. Такие правоотношения подпадают под действие норм, установленных главами I и III Закона Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. №2300–1 «О защите прав потребителей» (далее – Закон №2300–1).

Между тем, понятия «дисконтной карты», «расчетной карты», «кредитной карты» и т. п. пластиковых карт, а также правовое регулирование возникающих в этой связи гражданских отношений законодательством Российской Федерации не установлены.

Согласно положениям п. 1 ст. 6 ГК РФ в случаях, когда фактически возникающие гражданские отношения прямо не урегулированы законодательством или соглашением сторон и отсутствует применимый к ним обычай делового оборота, к таким отношениям, если это не противоречит их существу, применяется гражданское законодательство, регулирующее сходные отношения (аналогия закона).

По мнению Роспотребнадзора, к правоотношениям участников гражданского оборота, возникающим в связи с эмиссией банком и последующим использованием гражданином «кредитной» пластиковой карты, применимы положения гл. 45 ГК РФ «Банковский счет», в том числе положения ст. 850 ГК РФ «Кредитование счета».

Также необходимо учитывать тот факт, что по смыслу положений п. 2 ст. 160 и п. 1 ст. 847 ГК РФ пластиковая карта может рассматриваться как электронный аналог собственноручной подписи владельца соответствующего банковского счета, удостоверяющей его право распоряжения денежными средствами, находящимися на счете, а также как «платежная карта» в контексте норм Федерального закона от 27 июня 2011 г. №161-ФЗ «О национальной платежной системе».

В отличие от кредитного договора, договор банковского счета не требует обязательной письменной формы сделки, а условия договора банковского счета, прежде всего, определяются волей сторон сделки (см. п. 1 ст. 846 ГК РФ).

Кроме того, владелец банковского счета, в отличие от заемщика, имеет безусловное право расторгнуть соответствующий договор с банком в любое время (п. 1 ст. 859 ГК РФ).

Так или иначе, необходимо учитывать то обстоятельство, что предоставление кредита, открытие и ведение банковского счета, в том числе с его кредитованием, являются разными видами услуг, подпадающих под действие разных правовых норм законодательства Российской Федерации.

Одновременно, применительно к сфере защиты прав потребителей как отрасли гражданских правоотношений необходимо иметь в виду, что по общему правилу, закрепленному п. 1 ст. 11 ГК РФ, защита нарушенных гражданских прав осуществляется судом. Это также закреплено положениями п. 1 ст. 17 Закона №2300–1.

Указанное означает, что имущественный спор о надлежащем исполнении обязательств по договору банковского счета, в том числе кредитуемого и управляемого банковской картой, должен разрешаться исключительно в рамках гражданского судопроизводства.

Кроме того, одним из допустимых способов защиты Ваших прав как потребителя является реализация права владельца банковского счета на расторжение соответствующего договора.

В частности, согласно положениям п. 1 ст. 859 ГК РФ, договор банковского счета расторгается по заявлению клиента (владельца банковского счета) в любое время.

При этом, по смыслу названной нормы, право владельца счета расторгнуть договор не зависит от того обстоятельства, является ли такой счет кредитуемым (ст. 850 ГК РФ) или управляемым банковской картой (ст. 160 ГК РФ).

В этой связи для прекращения договорных отношений с банком АО «Тинькофф Банк» в связи с использованием кредитной карты, эмитированной данным банком, владельцу такой карты следует сделать соответствующее заявление, при этом закон не уточняет, в какой форме подается заявление клиента о расторжении договора банковского счета.

Роспотребнадзор рекомендует направить заявление о расторжении договора кредитуемого банковского счета, управляемого банковской картой, в письменном виде, ценным почтовым отправлением с описью вложения и уведомлением о вручении, в адрес банка АО «Тинькофф Банк»: 123060, г. Москва, 1-й Волоколамский проезд, д. 10, к. 1.

В заявлении желательно обозначить срок для предъявления банком обоснованных требований в адрес заявителя.

Одновременно необходимо указать, что при неполучении обоснованных требований со стороны банка АО «Тинькофф Банк» в установленный заявителем срок (обычно разумным сроком признается 1 месяц) с даты получения банком заявления договор будет считаться расторгнутым с отсутствием у сторон претензий друг к другу.

В случае направления банком обоснованных требований потребитель (заявитель) либо признает их посредством соответствующей оплаты (если требования обоснованы), либо оспаривает часть или все требования банка.

При недостижении потребителем и банком АО «Тинькофф Банк» взаимоприемлемого решения соответствующий гражданско-правовой спор может быть разрешен судом.

Процессуальные возможности участия Роспотребнадзора в судебной защите прав потребителей установлены взаимосвязанными положениями ч. 1 ст. 47 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации и п. 5 ст. 40 Закона № 2300–1, в соответствии с которыми Роспотребнадзор и его территориальные органы до принятия решения судом первой инстанции могут вступать в дело по своей инициативе или по инициативе лиц, в нем участвующих, для дачи заключения по делу в целях защиты прав потребителей (с приобретением соответствующего объема прав и обязанностей лица, участвующего в деле).

Дополнительно информируем, что Вы можете обратиться к Общественному примирителю на финансовом рынке (Финансовому омбудсмену) при Ассоциации Российских Банков, который на безвозмездной для Вас основе может помочь разрешить Ваш спор с банком в досудебном порядке.

Более подробную информацию можно получить на сайте в сети Интернет по адресу: http://arb.ru/b2c/abuse/. Также сообщаем телефоны секретариата Финансового омбудсмена: 8 (495) 691-64-19, 8 (916) 226-41-48, 8 (916) 226-41-43. Адрес: 121069, г. Москва. Скатертный пер., д.20, стр.1. Адрес электронной почты (e-mail): finomb@arb.ru.

Задание 8. Реклама ПАО «Национальный банк «Траст»

Дайте оценку на предмет доверия рекламному предложению НБ Траст «Комплексный страховой продукт «Всё и сразу»: http://www.trust.ru/retail/all_at_once/.

Ответ к заданию 8.

Уровень доверия средний. Реклама формально не нарушает прав потребителей финансовых услуг, однако вызывает сомнения в надежности банка.

Строго говоря, «Комплексный страховой продукт «Всё и сразу» представляет собой страховую услугу, предоставляемую не НБ Траст (банкам запрещено заниматься страхованием, статья 5 Федерального закона «О банках и банковской деятельности»[13]).

На практике многие банки практикуют страхование, обычно через дочерние компании. Например, на сайте АО «Тинькофф Банк» также присутствует раздел «Страхование», в котором предлагаются страховые продукты АО «Тинькофф Страхование».

13 Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. № 395–1 «О банках и банковской деятельности».

Однако НБ Траст предлагает страховые услуги сторонней компании «Открытие Страхование», которая представлена как партнер Банка.

Сомнение вызывает даже не само дополнительное предложение, сколько тот факт, что в 2015 году страховая компания «ОТКРЫТИЕ СТРАХОВАНИЕ» (ОАО) сменила наименование на «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «ОПОРА» (АО).

В этом можно убедиться, перейдя по размещенным на рекламной странице «НБ Траст» гиперссылкам.

За прошедший год Банк не актуализировал информацию по предлагаемым страховым услугам. Возникает вопрос, насколько достоверна информация НБ Траста по остальным финансовым услугам и надежен ли сам банк при таких обстоятельствах, если у него не хватает ресурсов на обслуживание собственного сайта?

Справочно. Пресс-релиз: ОТКРЫТИЕ СТРАХОВАНИЕ» переименована в СК «ОПОРА».

2 октября 2015 г. Рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА) сообщает об изменении официального наименования страховой компании «ОТКРЫТИЕ СТРАХОВАНИЕ» (ОАО) на «СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «ОПОРА» (АО).

В связи с этим рейтинг СК «ОТКРЫТИЕ СТРАХОВАНИЕ» на уровне B++ «Удовлетворительный уровень надежности» с развивающимся прогнозом является действующим для СК «ОПОРА».

По данным RAEX (Эксперт РА), активы компании на 30.06.2015 составили 1 936 192 тыс. рублей, собственный капитал – 569 823 тыс. рублей, уставный капитал – 1 100 000 тыс. рублей. Страховые взносы за 1 полугодие 2015 года составили 438 149 тыс. рублей.

Источник: http://www.insur-info.ru/pressr/57771/

МОДУЛЬ Б1. СМИ НА ЗАЩИТЕ ПРАВ РАБОТНИКА И ПОТРЕБИТЕЛЯ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Характеристики модуля

Цель:

Раскрыть возможности использования основ экономических и правовых знаний, влияющих на финансовое благополучие гражданина как отдельного экономического субъекта, сформировать у студентов необходимые навыки анализировать и применять в своей журналистской деятельности полученные знания по защите прав работника.

Задачи:

- Формирование представлений о рынке труда.
- Формирование представлений о процессах и процедуре трудоустройства и трудовых отношениях.
- Формирование структурированного представления о правах потребителя.

Результаты освоения:

- Знать ключевые показатели, характеризующие состояние рынка труда и актуальные проблемы, связанные с состоянием рынка труда в нашей стране.
- Знать роль СМИ в защите прав наемных работников и особенности освещения трудовых конфликтов, основные способы разрешения трудовых конфликтов.
- Знать основы государственной политики в сфере занятости.
- Знать основные права потребителей и правила рассмотрения обращений потребителей в СМИ с жалобами на нарушение их прав.
- Знать роль СМИ в разрешении конфликтов между потребителями и финансовыми организациями.
- Уметь анализировать показатели рынка труда, влияющие на состояние финансовой сферы и финансовое благополучие граждан.
- Уметь подготовить резюме и вести диалог с потенциальным работодателем.
- Владеть навыками поиска и проверки информации по тематике занятости.
- Владеть навыками анализа, оценки и редактирования медиатекстов, направленных на защиту прав потребителей финансовых услуг, приведения текстов в соответствие с нормами, стандартами, форматами, стилями, технологическими требованиями, принятыми в СМИ разных типов.

Стратегия обучения

Модуль включает занятия двух типов:

- Аудиторные занятия (лекции), рассматривающие в том числе примеры освещения в СМИ состояния рынка труда (его отдельных аспектов, например, трудовую миграцию), работы служб занятости, трудовых конфликтов, защиты прав потребителей финансовых услуг.
- Интерактивное занятие (разбор кейсов) на примерах журналистских расследований по фактам нарушения финансовыми организациями прав потребителей.

Процедура оценки

Тип оценки	Вес
Включение вопросов, освещавшихся в лекциях, в контрольное тестирование	50%
Активность на интерактивном занятии (по решению преподавателя-модератора)	50%

Описание учебной нагрузки студентов

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
Лекция «Рынок труда» Спрос, предложение и равновесие на рынке труда. Структура трудовых ресурсов, основные понятия и определения. Основные характеристики рынка труда в РФ. Положение молодежи на российском рынке труда. Российский рынок труда и профессиональное образование. Теоретические основы моделей человеческого капитала. Принципы, модели и проблемы трудовой миграции. Факторы рынка труда, влияющие на состояние финансовой сферы и финансовое положение граждан. Роль СМИ в развитии рынка труда и в защите прав трудящихся.	Аудиторное занятие	2
Лекция «Права потребителей» Право на качество. Право на безопасность. Право на информацию. Запрет на пакетирование товаров (работ, услуг). Право на возмещение ущерба. Право отказа от услуги. Право на выбор суда. Недействительность условий договора. Досудебная защита прав. Работа с поступающими в СМИ жалобами потребителей на финансовые организации. Правила обработки таких обращений. Формы участия СМИ в разрешении коллизий между потребителями и поставщиками финансовых услуг. Позиции организаций финансовой сферы в ситуациях привлечения внимания СМИ. Успешный опыт участия СМИ в действиях по защите прав потребителей.	Аудиторное занятие	2
Разбор кейсов «Работа с жалобами потребителей» Разбор нескольких журналистских расследований по основным видам потребительских претензий в адрес финансовых организаций.	Аудиторное занятие	2

ЛЕКЦИЯ «РЫНОК ТРУДА: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ»

Структура трудовых ресурсов, основные понятия и определения. Безработица и ее виды. Основные характеристики рынка труда в РФ. Оплата труда. Факторы рынка труда, влияющие на состояние финансовой сферы и финансовое положение граждан. Роль СМИ в развитии рынка труда и в защите прав трудящихся.

Структура трудовых ресурсов, основные понятия и определения

Трудовые ресурсы – это экономическая категория, которая занимает промежуточное положение между категориями «население» (совокупность людей, живущих на отдельной территории, в районе, регионе, стране) и «совокупная рабочая сила». В состав трудовых ресурсов входит все трудоспособное население, занятое независимо от возраста в сфере общественного хозяйства и индивидуальной трудовой деятельности.

«Трудовые ресурсы представляют собой трудоспособную часть населения, которая, обладая физическими и интеллектуальными способностями к труду, способна производить материальные блага и оказывать услуги. Трудовые ресурсы включают в себя занятых (функционирующих в экономике) людей, и незанятых (потенциальных), но способных в любой момент приступить к работе. Таким образом, трудовое население состоит из реальных и потенциальных работников».[1]

Различают понятия «трудовые ресурсы» и «рабочая сила». Трудовые ресурсы – это социально-экономическая категория, которая характеризует потенциальные запасы труда, которыми располагает общество на данном этапе своего развития. «Рабочая сила – способность человека к труду, т. е. совокупность физических и духовных сил, применяемых им в процессе производства. Рабочая сила является в рыночной экономике товаром и имеет потребительскую и денежную стоимость (цену)».[2]

Рабочая сила характеризуется разными физическими данными и способностями, неодинаковой квалификацией, мобильностью, и труд, будучи неотделим от человека, неизбежно включает в себя социальный, психологический и политический аспекты. Трудовые ресурсы имеют смысл лишь в территориальном аспекте, тогда как рабочая сила применима к любой хозяйственной единице. «Спрос на рабочую силу на рынке труда является производным от спроса на товары и услуги, для увеличения которых работодатели увеличивают количество рабочих мест на своих предприятиях. Поэтому величина спроса на рабочую силу на рынке труда колеблется в зависимости от экономической ситуации в стране и от спроса на отдельные виды товаров и услуг».[3]

В настоящее время в России в соответствии с трудовым законодательством нижней границей трудоспособного возраста считается 16 лет, а верхней, определяемой правом на получение пенсии, – 54 года для женщин и 59 лет для мужчин. Для некоторых видов профессиональной деятельности, связанных с высокими психофизиологическими нагрузками на организм человека, пенсионная граница ниже на 5–10 лет. Это касается производств с неблагоприятными, тяжелыми и вредными условиями труда (например, добыча угля, выплавка металла и др.).

Во многих развитых странах верхняя граница трудоспособного возраста составляет 64 года. В России же повышение верхней границы ограничено невысокой средней продолжительностью жизни мужчин – до 59 лет. Однако многие из «льготных» пенсионеров продолжают

1 Жулина Е. Г. Экономика труда: учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2010. – С. 42.

2 Егоршин А. П., Зайцев А. К. Организация труда персонала: учебник – М.: ИНФРА-М, 2008. – С. 10.

3 Экономическая теория: учебник для бакалавров / Под ред. К. Н. Лобачевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Юрайт», 2012. – С. 106.

трудиться на прежнем месте работы или на другой работе и поэтому остаются в составе трудовых ресурсов. Неработающие пенсионеры исключаются из их состава.

«На формирование трудовых ресурсов оказывает влияние демографическая ситуация в стране. От демографических характеристик трудовых ресурсов зависит величина совокупного национального дохода. От численности, темпов роста и размещения населения зависит возможность удовлетворения потребности экономики в работниках, возможность освоения и развития территорий страны. Показатели здоровья определяют эффективность использования рабочего времени занятого населения».[4]

В экономически активном населении также выделяют наемных и самозанятых (работающих на себя). В развитых странах первая категория составляет в среднем 85–90% экономически активного населения, в менее развитых странах она намного меньше, прежде всего, из-за большого числа мелких хозяйств, работающих больше на себя, чем на рынок. Самозанятые составляют основу неформальной экономики.

Структура трудовых ресурсов – это соотношение различных групп работников по какому-либо признаку: пол, возраст, образование, общественные группы, занятость по сферам, место проживания, профессия, национальность и язык, религия. Рассмотрим отдельные показатели структуры трудовых ресурсов.

Половая структура трудовых ресурсов

Половая структура трудовых ресурсов характеризуется соотношением численности мужчин и женщин.

Показатель трудовых ресурсов по полу имеет важное значение для формирования эффективной структуры занятости. Структура трудовых ресурсов по полу различается по территории страны и сферам занятости.

В составе трудовых ресурсов России удельный вес мужчин больше, чем женщин. Это связано с тем, что трудоспособный возраст у мужчин на пять лет выше. Однако это соотношение меняется по мере увеличения смертности мужчин в трудоспособном возрасте.

Возрастная структура трудовых ресурсов

Возрастная структура трудовых ресурсов предполагает выделение следующих основных возрастных групп:

- молодежь в возрасте 16–29 лет;
- лица от 30 до 49 лет;
- лица предпенсионного возраста (мужчины 50–59 лет, женщины 50–54 года);
- лица пенсионного возраста (мужчины 60 лет и старше, женщины 55 лет и старше).

Трудовая активность считается тем выше, чем большую долю в составе работников занимают лица 20–49 лет и чем большую долю составляют мужчины.

Уровень образования характеризуется такими показателями, как процент грамотности, среднее число лет обучения, распределение населения по группам в зависимости от полученного образования.

«Важнейшими качественными характеристиками трудовых ресурсов являются образовательный и квалификационный уровень. Чем выше уровень развития работника, тем эффективнее используются все вещественные факторы производства, а значит и быстрее формируется общественное богатство. Научно-технический прогресс предъявляет все большие требования к качеству рабочей силы, усложняя вещественные факторы производства. Поэтому система подготовки квалифицированных кадров должна быть непрерывной».[5]

Профессиональная структура работников предприятия представляет собой соотношение по профессиям и квалификации, в рамках которого происходит непосредственное соединение средств производства и рабочей силы.

Общественные группы – это профсоюзы, молодежные объединения, спортив-

4 Жулина Е. Г. Экономика труда: учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2010. – С. 43.

5 Жулина Е. Г. Экономика труда: учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2010. – С. 43.

ные организации, культурные, технические и научные общества и т. п.

Занятость и безработица

Трудовые ресурсы подразделяются на экономически активное (занятые, безработные) и экономически неактивное (неработающие пенсионеры и инвалиды) население. Занятость – это деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащая законодательству и приносящая, как правило, им заработок (трудовой доход). «Являясь характеристикой рынка труда, занятость выражает меру включения населения в трудовую деятельность, степень удовлетворения общественных потребностей в работниках и личных потребностей самих работников в оплачиваемых рабочих местах, в получении достойного дохода».[6]

Занятые делятся на работающих полную и неполную рабочую неделю. По международному стандарту, полная рабочая неделя составляет 35 часов и более, неполная – от 1 до 34 часов. Исходя из этого, применяются различные показатели занятости: общая численность занятых, численность занятых в пересчете на полный рабочий день. Уровень занятости представляет собой важнейший макроэкономический показатель.

Уровень занятости определяется как удельный вес численности занятого населения в численности экономически активного населения. Уровень безработицы рассчитывается как удельный вес численности безработных в численности экономически активного населения.

Безработица является одной из ключевых социальных проблем современного общества. Это социально-экономическое явление, при котором часть рабочей силы (экономически активного населения) не занята в производстве товаров и услуг вследствие того, что предложение рабочей силы превышает спрос.

Официально безработным признается трудоспособный человек, который не имеет работы и заработка и зарегистрирован в службах занятости в этом статусе. Безработный для сохранения своего статуса обязан вести активный поиск работы и при этом выполнять рекомендации службы занятости. Нередко служба занятости рекомендует безработным неквалифицированную, не соответствующую их образованию и профессии работу. При этом отказ от рекомендованных мест работы влечет за собой лишение статуса безработного.

Основные типы безработицы:

1. Фрикционная – добровольная безработица, когда человек оставляет по своей инициативе работу с тем, чтобы найти более подходящую другую и при этом некоторое время остается безработным. Этот тип безработицы неизбежен и часто имеет положительное значение, поскольку происходит более рациональное распределение трудовых ресурсов и в большей степени удовлетворяются потребности людей.

2. Структурная безработица вызывается изменением структуры экономики в силу научно-технического прогресса, появления новых производственных специальностей, а также устаревания видов деятельности. Этот вид также неизбежен, но в целом ведет к прогрессу в обществе.

3. Циклическая безработица вызывается нарушениями стабильности в экономике, спадом производства, экономическими кризисами, приводящими к массовым увольнениям работников. Это наиболее тяжелая форма безработицы.

4. Скрытая безработица характеризуется тем, что работник вынужден соглашаться на работу в условиях неполного рабочего времени. Эта форма безработицы начинает широко распространяться в период экономического спада или кризиса.

Основные характеристики рынка труда в РФ

Рынок труда является фундаментом рыночных отношений, поскольку управление экономикой предполагает, прежде всего, управление трудовой деятельностью. Составляющими рынка труда являются люди, которые не только выступают

6 Жулина Е. Г. Экономика труда: учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2010. – С. 51.

носителями рабочей силы, но и наделены специфическими особенностями: психофизическими, социальными, культурными, религиозными, политическими и т. д.

Эти особенности оказывают существенное влияние на мотивацию и степень трудовой активности людей и отражаются на состоянии рынка рабочей силы в целом.

Международная организация труда (МОТ) определяет рынок труда как сферу, где предприниматели и трудящиеся совместно ведут переговоры, коллективные или индивидуальные, относительно заработной платы и условий труда. Ключевой характеристикой рынка труда выступает соотношение спроса и предложения.

Основными субъектами рынка труда являются работодатели и наемные работники.

Работодатель – это человек или организация, вступившая в трудовые отношения с работником. Работодателем могут быть государственные организации и структуры, акционерные общества, частные предприятия, общественные организации, кооперативы, индивидуальные наниматели и т. д.

Наемные работники – это трудоспособные граждане, для которых работа по найму является основным источником средств существования. Наемный работник представляет различную ценность, которая зависит от пола, возраста, квалификации, социального статуса и ряда социальных приобретенных качеств (ответственности, исполнительности, дисциплинированности, предприимчивости и др.).

Система отношений на рынке труда складывается из трех основных компонентов:

- отношения между наемными работниками и работодателями;
- отношения между субъектами рынка труда и его представителями (профсоюзы, ассоциации работодателей, службы занятости);
- отношения между субъектами рынка труда и государством.

Инфраструктура рынка труда – это государственные учреждения, негосударственные структуры содействия занятости, кадровые службы предприятий и фирм, общественные организации и фонды и др., обеспечивающие наиболее эффективное взаимодействие между спросом и предложением на рынке труда. Инфраструктура призвана регулировать отношения между работодателем и работником по поводу цены рабочей силы, условий труда, подготовки и переподготовки работников, а также организовывать и регулировать процессы защиты прав работодателей и наемных работников на рынке труда.

Сегментация рынка труда является важнейшей характеристикой его структуры, определяющей разделение рабочих мест и работников на относительно устойчивые сектора, ограничивающие мобильность рабочей силы. Принято выделять первичные и вторичные рынки труда.

Первичный рынок труда формируется привлекательными видами работ, которые обеспечивают стабильность занятости, высокий уровень оплаты, возможности профессионального роста. Вторичный рынок труда, наоборот, составляют виды работ, которые не гарантируют стабильной занятости, где низок уровень оплаты, ограничены перспективы профессионального роста. Разделение первичного и вторичного рынков обусловлено различиями в квалификации работников, техническом и организационном уровне предприятий. Также существенную роль играет дискриминация по полу, возрасту, социальному положению, национальности, религии и другим признакам.

Основным отличием рынка труда России является высокий уровень скрытой безработицы и неформальная занятость в так называемой «теневой экономике». Теневая экономика – это неучтенная экономическая деятельность, в которую включаются:

- легальная экономическая деятельность, не учтенная официальной статистикой и не облагаемая налогами;
- противозаконная, преднамеренно скрываемая экономическая деятельность.

Теневая экономика породила такое явление, как «серые», или «конвертные»

зарплаты, когда работник получает основную часть заработка неофициально, из неучтенных средств, а официально его зарплата составляет сумму на уровне прожиточного минимума. Эта схема позволяет работодателю уклоняться от налогов и отчислений во внебюджетные социальные фонды (Пенсионный фонд РФ, Фонд обязательного медицинского страхования и Фонд социального страхования). Тем самым работник теряет значительную часть отчислений на будущую пенсию, от которых зависит ее величина. Кроме того, размер отпускных при выплате «серой» зарплаты зависит исключительно от доброй воли работодателя, так как работник не может требовать их выплаты в полном размере в соответствии с Трудовым кодексом РФ. Оплата больничных листов при этом крайне редко происходит на основании суммы реального, а не формального заработка.

Оплата труда. Факторы рынка труда, влияющие на состояние финансовой сферы и финансовое положение граждан

Одной из важных характеристик рынка труда является заработная плата. Это доход в денежной форме, который наемный работник получает за предоставление трудовой услуги. «Заработной плате принадлежит ведущая роль в обеспечении благосостояния наемных работников и членов их семей. Она выступает в двух основных формах: повременной и сдельной».[7]

Зарплата является основным источником доходов населения, это не просто цена рабочей силы, а фактор, который определяет благополучие работника и его семьи, социальный климат в обществе. «Если заработная плата точно отражает количество и качество затраченного труда, то она эффективно выполняет и стимулирующую функцию, побуждая работника к еще более производительному труду».[8]

Заработная плата определяется и в широком, и в узком смысле этого слова, что связано с неоднозначной трактовкой понятия «труд». В широком смысле заработная плата – это оплата труда работников самых разных профессий, будь то неквалифицированные рабочие, или специалисты, квалификация которых требует больших затрат на образование (врачи, юристы, преподаватели), или работники сферы услуг. При таком подходе к определению заработной платы в нее включаются и доходы в виде гонораров, премий и иных вознаграждений.

В узком смысле понимается ставка заработной платы, т. е. цена, выплачиваемая за использование единицы труда в течение определенного времени. Это позволяет отделить общий доход от заработной платы.

«Основой определения минимальной заработной платы служит прожиточный минимум, т. е. сумма денег, необходимая человеку для определения объема продуктов питания не ниже физиологических норм, а также удовлетворения на минимально необходимом уровне его потребностей в предметах первой необходимости и ряде других услуг».[9]

Различают номинальную и реальную заработную плату. Номинальной заработной платой является сумма денег, которую получает наемный работник за свой труд в течение определенного периода времени. Реальная заработная плата – это те товары и услуги, которые можно приобрести на полученные деньги. Она находится в прямой зависимости от номинальной заработной платы и в обратной от уровня цен.

«Общий уровень заработной платы в стране зависит от степени развития производительных сил общества. Более высокий уровень техники производства, производительности труда и технологии определяет и более высокий уровень оплаты труда. Существенное влияние на величину реальной заработной платы

7 Экономическая теория: учебник для бакалавров / Под ред. К.Н. Лобачевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Юрайт», 2012. – С. 118.

8 Экономическая теория: учебник для бакалавров / Под ред. К.Н. Лобачевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Юрайт», 2012. – С. 118.

9 Экономическая теория: учебник для бакалавров / Под ред. К.Н. Лобачевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Юрайт», 2012. – С. 108.

оказывает соотношение спроса и предложения на рабочую силу, которое зависит от экономического развития страны».[10]

От уровня реальной заработной платы зависит уровень доходов населения и покупательная способность населения (платежеспособность). Покупательная способность показывает, сколько среднестатистический потребитель может купить на определенную сумму денег товаров и услуг при существующем уровне цен.

Доходы населения – это совокупность денежных и натуральных средств, полученных или произведенных домашними хозяйствами за определенный период. Уровень доходов населения является важнейшим индикатором благосостояния общества, определяющим фактором в отношении социальных возможностей населения: отдыха, получения образования, поддержания здоровья.

Уровень потребления населения напрямую зависит от уровня доходов. Повышение доходов населения является одной из приоритетных задач стимулирования экономики, так как их уровень определяет покупательную способность населения, от которой зависит емкость внутреннего рынка. Емкий внутренний рынок, обеспеченный платежеспособным спросом, является мощным стимулом поддержки отечественного производителя.

Кроме того, уровень реальной заработной платы является одним из факторов, вызывающих доминирование в обществе сберегательной или потребительской модели поведения.

Сберегательная модель поведения состоит в том, что население начинает экономить и стремится максимально использовать свободные средства для сбережений. Это обуславливает увеличение объема банковских депозитов в стране и вложения в консервативные финансовые инструменты, такие как государственные облигации.

«На первый взгляд может показаться, что чем бережливее население, тем больше сберегаемых средств поступает на денежные рынки и тем соответственно больше средств в стране для инвестирования. Однако, как показывает статистика, сбережение и инвестиции зависят от совершенно разных факторов: сбережение, в основном, зависит от дохода, а постоянно меняющиеся инвестиции – от случайных на первый взгляд факторов развития экономики. Другими словами, мотивы сбережения часто отличаются от мотивов инвестирования, поскольку инвестиции зависят от таких факторов, как прирост населения, освоение новых территорий, новых открытий, новых вкусов и т. д.».[11]

Потребительская модель поведения отличается тем, что население тратит на приобретения больше средств, чем зарабатывает. Поэтому доминирование такой модели поведения вызывает в стране рост кредитования физических лиц.

Роль СМИ в развитии рынка труда и в защите прав трудящихся

Тема рынка труда относится к числу наиболее актуальных для СМИ. Информационными поводами служат сокращения на предприятиях, перевод предприятий на неполную рабочую неделю и неполные рабочие дни, задержки заработной платы, незаконные увольнения и связанные с ними социальные последствия. СМИ постоянно отслеживают данные по динамике размера заработной платы как в целом по стране, так и по регионам, и по отдельным отраслям. Освещение этих проблем в СМИ способствует созданию общественного резонанса, и нередко СМИ являются единственной надеждой для населения добиться справедливости и защитить свои права. Поскольку в большинстве случаев журналисты, в отличие от пострадавших, могут напрямую обратиться к лицам, обладающим властью и компетенцией, чтобы решить проблему, именно СМИ дают толчок к тому, чтобы ситуация наконец-то сдвинулась с мертвой точки.

10 Экономическая теория: учебник для бакалавров / Под ред. К.Н. Лобачевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Юрайт», 2012. – С. 121.

11 Экономическая теория: учебник для бакалавров / Под ред. К.Н. Лобачевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Юрайт», 2012. – С. 241.

Рост или снижение безработицы также относится к числу популярных тем. С нею тесно связана тема переквалификации, профессиональной подготовки, а также самозанятости и развития предпринимательской деятельности в целях снижения безработицы в стране.

В России чрезвычайно актуальна тема профессионального образования. Разные ее аспекты вызывают стойкий интерес у СМИ. Если говорить о первичном профессиональном образовании, то не теряет актуальности тема низкого качества профессиональной подготовки в России, несоответствия уровня подготовки, полученной в учебном заведении, реальным запросам работодателей. Поэтому в последние годы в обществе и в СМИ обсуждается вопрос о том, как наладить более тесное взаимодействие между работодателями и учебными заведениями, изучается пример уже внедренных программ подготовки кадров по заказу крупных предприятий.

Другая острая тема посвящена перекосу в структуре рынка труда из-за нежелания молодежи обучаться рабочим профессиям. «Аналитики службы занятости и кадровых служб предприятий указывают на появление в последние годы локальных дефицитов кадров инженерно-технических работников, квалифицированных рабочих, при относительном перепроизводстве экономистов, менеджеров, юристов и специалистов ряда других модных в 1990-е гг. профессий».[12]

Другая популярная тема связана с внедрением в профессиональное образование новых методик и технологий, развитием системы переподготовки, повышения квалификации и дополнительного образования. «Корпоративное образование оказывает все большее воздействие на состояние рынка труда. Причинами развития тренинг-центров и их перерастания в корпоративные университеты служит, наряду с неудовлетворенностью результатами традиционной системы образования, желание готовить кадры специалистов «для себя», ориентированных не просто на профессию и отрасль, а на деятельность в данной конкретной фирме».[13]

Во многих СМИ отслеживают тенденции рынка труда и на основании данных статистики и экспертных оценок специалистов прогнозируют развитие ситуации, рост и падение спроса на те или иные профессии. Популярным для СМИ жанром в этой теме является обзор уровня зарплат в разных сферах и отраслях в динамике.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Информационным поводом к написанию аналитической статьи «Экономисты рассказали о главном свойстве рынка труда в России» (портал РБК, 12.04.2017) послужил доклад Экономической экспертной группы (ЭЭГ) во главе с экономистом Евсеем Гурвичем: «Во второй день Апрельской конференции Высшей школы экономики (ВШЭ) … главным свойством рынка труда в России неожиданно названа его «нормальность» и эффективность по сравнению с другими странами».

В статье приведены комментарии специалистов по поводу особенностей, свойственных российскому рынку труда. Такой анализ позволяет оценивать риски, связанные с рынком труда в период кризисных ситуаций, и разрабатывать профилактические меры как на государственном, так и на уровне отдельных предприятий для преодоления негативных явлений и снижения социальной напряженности в обществе.

В качестве иллюстрации к выводам экспертов приводится статистика: «Безработица в феврале, по данным Росстата, остается на традиционно низком уровне – 5,6%. Россия справилась с безработицей, говорил премьер-министр Дмитрий Медведев, признавая, впрочем, что ближайшие пять лет будут непростыми для рынка труда (но не из-за безработицы,

12 Кашепов А.В., Сулакшин С.С., Малчинов А.С. Рынок труда: проблемы и решения. – М.: Научный эксперт, 2008. – С. 52.

13 Кашепов А.В., Сулакшин С.С., Малчинов А.С. Рынок труда: проблемы и решения. – М.: Научный эксперт, 2008. – С.. 54.

а из-за дефицита квалифицированных кадров).

На поверхности возникает парадоксальный феномен «рецессии, устойчивой к безработице», отмечал прошлым летом Bloomberg».

В статье приводятся две разные экспертные точки зрения на процессы, свойственные рынку труда.

По мнению Гурвича, устоявшийся взгляд но российскую модель рынка труда основан на ложных посылках и не объясняет процессов, которые на нем происходят: «Нормальность» российского рынка труда, по мнению ЭЭГ, заключается в отсутствии «патологий», которые есть в других странах.

Способствовали этому малые полномочия профсоюзов, высокая инфляция (позволяет снижать реальную величину оклада, не трогая номинальную), значительный вес премий и других выплат в зарплате. «Зрелость» рынка труда носит долгосрочный характер, у него есть способность к самоадаптации, что «ставит под вопрос целесообразность использования мер фискального и монетарного стимулирования».

Оппонентом Гурвича выступает проректор Академии труда и социальных отношений Александр Сафонов: «Оперировать лишь методологией Международной организации труда при оценке ситуации с занятостью в России неправильно, продолжает Сафонов, причина – как раз скрытая безработица (административные отпуска, неполный рабочий день и т. д.).

От высокой безработицы страну спас и демографический кризис: если бы его не было, то, по оценке Сафонова, число безработных росло бы на 700 тыс. человек в год».

Бэкграундом к статье служит справка о деятельности Экономической экспертной группы.

Явный недостаток статьи заключается в отсутствии четкой логической структуры, что затрудняет и без того сложный для понимания текст. Основная мысль размыта и остается непонятной.

Источник: http://www.rbc.ru/economics/12/04/2017/58ee20959a7947d3b22d17b0

Интервью с Патриком Бельзером, специалистом по вопросам заработной платы Международной организации труда (МОТ), опубликовано в «Коммерсанте». Название у статьи многообещающее, способное привлечь внимание читателя: **«Эксперт ООН прогнозирует рост зарплат жителей РФ в 2017 году»** («Коммерсантъ», 11.04.2017).

В интервью освещаются наиболее важные процессы, происходящие на российском рынке труда, такие как динамика заработной платы, занятость и социальная защита работников.

Материал отличается легким, доходчивым языком, несмотря на непростую тематику. В то же время вопросы сформулированы несколько отвлеченно, общими словами, с использованием канцелярских оборотов и «не цепляют» внимания читателей. Это компенсируется интересными фактами, иллюстрирующими утверждения эксперта: «В России заработная плата всегда была скорее корректирующим фактором структурных особенностей экономики и определялась в большей степени не статусом занятости, а изменением ситуации в экономике. Так, за первое десятилетие переходного периода реальная заработная плата упала более чем в два раза, а начиная с 2000 года, вдвое выросла».

В интервью затронута такая актуальная тема, как изменение форм занятости. Эксперт привел примеры из европейского опыта: «Появляются новые формы занятости, многие из которых предполагают неполный рабочий день, временную работу, работу на дому или исключительно по мере возникновения производственной необходимости. В Европе, например, доля временных работников на рынке труда составляет около 14%, с большой разницей между странами – от менее 5% в балтийских странах до 25% или больше в Польше и Испании. В России временных работников около 10%. Их численность растет высокими темпами, и пока мы не знаем, какую долю рынка они будут занимать в ближайшем будущем».

Источник: http://www.kommersant.ru/doc/3268013

Обзор «Безработица в России: Вакансий много, а в кошельке – пусто» («Комсомольская правда», 19.08.2016) рассказывает о ситуации на рынке труда в России на основе данных статистики с использованием комментариев экспертов.

Ключевая мысль обзора вынесена в заголовок: несмотря на низкую безработицу, зарплаты россиян остаются низкими.

Вводной частью к обзору служат данные об уровне безработицы в России: «Сейчас в России живут без работы 5,3% от всего трудоспособного населения. Это примерно 4 млн. человек. В начале года этот показатель был выше – безработица сокращается. Об этом говорит свежее исследование Росстата».

В дальнейшем текст разбит на части по ключевым для рынка труда вопросам. Подзаголовки четко формулируют основную мысль, статья содержит убедительные данные статистики и комментарии авторитетных экспертов.

Одна часть объясняет низкий уровень безработицы с помощью комментария эксперта: «Безработица как особо не росла, так и не растет, – говорит Олег Чернозуб, эксперт ВЦИОМа. – Почему? Потому что в 2015 году рынок труда был целенаправленно поддержан усилиями государства. А с 2016 года все более активный спрос на рабочие руки начало предъявлять восстанавливающееся производство. Пик рисков всплеска безработицы успешно пройден».

Другая часть служит иллюстрацией утверждения, вынесенного в подзаголовок: «Рабочих мест хватит на всех». Приводятся данные рекрутинговых служб о заметном росте числа вакансий, на 22% за год. Отмечены сферы и отрасли, где наблюдается самый высокий спрос на рабочую силу,

Бэкграундом служат актуальные для читателей и связанные по смыслу с темой статьи результаты опроса граждан исследовательской компанией «Ромир» по поводу денежных трат для поддержания нормального уровня жизни.

Источник: http://www.perm.kp.ru/daily/26570/3586470/

Литература:

1. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ.
2. Федеральный закон от 29.11.2007 №282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2007. – №49. – ст. 6043.
3. Федеральный закон от 19.04.1991 №1032–1 «О занятости населения в Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации.4. Ж у л и н а Е. Г. Экономика труда: учеб. пособие. – М.: Эксмо, 2010. – 208 с.
5. Егоршин А. П., Зайцев А. К. Организация труда персонала: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 320 с.
6. Экономическая теория: учебник для бакалавров / Под ред. К. Н. Лобачевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Юрайт», 2012. – 516 с.
7. Кудина М. В. Основы экономики. – М.: Инфра-М, Форум, 2009. – 352 с.
8. Приходько А. В. Шпаргалка по макроэкономике. – М.: Аллель, 2010. – 64 с.
9. Кашепов А. В., Сулакшин С. С., Малчинов А. С. Рынок труда: проблемы и решения. – М.: Научный эксперт, 2008. – 232 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Что включает в себя понятие «трудовые ресурсы»?
2. В чем разница между трудовыми ресурсами и рабочей силой?
3. Что включает в себя понятие «экономически активное население»?
4. Что отражает структура трудовых ресурсов?
5. Как определяется уровень занятости населения?
6. Перечислите основные типы безработицы.
7. Что является ключевой характеристикой рынка труда?
8. Из каких трех основных компонентов складывается система отношений на рынке труда?
9. В чем разница между первичным и вторичным рынком труда?
10. Чем номинальная заработная плата отличается от реальной?

ЭКОНОМИСТЫ РАССКАЗАЛИ О ГЛАВНОМ СВОЙСТВЕ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ

Снижение зарплат в кризис, традиционно считающееся российской альтернативой безработице, вовсе не является характерной особенностью отечественного рынка труда, утверждает Экономическая экспертная группа

Портал РБК, 12.04.2017

Принято считать, что главная особенность российского рынка труда – реагирование на кризисные времена снижением зарплат, а не сокращением сотрудников. Этот тезис в среду, 12 апреля, оспорила Экономическая экспертная группа (ЭЭГ) во главе с экономистом Евсеем Гурвичем. Во второй день Апрельской конференции Высшей школы экономики (ВШЭ) он представил доклад, в котором главным свойством рынка труда в России неожиданно названа его «нормальность» и эффективность по сравнению с другими странами.

Сомнительные предпосылки

До сих пор общепринятой считается концепция «российской модели рынка труда», пишет в докладе Гурвич. Она подразумевает, что на экономический спад рынок отвечает в основном снижением зарплат сотрудников, в то время как реакция численности работников в ответ на шоки является относительно слабой. Такой подход в середине 1990-х годов сформулировали английские экономисты Ричард Лэйард и Андреа Рихтер, впоследствии его подтверждали и российские ученые. В этом отличие отечественной модели от ситуации в большинстве развитых стран, где экономические колебания, как правило, сглаживаются за счет изменений в занятости и безработице, писали в этом году в докладе для Центра стратегических разработок эксперты ВШЭ.

Но у этого подхода есть несколько проблем, возражает Гурвич. Например, он не уточняет, за счет чего происходит адаптация, «не раскрывает механизмы». Кроме того, концепция не основана на макромоделях, в основном ее правильность аргументируется эмпирически – реакцией рынка на кризисы 1992–1994 и 2008–2009 годов.

Безработица в феврале, по данным Росстата, остается на традиционно низком уровне – 5,6%. Россия справилась с безработицей, говорил премьер-министр Дмитрий Медведев, признавая, впрочем, что ближайшие пять лет будут непростыми для рынка труда (но не из-за безработицы, а из-за дефицита квалифицированных кадров). На поверхности возникает парадоксальный феномен «рецессии, устойчивой к безработице», отмечал прошлым летом Bloomberg. Впрочем, кризис на рынке труда был и есть, полагают эксперты РАНХиГС: доля сотрудников, которые уходили в отпуск без сохранения заработной платы, находились в простое или работали неполный рабочий день по инициативе работодателя, то есть частичная безработица, в 2016 году выросла четвертый год подряд (до 10,7%).

«Опыт показывает, что кризисные ситуации всегда уникальны с точки зрения величины, а часто – и природы испытываемых шоков. Известно, что в таких случаях реакция рынка труда часто сильно отличается от типичной для «спокойного» времени», – отмечает Гурвич. Представление о некоей «российской модели рынка труда», по его мнению, можно сравнить с ситуацией, когда врач указывает в качестве диагноза «повышенную температуру», хотя на самом деле это не причина, а симптом.

РБК не смог получить комментарии директора Центра трудовых исследований

ВШЭ Владимира Гимпельсона и его заместителя Ростислава Капелюшникова, точку зрения которых критикует в своей работе Гурвич. Гимпельсон не ответил на звонок РБК, а Капелюшников отказался от комментариев.

Нормальность без отклонений

В целом же рынок труда в России отличается «нормальностью», считает ЭЭГ. Реакция на негативные шоки производства более чем вдвое превышает реакцию на позитивные, и такое поведение характерно для многих стран. Типична и связь между ВВП и безработицей, которая усиливается в кризис и значительно снижается в периоды роста. Существующие различия при анализе рынка труда России и других стран свидетельствуют скорее не столько о его специфике, сколько об «условиях, в которых развивалась российская экономика», объясняют авторы: «В России в рассматриваемый период преобладали положительные шоки, а в большинстве других стран выборки они были относительно сбалансированными».

Не действует в стране и концепция «эффективной зарплаты», которую другие ученые называли особенностью российского рынка труда, утверждает ЭЭГ. В отличие от классической экономической теории такой подход предусматривает, что зарплата положительно влияет на производительность труда, а не наоборот. Однако свидетельства работы такого механизма, когда повышение зарплат приносит компаниям выгоду, в России «почти отсутствуют», пишет Гурвич. Признаков другого «нетрадиционного» механизма – использования занятости в бюджетном секторе как инструмента социальной политики – тоже нет.

При этом с тезисом о взаимосвязи зарплаты и безработицы в России ЭЭГ, по сути, не спорит. Эластичность реальной зарплаты к уровню безработицы в России выше, чем почти во всех других странах, говорится в докладе. «Сохранение экстремально высокой безработицы в нескольких европейских странах через восемь лет после «великой рецессии» свидетельствует об очень низкой гибкости их рынков труда в данном понимании этого термина», – отмечает Гурвич.

Спор об эффективности

«Нормальность» российского рынка труда, по мнению ЭЭГ, заключается в отсутствии «патологий», которые есть в других странах. Способствовали этому малые полномочия профсоюзов, высокая инфляция (позволяет снижать реальную величину оклада, не трогая номинальную), значительный вес премий и других выплат в зарплате. «Зрелость» рынка труда носит долгосрочный характер, у него есть способность к самоадаптации, что «ставит под вопрос целесообразность использования мер фискального и монетарного стимулирования».

Рынок труда в России в отличие от других сфер экономики «счастливо избежал избыточного регулирования благодаря отсутствию на нем больших потенциальных источников «административной ренты», считают эксперты. «Поэтому нет искажения рыночных механизмов, демонстрируется высокая эффективность», – резюмируют они.

Российский рынок труда эффективным считать нельзя, категоричен проректор Академии труда и социальных отношений Александр Сафонов, это видно из неэффективного распределения специалистов по секторам: сокращение сотрудников в промышленности, высокая доля бюджетников и занятых на сером рынке. Если бы эти диспропорции начали устраняться, то рынок выдавливал бы людей либо в эффективные секторы, либо в безработицу, полагает он. Оперировать лишь методологией Международной организации труда при оценке ситуации с занятостью в России неправильно, продолжает Сафонов, причина – как раз скрытая безработица (административные отпуска, неполный рабочий день и т. д.). От высокой безработицы страну спас и демографический кризис: если бы его не было, то, по оценке Сафонова, число безработных росло бы на 700 тыс. человек в год.

ЭЭГ и ее глава

Экономическая экспертная группа – независимый аналитический центр, занимающийся проблемами макроэкономики и государственных финансов. Создана в 1997 году для аналитической поддержки

департамента макроэкономической политики Министерства финансов РФ. Объединяет экспертов в различных областях экономики, среди которых Александр Андряков (региональные финансы, межбюджетные отношения), Алексей Балаев (макроэкономическое моделирование), Илья Прилепский (международная экономика), Игорь Беляков (финансовые рынки).

Евсей Гурвич – руководитель ЭЭГ, член Экономического совета при президенте РФ, заместитель председателя Общественного совета при Минфине РФ, член наблюдательного совета Сбербанка России. В 2002–2005 годах – профессор РЭШ. Имеет степень кандидата физико-математических наук, автор более 100 научных публикаций, в том числе по проблемам макроэкономической политики и внешней конъюнктуры, управления стабилизационным фондом, налоговой реформы, бюджетного прогнозирования, курсовой политики, пенсионной реформы, макроэкономической роли нефтегазового сектора, российского финансового кризиса, развития финансовой системы.

«ЗАРПЛАТЫ ИМЕЮТ ТЕНДЕНЦИЮ К СУЩЕСТВЕННОМУ РОСТУ»

В Международной организации труда верят в перспективу увеличения трудовых доходов россиян

«Коммерсантъ», 11.04.2017

В 2017 году зарплаты российских работников могут вырасти на 2–3%,частично компенсировав падение 2015–2016 годов. Об этом, а также о трендах социальной защиты в России и новых формах занятости в мире в интервью "Ъ" рассказал главный специалист по вопросам заработной платы Бюро МОТ в Женеве Патрик Бельзер.

– В чем вы видите особенность российского рынка труда в сравнении с другими развивающимися странами? В частности, чем объяснить высокую эластичность российского рынка труда в области зарплаты – так, например, в 2015-м ВВП сократился на 3–4%, а зарплата – почти на 10%?

– В России заработная плата всегда была скорее корректирующим фактором структурных особенностей экономики и определялась в большей степени не статусом занятости, а изменением ситуации в экономике. Так, за первое десятилетие переходного периода реальная заработная плата упала более чем в два раза, а начиная с 2000 года вдвое выросла. В этом году зарплата имеет тенденцию к существенному росту, может быть на 2–3%, и с перспективой на более высокий рост в следующем году. Однако статистические данные в отношении зарплаты в России следует воспринимать с осторожностью, поскольку сведения о выплаченной зарплате не всегда подаются в полном объеме.

– Как тренды соцзащиты работников в России соотносятся с мировыми?

– В России охват системы социальной защиты весьма широк, так как две трети населения участвуют в пенсионной системе. Ситуация в РФ является относительно благополучной и с точки зрения улучшения положения женщин, особенно в сравнении со странами, где вопросы защиты материнства и расширения экономической активности женщин решаются не так активно, как в вашей стране. При этом нельзя не отметить, что разница в оплате труда мужчин и женщин в России несколько выше, несмотря на высокий уровень образования среди женщин, – если в РФ она составляет 27%, то в большинстве европейских стран около 20%.

– Что сейчас является наиболее важным трендом в процессе трансформации занятости на рынках развитых стран и в России?

– Процессы глобализации, наряду с внедрением новых технологий, способствовали росту зарплат у работников только с высоким уровнем образования. Например, по данным ОЭСР, неравенство по зарплатам с 1980-х увеличилось у двух третей стран – членов организации. В последнем докладе МОТ о заработной плате в мире показано, что оплата труда 10% самых высокооплачиваемых работников в ряде европейских компаний – около €4,7 тыс., что в три раза выше уровня медианной зарплаты в €1,7 тыс. В то время как зарплата меньшинства росла, для большинства работников она оставалась замороженной, одновременно с этим занятость последних теряла свою стабильность.

– Почему в мире меняется ситуация с занятостью?

– Появляются новые формы занятости, многие из которых предполагают неполный рабочий день, временную работу, работу на дому или исключительно по мере возникновения производственной необходимости. В Европе, например, доля временных работников на рынке труда составляет около 14%, с большой разницей между странами – от менее 5% в балтийских странах до 25% или больше в Польше и Испании. В России временных работников около 10%. Их численность растет высокими темпами, и пока мы не знаем, какую долю рынка они будут занимать в ближайшем будущем. Это зависит от трендов на производстве – как предпри-

ятия будут поддерживать баланс между гибким подходом и инвестициями в повышение продуктивности своих сотрудников, что предполагает долгосрочные взаимоотношения, и как эти новые формы занятости будут регулироваться.

– Как в условиях трансформации занятости и зарплат должны измениться функции институтов социальной защиты работников?

– Социальное обеспечение работников, занятых на нестабильных рабочих местах и вовлеченных в новые формы трудовых отношений, становится все более острой проблемой. Как правило, они не имеют доступа к услугам системы социального обеспечения в той же мере, как работники с типовыми трудовыми договорами. Например, сейчас в Западной Европе около 10% работников не делают взносов в системы пенсионного обеспечения. В то же время охват систем страхования по безработице был на 10 п. п. ниже для временных работников, чем для постоянных, в таких странах, как Германия, Дания или Испания. Вот почему в Европе все более активно обсуждается введение гарантированного минимального дохода для всех граждан, независимо от их статуса занятости. Этот новый подход сейчас проходит апробацию в Финляндии, он также выносился на общенациональный референдум в Швейцарии. Однако единого мнения по этому вопросу до сих пор нет, прежде всего и потому, что все последствия внедрения такой схемы социального обеспечения еще до конца не ясны.

Например, в Швейцарии опасаются, что из-за гарантированного дохода от государства работодатели начнут снижать зарплаты.

– Насколько эффективной в новых условиях окажется традиционная трехсторонняя (работодатели, правительство и профсоюзы) система переговоров о положении сотрудников?

– Полагаю, что механизмы трехстороннего взаимодействия и впредь будут оставаться наиболее оптимальным способом добиться того, чтобы политика правительства базировалась на общем для всех сторон понимании тех реальных условий, в которых живут и действуют работники и работодатели. Политика на рынке труда более эффективна тогда, когда она разрабатывается при участии тех, кому она адресована. К примеру, на фоне растущего неравенства многие страны в последнее время увеличивают или устанавливают новый размер минимальной оплаты труда – Малайзия в 2013 году, Германия в 2015-м, Южная Африка в 2018 году.

– В ноябре прошлого года была подписана программа сотрудничества между МОТ и Россией. Каковы цели сотрудничества?

– Эта программа ставит задачей сократить неравенство в возможностях трудоустройства между разными регионами, а также повысить производительность труда. В программе также уделяется большое внимание вопросам соблюдения норм на рабочих местах и обеспечения достойных условий труда. Мы рассчитываем, что Россия и МОТ продолжат совместную работу с целью совершенствования системы социального обеспечения через повышение эффективности системы пенсионного обеспечения, а также укрепления социального диалога на разных уровнях, в том числе по вопросам, относящимся к заработной плате.

БЕЗРАБОТИЦА В РОССИИ: ВАКАНСИЙ МНОГО, А В КОШЕЛЬКЕ – ПУСТО

Рынок труда неплохо справляется с проблемами в экономике, но зарплаты расти не спешат

«Комсомольская правда», 19.08.2016

Сейчас в России живут без работы 5,3% от всего трудоспособного населения. Это примерно 4 млн. человек. В начале года этот показатель был выше – безработица сокращается. Об этом говорит свежее исследование Росстата. Неужели кризис отступил?

Суррогатная занятость

– Безработица как особо не росла, так и не растет, – говорит Олег Чернозуб, эксперт ВЦИОМа. – Почему? Потому что в 2015 году рынок труда был целенаправленно поддержан усилиями государства. А с 2016 года все более активный спрос на рабочие руки начало предъявлять восстанавливающееся производство. Пик рисков всплеска безработицы успешно пройден.

В июле 70% россиян ответили ВЦИОМу, что среди их родственников и знакомых никто не потерял работу в течение последних 2–3 месяцев. А каждый пятый опрошенный уверен, что без проблем найдет равноценную замену нынешней работе, если вдруг уволят.

Эксперты же говорят, спад безработицы летом – давняя тенденция: что в кризис, что без него.

– У нас безработица идет по сезонному циклу. Зимой в любом случае – растет. Летом – падает, – поясняет Сергей Смирнов, заведующий Центром анализа социальных программ и рисков Высшей школы экономики. – Другое дело, что в этот кризис выросло количество так называемых суррогатных форм безработицы. Когда люди не прерывают трудового договора, но работают неполную рабочую неделю или находятся в отпусках без содержания. Подобных трудяг сейчас в России около 2 млн.

Рабочих мест хватит на всех

Аналитики порталов по поиску работы уверяют: мол, сейчас на рынке труда такая ситуация, когда соискатель легко может найти подходящую вакансию почти в любой сфере.

По данным HeadHunter, количество вакансий в целом по России месяц к месяцу прибавляет по 2%. С августа 2015 года по настоящий момент их стало больше на 22%.

Говорят, это прошлый год был самым тяжелым, а сейчас началась «оттепель».

– Лучше всего ситуацию на рынке труда отражает наш внутренний индекс. Это количество резюме, которое приходится на одну вакансию на сайте, – пояснили в пресс-службе компании. – Показатель резко снижался с апреля. Тогда на одну вакансию приходилось почти 7 резюме. Сейчас – 5,2. Это в целом соответствует норме.

Самый большой прирост вакансий за последний месяц отмечен в отраслях: «Консультирование», «Административный персонал», «Транспорт, логистика». А самая большая конкуренция – у госслужащих, юристов, нефтяников и представителей творческих профессий.

А доходы падают

Приятна глазу и статистика по зарплатам. Они, оказывается... растут. В июле прибавка составила 7,8% по сравнению с 2015 годом. Но речь идет о номинальных окладах, без учета инфляции. А с ней – всего полпроцента роста. Но и это условность.

Эксперты говорят, что рост зарплат наблюдается в основном у людей обеспеченных. У остальных 99% россиян его нет.

Лучше всего характеризуют ситуацию в кошельках россиян цифры по реальным доходам. Это то, что остается в семейном бюджете за вычетом обязательных расходов и платежей. Этот показатель падает 21 месяц подряд – с октября 2014-го. Так что, несмотря на рост зарплат, россияне беднеют.

Сколько денег нужно для нормальной жизни

Это выясняли специалисты исследовательской компании «Ромир», проводившие опрос. Суммы значительно расходятся. Оно и понятно: кому-то суп жидкий, а у кого-то жемчуг мелкий. Но все же средний показатель удалось вывести – 70 тысяч рублей.

27% опрошенных россиян согласились бы на ежемесячный доход в 50–60 тысяч рублей. 29% заявляют о ставках повыше: им хватило бы от 60 до 90 тысяч рублей. Каждый пятый россиянин претендует на доходы от 90 до 120 тысяч.

А вот тех, кого устраивает нынешняя средняя зарплата в 20–40 тысяч рублей, только 18%.

Право на информацию. Право на безопасность. Право на качество. Право на возмещение ущерба. Недействительность условий договора. Запрет на пакетирование товаров (работ, услуг). Право отказа от товара (работы, услуги). Досудебная защита прав. Право на выбор суда. Работа с поступающими в СМИ жалобами потребителей на финансовые организации. Правила обработки таких обращений. Формы участия СМИ в разрешении коллизий между потребителями и поставщиками финансовых услуг. Позиции организаций финансовой сферы в ситуациях привлечения внимания СМИ. Успешный опыт участия СМИ в действиях по защите прав потребителей.

Право на информацию

Соблюдение прав потребителей зависит, прежде всего, от самих потребителей. Они должны знать свои права и требовать их соблюдения.

Закон РФ «О защите прав потребителей» требует предоставлять потребителю необходимую и достоверную информацию о товарах, работах и услугах, обеспечивающую возможность их правильного выбора. Аналогичное требование содержит Гражданский кодекс РФ.

Эта информация доводится до сведения потребителей в технической документации, прилагаемой к товарам (работам, услугам), на этикетках, маркировкой или иным способом. Если речь идет об оказании услуг, исполнитель, как и продавец, обязан до заключения договора предоставить потребителю необходимую достоверную информацию об оказываемых услугах (выполняемых работах), обеспечивающую возможность их правильного выбора.

«Согласно Постановлению Правительства РФ от 27 декабря 1996 г. №1575 «Об утверждении Правил, обеспечивающих наличие на продуктах питания, ввозимых в Российскую Федерацию, информации на русском языке» в РФ с 1 мая 1997 г. запрещена продажа на территории РФ импортных продуктов питания без информации о них на русском языке, а Постановлением Правительства РФ №1037 от 15 августа 1997 г. запрещена с 1 июля 1998 г. продажа на территории РФ импортных непродовольственных товаров без информации о них на русском языке».[1]

Право на информацию означает, что потребитель вправе потребовать, чтобы ему предоставили необходимую и достоверную информацию об изготовителе (исполнителе, продавце), режиме его работы, реализуемых им товарах, работах и услугах.

Кроме того, изготовитель (продавец) обязан предоставлять потребителю необходимую и достоверную информацию о товарах (работах, услугах), которая обеспечивает возможность их правильного выбора.

Таким образом, сведения, предоставляемые потребителю, можно разделить на две группы:

- информация о продавце (изготовителе, исполнителе);
- информация о товарах (работах, услугах).

Эта информация должна доводиться до сведения потребителей при заключении договора.

«Если вид деятельности, осуществляемый изготовителем (исполнителем, продавцом), подлежит лицензированию и (или) исполнитель имеет государственную аккредитацию, потребителю должна быть предоставлена информация о номере лицензии и (или) номере свидетельства о государственной аккредитации, сроках действия лицензии и (или) указанного свидетельства, а также информация об органе, выдавшем лицензию и (или) указанное свидетельство (п. 2 ст. 9 Закона РФ «О защите прав потребителей»)».[2]

---

1 Еналеева И. Д. Защита прав потребителей. Часто задаваемые вопросы, образцы документов. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2007. – С. 40.

2 Еналеева И. Д. Защита прав потребителей. Часто задаваемые вопросы, образцы документов. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2007. – С. 64.

Российский закон «О рекламе» установил жесткие рамки для рекламы финансовых услуг.

Реклама банковских, страховых и иных финансовых услуг и финансовой деятельности не должна:

1) содержать гарантии или обещания в будущем эффективности деятельности (доходности вложений), в том числе основанные на реальных показателях в прошлом, если такая эффективность деятельности (доходность вложений) не может быть определена на момент заключения соответствующего договора;

2) умалчивать об иных условиях оказания соответствующих услуг, влияющих на сумму доходов, которые получат воспользовавшиеся услугами лица, или на сумму расходов, которую понесут воспользовавшиеся услугами лица, если в рекламе сообщается хотя бы одно из таких условий.

Если реклама услуг, связанных с предоставлением кредита или займа, пользованием им и погашением кредита или займа, содержит хотя бы одно условие, влияющее на его стоимость, такая реклама должна содержать все остальные условия, определяющие полную стоимость кредита (займа),

Реклама услуг, связанных с осуществлением управления, включая доверительное управление активами, не должна содержать:

1) документально не подтвержденную информацию, если она непосредственно относится к управлению активами;

2) информацию о результатах управления активами, в том числе об их изменении или о сравнении в прошлом и (или) в текущий момент, не основанную на расчетах доходности, определяемых в соответствии с нормативными актами Центрального банка РФ;

3) информацию о гарантиях надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов или издержек, связанных с указанными инвестициями;

4) информацию о возможных выгодах, связанных с методами управления активами и (или) осуществлением иной деятельности;

5) заявления о возможности достижения в будущем результатов управления активами, аналогичных достигнутым результатам.

Реклама, побуждающая к заключению сделок с форекс-дилерами, должна содержать следующее указание: «Предлагаемые к заключению договоры или финансовые инструменты являются высокорискованными и могут привести к потере внесенных денежных средств в полном объеме. До совершения сделок следует ознакомиться с рисками, с которыми они связаны».

Право на получение полной и достоверной информации обуславливает право потребителя на выбор. Это означает, что на основании предоставленной информации потребитель самостоятельно принимает решение о том, воспользоваться ли ему услугой. Запрещено принуждать кого-либо приобретать товары или подписывать договоры на предоставление работ или услуг на заведомо невыгодных условиях.

Общеизвестно, что население России крайне легкомысленно относится к изучению договоров, которые предлагается подписать, даже когда речь идет о крупных суммах. Что касается предоставления финансовых услуг, то чаще всего потребитель подписывает договор, даже не читая его, целиком полагаясь на обещания представителя финансовой организации. В то же время договоры на предоставление финансовых услуг составляют таким сложным для понимания языком, что даже попытавшемуся разобраться во всех хитросплетениях документа добросовестному потребителю не всегда удается это сделать. Таким положением широко пользуются поставщики финансовых услуг, особенно банки и страховые компании, вынуждая клиентов заключать договора на невыгодных условиях.

Право на безопасность

Право потребителя на безопасность установлено российским законом о защите прав потребителей. «Безопасность использования товара является важнейшим элементом обеспечения возможности использовать его по назначению. Этой

обязанности изготовителя (исполнителя) соответствует право потребителя на то, чтобы товар при обычных условиях его использования, хранения, транспортировки и утилизации был безопасен для жизни, здоровья потребителя, окружающей среды, а также не причинял вред его имуществу».[3]

Товары и услуги должны соответствовать обязательным требованиям, установленным государственными стандартами, санитарными нормами и правилами, нормативно-технической документацией, которые призваны предотвращать появление на рынке опасных товаров.

«К таким требованиям, являющимся обязательными, относятся требования, направленные на обеспечение безопасной эксплуатации оборудования и других объектов, их пожарной, биологической, экологической, ядерной и радиационной безопасности и электромагнитной совместимости. Иные требования к качеству товаров, содержащиеся в национальных стандартах, теперь носят рекомендательный характер и применяются добровольно».[4]

Все товары (работы, услуги), представляющие опасность для жизни, здоровья потребителей или для окружающей среды, подлежат обязательной сертификации. Списки товаров (работ, услуг), подлежащих обязательному подтверждению их соответствия санитарным и иным нормам, утверждаются правительством РФ.

Нередко изготовители проходят сертификацию добровольно, чтобы продемонстрировать свою добросовестность и высокое качество товаров, даже не подлежащих обязательной сертификации. Кроме того, в России существует несколько неофициальных знаков качества, присваиваемых общественными организациями, от авторитета которых целиком зависит доверие к такому виду маркировки товаров.

Например, логотип «100 лучших товаров России» присваивается по итогам конкурса, объявленного «Академией проблем качества». Организация «Российская система качества» (Роскачество) присваивает российский «Знак качества» по аналогии с советским. В СССР товары, получившие наивысшую оценку государственной аттестационной комиссии, отмечались пятиугольником со стилизованной буквой «К».

За нарушение требований безопасности для продавцов, изготовителей и поставщиков услуг установлена ответственность. Согласно закону о защите прав потребителей, вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу потребителя, подлежит возмещению исполнителем в полном объеме. Закон о защите прав потребителей обязывает указывать в сопроводительной документации на товар (работу), на этикетке или на ином носителе информацию о правилах безопасного использования товара (работы), его хранения, утилизации и транспортировки.

В обязанности изготовителя (исполнителя) входит обеспечение безопасности товара (работы) в течение всего установленного им срока службы или срока годности товара (работы). Если изготовитель (исполнитель) не установил на свой товар (работу) срок службы, он должен обеспечить безопасность товара (работы) в течение десяти лет со дня передачи товара (работы) потребителю.

Право на качество

Качество товара (работы, услуги) – это совокупность свойств (характеристик), отличающих его от других аналогичных товаров. Именно эти свойства являются основой потребительского выбора.

Согласно закону о защите прав потребителей и Гражданскому кодексу РФ, качество товаров (работ, услуг) должно соответствовать договору. Любое отступление от параметров, закрепленных в договоре, должно рассматриваться как нарушение условия о качестве.

«Если договор не содержит условия о качестве, продавец обязан передать по-

3 Гуляева И. Н. Защита прав потребителей в вопросах и ответах. Типовые ситуации и примеры. – М.: Омега-Л, 2008. – С. 60.

4 Гражданское право: В 4 т. Том 3: Обязательственное право: учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / В. В. Витрянский, В. С. Ем, Н. В. Козлова и др. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – С. 248.

купателю товар, пригодный для целей, для которых товар такого рода обычно используется. Если же продавец при заключении договора был поставлен покупателем в известность о конкретных целях приобретения товара, продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для использования в соответствии с этими целями».[5]

Сведения о качестве товара при оформлении купли-продажи содержатся в техническом паспорте на товар, правилах его использования, на этикетке или ярлыке, где указываются нормативный документ по стандартизации, артикул, фасон, размер и т. п. Также в обязательном порядке должны указываться дата изготовления, срок годности, правила использования или хранения и т. п. Потребитель имеет право потребовать от изготовителя (исполнителя, продавца) проверки качества товара (работы, услуги). Это может выражаться во внешнем осмотре товара (работы), его демонстрации в действии, примерке, регулировке и т. п. Право потребителя на качество предполагает не только передачу потребителю товара (работы, услуги), обладающего определенными свойствами, но и гарантии поддержания товара в работоспособном состоянии. Изготовитель должен установить на свое изделие срок службы (годности). В течение этого срока товар (работа, услуга) должен быть пригоден для использования по назначению. Закон также возлагает на изготовителя обязанность обеспечивать возможность ремонта и технического обслуживания товара, производить и поставлять запасные части для ремонта в течение всего срока производства товара, а после снятия товара с производства – в течение срока службы или в течение 10 лет, если такой срок не установлен.

Право на возмещение ущерба

По российскому законодательству, вред, причиненный жизни, здоровью или имуществу потребителя вследствие конструктивных, рецептурных, производственных или иных недостатков товара (работы, услуги), подлежит возмещению в полном объеме. При этом требовать возмещения может любой пострадавший независимо от того, состоял ли он в договорных отношениях с продавцом (изготовителем, исполнителем) или нет, так как из-за недостатков товара могут пострадать не только те люди, которые этот товар приобретали.

Имущественный вред – это любые финансовые затраты, которые возникли или могут возникнуть у потребителя в связи с необходимостью устранить последствия причиненного вреда. Это могут быть расходы на ремонт, оплату лекарств, медицинских услуг, потери в заработной плате (если из-за причиненного вреда человек не мог работать) и т. п.

«В состав реального ущерба включены расходы, которые лицо уже реально произвело к моменту предъявления иска о возмещении убытков либо которые еще будут им произведены для восстановления нарушенного права, т. е. будущие расходы. К реальному ущербу отнесены и убытки, вызванные утратой или повреждением имущества, так как в этом случае тоже производятся расходы».[6]

Для подтверждения материальных затрат пострадавший должен предоставить чеки, квитанции, заключение экспертизы о стоимости восстановительного ремонта (если ремонт еще не произведен) и другие доказательства, позволяющие установить размер произведенных или необходимых расходов.

Моральный вред – это переживания, страдания, связанные с последствиями от ущерба, причиненного при использовании некачественного либо небезопасного товара, работы или услуги. «Согласно ст. 151 ГК РФ, если гражданину причинен моральный вред (физические или нравственные страдания) действиями, нарушающими его личные неимущественные права либо посягающими на принадлежащие гражданину другие

5 Гражданское право: В 4 т. Том 3: Обязательственное право: учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / В. В. Витрянский, В. С. Ем, Н. В. Козлова и др. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – С. 285.

6 Гуляева И. Н. Защита прав потребителей в вопросах и ответах. Типовые ситуации и примеры. – М.: Омега-Л, 2008. – С. 79.

нематериальные блага, суд может возложить на нарушителя обязанность денежной компенсации указанного вреда».[7]

Право на возмещение морального вреда потребитель имеет лишь в том случае, если вред причинен конкретными действиями продавца, изготовителя или исполнителя. Например, моральный ущерб возник вследствие того, что продавец или исполнитель услуги долгое время отказывался признавать нанесенный вред и компенсировать ущерб, во время переговоров с клиентом обращался с ним грубо, поэтому потребитель был вынужден тратить время и нервы, чтобы добиться справедливости. Конкретную сумму возмещения морального ущерба определяет суд. Задача потребителя – предоставить доказательства, подтверждающие факт нарушения его прав, а также обосновать свои физические или нравственные страдания. Такими доказательствами могут служить:

- медицинские справки (подтверждающие, например, что у человека после общения с продавцом поднялось давление),
- заключение психолога (он определит, как возникшая проблема отразилась на психологическом состоянии истца),
- другие документы или показания свидетелей.

Помимо компенсации за нанесенный ущерб вследствие использования некачественного или небезопасного товара, закон о защите прав потребителей предусматривает компенсацию за нарушение срока выполнения требований потребителя при обнаружении недостатков. Это могут быть требования:

- о замене товара ненадлежащего качества,
- о соразмерном уменьшении покупной цены товара,
- о возмещении расходов на исправление недостатков товара или безвозмездного устранения недостатков товара,
- о возврате уплаченной за товар денежной суммы,
- о предоставлении на период ремонта (замены) аналогичного товара.

Эти требования подлежат удовлетворению в течение десяти дней со дня их предъявления. Неустойка составляет один процент цены товара за каждый день просрочки. Если неустойка не уплачивается изготовителем добровольно, она взыскивается через суд. «Возмещение убытков и уплата неустойки не освобождает продавца (изготовителя, уполномоченную организацию, уполномоченного индивидуального предпринимателя, импортера) от выполнения в натуре возложенных на него обязательств перед покупателем (ст. 505 и п. 3 ст. 13 «Закона о защите прав потребителей)»[8].

Недействительность условий договора. Запрет на пакетирование товаров (работ, услуг)

Недействительными признают договоры в случае, если их условия ущемляют права потребителя по сравнению с правилами, установленными законами или иными правовыми актами Российской Федерации в области защиты прав потребителей. Это правило устанавливают как закон о защите прав потребителей, так и Гражданский кодекс РФ, по которому договор должен соответствовать законам и иным правовым актам, действующим в момент его заключения.

«При этом необязательно весь договор в целом должен признаваться недействительным. Если договор мог быть исполнен и без включения в него недействительной части, недействительная часть сделки (договора) не влечет недействительность прочих ее частей (ст. 180 ГК)».[9]

Недействительными могут быть признаны не только условия договора, прямо противоречащие законодательству, но и условия, ущемляющие права потреби-

7 Еналеева И. Д. Защита прав потребителей. Часто задаваемые вопросы, образцы документов. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2007. – С. 96.

8 Гражданское право: В 4 т. Том 3: Обязательственное право: учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / В. В. Витрянский, В. С. Ем, Н. В. Козлова и др. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – С. 286.

9 Гражданское право: В 4 т. Том 3: Обязательственное право: учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / В. В. Витрянский, В. С. Ем, Н. В. Козлова и др. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – С. 285.

телей в целом, не соответствующие его экономическим интересам.

Статья 428 Гражданского кодекса РФ предусматривает право гражданина в судебном порядке оспаривать условия договора, которые ущемляют его интересы, если заключить этот договор потребитель не мог иначе, чем согласившись со всеми его условиями. В законе о защите прав потребителей указано, какие нарушения (ущемления) прав потребителей влекут за собой признание договора недействительным. Запрещается обусловливать удовлетворение требований потребителей, предъявляемых в течение гарантийного срока, условиями, не связанными с недостатками товаров (работ, услуг). Запрещается без согласия потребителя предоставлять дополнительные работы и услуги за плату – в данном случае потребитель имеет право отказаться от оплаты таких работ (услуг), а если они оплачены, вправе потребовать от продавца возврата уплаченной суммы. Запрещается обусловливать приобретение одних товаров обязательным приобретением иных товаров, проще говоря, навязывать потребителю товары и услуги «в нагрузку» или пакетировать товары (работы, услуги).

«Продавец не вправе навязывать потребителю приобретение товара, не являющегося единой ассортиментной единицей – «комплектом» согласно п. 1 ст. 479 ГК (набор посуды или мебели). Комплектность товара должна соответствовать условиям договора о комплектности (п. 1 ст. 478 ГК), в противном случае присоединение иного дополнительного товара к необходимому потребителю фактически приводит к увеличению цены одних товаров за счет других, не пользующихся спросом и не могущих быть реализованными иным способом. Подобные действия и составляют ущемление прав потребителей».[10]

В сфере финансовых услуг права потребителей в этом отношении нарушаются особенно часто.

Массовый характер имеет существующая до сих пор практика навязывания страховок при получении кредитов, а также навязывание дополнительных договоров страхования при оформлении ОСАГО, например, полисов добровольного страхования автогражданской ответственности (ДСАГО), страхования жизни или от несчастного случая.

Освещая в СМИ проблему нарушения прав потребителей в сфере финансовых услуг, следует иметь в виду особенность российского законодательства, которая состоит в том, что за потребителем закрепляют так называемую «презумпцию непрофессионализма». То есть при рассмотрении требования о возмещении убытков, возникших из-за нарушения права на информацию, суд должен исходить из предположения об отсутствии у потребителя специальных познаний о свойствах и характеристиках услуги.

Право на отказ от товара (работы, услуги)

Потребитель может отказаться от товара, работы или услуги и потребовать возмещения уплаченных за нее денег в разных случаях. Согласно п. 3 ст. 503 ГК и п. 1 ст. 18 «Закона о защите прав потребителей», в случае обнаружения в товаре недостатков можно потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы.

При этом покупатель по требованию продавца и за его счет должен возвратить полученный товар ненадлежащего качества. При возврате покупателю уплаченной за товар денежной суммы продавец не имеет права удерживать из нее сумму, на которую понизилась стоимость товара из-за полного или частичного использования товара, потери им товарного вида или других подобных обстоятельств.

Особые правила отказа от услуг действуют для банковских кредитов и договоров страхования. Для потребителя действует так называемый «период охлаждения»: после того, как договор был заключен, потребитель может отказаться от него в течение определенного срока.

Нецелевой (потребительский) кредит заемщик может вернуть, не уведомляя банк, в течение 14 дней с момента заклю-

10 Гражданское право: В 4 т. Том 3: Обязательственное право: учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / В. В. Витрянский, В. С. Ем, Н. В. Козлова и др. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – С. 285.

чения кредитного договора, уплатив проценты за фактический срок пользования заемными средствами. А целевой кредит без уведомления банка можно вернуть полностью или частично в течение 30 дней с момента получения. Такое право заемщикам дает Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)».

Для договоров страхования тоже действует «период охлаждения», составляющий пять рабочих дней, в течение которого можно отказаться от договора и потребовать возврата уплаченной страховой премии при условии, что на дату отказа от договора не наступало событий, имеющих признаки страхового случая. Это право установлено Указанием Центрального банка РФ от 20.11.2015 № 3854-У, чтобы пресечь незаконную практику навязывания банками договоров страхования при оформлении потребительских, ипотечных кредитов и автокредитов.

Досудебная защита прав. Право на выбор суда

Закон РФ «О защите прав потребителей» предусматривает возможность защиты прав потребителей в судебном и внесудебном порядке.

Внесудебный порядок выражается в том, что потребитель может предъявить требования о защите нарушенного права непосредственно продавцу (изготовителю, исполнителю). Организация или индивидуальный предприниматель, получившие претензию, обязаны сообщить заявителю о результатах рассмотрения.

При полном или частичном отказе в удовлетворении претензии потребителю должны сообщить причины отказа со ссылкой на правовые нормы и доказательства, обосновывающие отказ.

«Если потребитель обратился с требованием к продавцу, это не лишает его права впоследствии обратиться с иском в суд, если продавец (изготовитель, исполнитель) откажется добровольно удовлетворить его требование полностью или частично».[11]

При этом потребитель может по своему усмотрению, минуя досудебный порядок урегулирования, сразу направлять документы в суд, не извещая об этом продавца.

«Полномочия потребителей в Законе РФ «О защите прав потребителей» расширены за счет освобождения их от обязанности по уплате государственной пошлины при обращении в суд. Такая мера обеспечивает возможность обращения за защитой своих прав даже представителям малообеспеченных слоев населения, у которых нет финансовой возможности заплатить государственную пошлину, а также стимулирует к активному отстаиванию своих интересов остальных потребителей, которых сдерживала сама необходимость платить при обращении в суд».[12]

Согласно российскому законодательству, для исков о защите прав потребителя установлена альтернативная подсудность.

Это означает, что потребитель по своему усмотрению выбирает суд, в который предъявляется судебный иск. Таким образом, иски о защите прав потребителей могут быть предъявлены в суд:

1) по месту жительства или месту пребывания истца;

2) по месту нахождения продавца (юридический адрес);

3) по месту заключения или месту исполнения договора.

«Ни один из выбранных потребителем судов не имеет права отказать в принятии искового заявления, так как в силу ст. 29 ГПК РФ выбор между несколькими судами, которым подсудно дело, принадлежит истцу. Исключение составляют иски по спорам, вытекающим из договоров перевозки груза, которые предъявляются согласно ст. 30 ГПК РФ по месту нахождения перевозчика, к которому в установленном порядке была предъявлена претензия».[13]

---

11 Еналеева И. Д. Защита прав потребителей. Часто задаваемые вопросы, образцы документов. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2007. – С. 106.

12 Гуляева И. Н. Защита прав потребителей в вопросах и ответах. Типовые ситуации и примеры. – М.: Омега-Л, 2008. – С. 104.

13 Еналеева И. Д. Защита прав потребителей. Часто задаваемые вопросы, образцы документов. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2007. – С. 108.

Работа с поступающими в СМИ жалобами потребителей на финансовые организации. Правила обработки таких обращений

В СМИ поступает больше количество жалоб от потребителей финансовых услуг. Чаще всего жалобы связаны с условиями кредитных договоров и договоров страхования. Такие жалобы нередко используются как информационный повод для проблемных статей, обзоров и журналистских расследований.

Если журналист решил использовать конфликт между потребителем и исполнителем услуги, необходимо проверить все связанные с ним обстоятельства. Прежде чем оценивать ситуацию, надо запросить у потребителя все документы, имеющие отношение к сложившейся ситуации. Эти документы рекомендуется показать независимому эксперту, поскольку договоры на оказание финансовых услуг могут содержать нюансы, в которых не всегда способен разобраться даже журналист, специализирующийся на финансовой тематике.

Если какие-то обстоятельства не подтверждаются документально, представитель прессы обязан использовать все доступные ему возможности, чтобы попытаться проверить утверждения потребителя. Журналист не должен воспринимать на веру никакие заявления, если их невозможно проверить.

Изучив позицию потребителя, журналист обязан выяснить мнение второй стороны конфликта. Для этого в обязательном порядке следует направить запрос исполнителю услуги. Если в своем ответе исполнитель обоснует позицию, приведет аргументы, для комплексной оценки сложившейся ситуации также следует проконсультироваться с независимым экспертом. При необходимости использовать комментарий этого специалиста в материале.

Для создания полной и объективной картины необходимо получить заключение от регулирующей и надзорной организации – в России мегарегулятором финансового рынка выступает Центральный банк РФ. Одновременно можно запросить комментарий у Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор).

Помимо официальных организаций, в чьи обязанности входит защита прав потребителей финансовых услуг, экспертную оценку причин и последствий конфликта могут дать общественные организации по защите прав потребителей. В частности, в России действует организация по защите прав потребителей финансовых услуг – «Финпотребсоюз». Активную деятельность в этой сфере также ведет Международная конфедерация обществ потребителей (КонфОП).

Нелишне будет выяснить мнение по поводу возникшего конфликта в профессиональном сообществе: насколько он типичен и распространен. С этой целью можно запросить комментарии у руководства профессиональных объединений или саморегулируемых организаций. Таких, например, как Ассоциация российских банков (АРБ) и Ассоциация региональных банков «Россия» (АРБР). Страховщиков объединяют две крупные организации – Всероссийский союз страховщиков (ВСС) и Российский союз автостраховщиков (РСА).

«Таким образом, основой верификации является подтверждение из максимального количества информированных источников. Некоторые из этих источников могут быть незаинтересованными (неангажированными) лицами: представителями сторонних организаций, знакомыми, тем не менее, с происходящим».[14]

Материал, в котором используется жалоба потребителя на оказанную ему финансовую услугу, должен включать в себя позиции всех заинтересованных сторон и независимую оценку ситуации. Излагая обстоятельства конфликта, журналист должен строго придерживаться фактов. Если возникает необходимость сослаться на бездоказательные утверждения кого-либо из сторон конфликта, в материале должно быть подчеркну-

14 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – 577 с.

то, что данные заявления ничем не подтверждены. Недопустимо замалчивать или избирательно использовать известные автору материала факты для того, чтобы изобразить потребителя в лучшем свете, это грубейшее нарушение журналистской этики.

Формы участия СМИ в разрешении коллизий между потребителями и поставщиками финансовых услуг

Публикации, посвященные конфликтам, возникающим между потребителями и исполнителями финансовых услуг, как правило, носят форму проблемных статей, реже – репортажей из серии «тайный покупатель» и журналистских расследований. В проблемных материалах описываются конкретные истории потребителей, пострадавших из-за недобросовестных поставщиков финансовых услуг, и рассказывается, какие у них есть возможности защитить свои права.

Для репортажа из серии «тайный покупатель» и журналистского расследования жалоба потребителя финансовой услуги может стать информационным поводом. Например, потребитель пожаловался на то, что страховая компания навязывает дополнительные услуги при заключении договора. Можно обратиться под видом клиента в ту страховую компанию, на которую пожаловался потребитель, а также в несколько других.

В конфликте между потребителем финансовой услуги и ее исполнителем СМИ должны выступать в качестве беспристрастного арбитра, поскольку потребители нередко оказываются жертвами собственной неграмотности и легкомысленного отношения к договорам на предоставление финансовых услуг. В то же время законодательство определяет потребителя «слабой» стороной договора, что учитывают и суды в ходе разбирательств жалоб потребителей финансовых услуг, поэтому журналист по возможности должен оказать поддержку потребителю по защите его прав в рамках законодательства.

Поддержка может выражаться в привлечении к участию в деле регулирующих организаций, профессиональных объединений, общественных организаций по защите прав потребителей и независимых экспертов. Уже само по себе внимание СМИ к конфликту с потребителем, как правило, побуждает вторую сторону проявить к нему максимум внимания, и это может помочь найти устраивающий обе стороны компромисс.

Позиции организаций финансовой сферы в ситуациях привлечения внимания СМИ

Организации финансовой сферы крайне редко проявляют горячий энтузиазм в ситуации, когда СМИ вмешивается в их конфликты с потребителями. В то же время такие запросы СМИ игнорируются тоже достаточно редко. Чаще всего финансовые организации предоставляют минимальное количество полезной информации, стремясь обойтись формальными отписками, которые не дают ответов по существу.

Тем не менее при подготовке материала на основе жалобы потребителя журналист обязан прояснить мнение второй стороны конфликта для объективного освещения спорной ситуации.

«Если запрос формулируется в письменной форме, возможность диалога с адресатом, по определению отсутствует. Поэтому свои вопросы нужно формулировать максимально четко и детально. Журналист должен иметь свой взгляд на ситуацию, памятуя о том, что в своем ответе адресат может лишь подтвердить или опровергнуть то или иное предположение, дать дополнительную справочную или статистическую информацию. Запрещены вопросы, допускающие уход от прямого ответа: пословица «каков вопрос – таков ответ» в случае письменных запросов подтверждается на 100%».[15]

По российскому закону о средствах массовой информации запрашиваемая информация должна быть предоставлена в семидневный срок, либо редакции направляется уведомление о том, что для подготовки ответа требуется более дол-

15 Деловая журналистика / А.В. Афанасьева, М.В. Блинова, Д.А. Борисяк и др.. – М.: МедиаМир, 2012. – С. 538.

гий срок. Уведомление об отказе в ответе на редакционный запрос должны вручать в трехдневный срок со дня получения запроса, при этом должны быть указаны причины отказа.

Успешный опыт участия СМИ в действиях по защите прав потребителей

В активе российских СМИ немало успешных кампаний в защиту прав потребителей. Например, при активном участии прессы в России было запрещено навязывать заемщикам страховые услуги при оформлении полисов ОСАГО, КАСКО и при оформлении банковских кредитов. Влияние масс-медиа сказалось на изменении правил расчета ОСАГО, который стал более индивидуальным и позволяет снизить расходы на страховку дисциплинированным водителям..

Пристальное внимание СМИ к банковской практике в сфере выдачи кредитов, критика действий банков, ущемляющих права заемщиков, привели к отмене моратория и штрафов за досрочное погашение кредитов, скрытых комиссий за обслуживание кредита (ведения счета).

Освещение в СМИ проблем, связанных с погашением кредитов, сыграло свою роль при разработке Федерального закона «О потребительском кредите (займе)», вступившего в силу в 2014 году. В частности, закон закрепил уже существующий де-факто (благодаря решениям судов) запрет на скрытые комиссии по кредитам, установил справедливый порядок взыскания просроченной задолженности, ввел «период охлаждения» для заемщиков, позволяющий вернуть кредит в течение 14–30 дней с момента его получения без предварительного уведомления банка.

Благодаря активной деятельности СМИ по освещению злоупотреблений, связанных с коллекторской деятельностью в России, эта проблема получила громкое общественное звучание. В конечном итоге был принят Федеральный закон от 03.07.2016 № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности».

Большим достижением для СМИ и общественности стало ограничение ставок по кредитам микрофинансовых организаций (МФО), достигавших в некоторых случаях сотен процентов годовых. Несомненно, что законодательному урегулированию этой сферы способствовал большой общественный резонанс с подачи СМИ. Из-за таких ставок заемщики МФО нередко попадали в долговую кабалу, и микрокредит в несколько десятков сотен рублей мог трансформироваться в сотни тысяч рублей долга.

В 2016 году поправками в Закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» для МФО был введен запрет на начисление по договорам краткосрочного потребительского займа процентов свыше четырехкратного размера суммы займа. С 1 января 2017 года предельная величина суммы начисляемых процентов уменьшилась еще сильнее: теперь она не может превышать трехкратный размер суммы основного долга.

Если раньше при возникновении просрочки МФО начисляла проценты на сумму задолженности бесконечно, то теперь сумма, которую составляют проценты по просроченной задолженности, не может превышать двукратного размера суммы самой задолженности.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Интервью «Вас обманули? Идите в суд! Как выжить в обществе потребления» с председателем высшего координационного совета Международной конфедерации обществ потребителей (КонфОП) Валерием Петропавловским («Аргументы и факты», 20.06.2012) затрагивает проблемы в сфере защиты прав потребителей в России.

Сразу следует отметить, что заголовок статьи практически не связан с ее содержанием, так как тема судебного разбирательства затрагивается только в одном вопросе интервью, да и то вскользь. Интервью в целом представляет собой набор обрывочной информации. В ответах эксперта проблемы обозначаются, но при этом непонятно, в чем именно они

состоят. В результате получается, что читатель должен просто поверить на слово, что проблемы есть. При такой подаче материала он получился малоинформативным, в нем практически отсутствует конкретика.

Эксперт перечисляет, что препятствует защите прав потребителей в России, указывая на серьезную проблему: «Органы муниципального самоуправления освободили от обязанности защищать потребителей. На практике последнее вылилось в то, что более 50% граждан РФ в деревнях, сёлах, маленьких городах остались без возможности получить помощь».

Также он упоминает «отвратительную работу Службы судебных приставов», однако что именно имеется в виду, в материале не объясняется, и читателю остается только гадать, о чем идет речь.

При ответе на вопрос «В каких сферах потребители сейчас нуждаются в защите больше всего?» приводится ответ, который практически ничего не дает читателю: «Это услуги ЖКХ, с которыми сталкиваются все без исключения, и область финансовых услуг. Недавно я познакомился с гражданкой из Биробиджана, которая взяла кредит в банке и попала в больницу с сердечным приступом, потому что при каждом ежемесячном платеже выяснялось, что она должна всё больше и больше. Мы разобрались: банк просто ошибся! Сколько таких ошибок могут стоить жизни людям?». Использованный пример выглядит неудачным, так как непонятно, почему упомянутая гражданка не обратилась в банк сама за разъяснением, и как были нарушены ее права потребителя, если речь идет об ошибке.

Также практически ничего не дает ответ на такой важный для читателя вопрос «Где по факту искать защиты сегодняшним потребителям?»: «Только в общественных организациях. Их юристы по доступным расценкам могут помочь обратиться в суд, написать претензию. Обращаться к стабильным юристам безумно дорого. Но на практике я убедился: с работой законов в нашей стране все обстоит плохо, но закон «О защите прав потребителей» – самый работающий в России. Тут реально добиться чего-то, если захотеть и идти до последнего». В ответе не упомянуто ни одного названия общественной организации, что можно расценивать как скрытую рекламу самого КонфОП. Нет никаких упоминаний о финансовом омбудсмене, который помогает потребителям финансовых услуг, о том, что они могут обратиться с жалобой в Центральный банк РФ. Тем самым читателей лишают важной для них информации, хотя вопрос подразумевает конкретный ответ.

Источник: http://www.aif.ru/money/mymoney/34080

В статье «Как не попасться на удочку «черных» кредиторов?» («Тульские известия», 26.08.2016) в заголовок вынесена ключевая мысль статьи: «Планируя взять небольшую сумму до зарплаты в МФО, следует быть осторожными и проверять, не скрывается ли под маской микрофинансовой организации «черная» компания».

Материал подробно и последовательно раскрывает тему. Во вступительной части статьи рассказывается, что представляют собой МФО: «Микрофинансовых организаций, выдающих займы гражданам, только в Центральном федеральном округе более 1,1 тыс. А всего по России – более 3,4 тыс. В МФО можно занять небольшую сумму на короткий срок без лишних формальностей, поэтому проценты по займам достаточно высоки. Но велик и поток желающих воспользоваться такой возможностью. Сумма таких займов физлицам, по данным Банка России, по итогам I квартала 2016 года по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года выросла более чем на 34% (до 40,3 млрд рублей)».

В статье детально разъясняется, как отличить МФО, действующую на законных основаниях, от незаконной: «Проверить, есть ли МФО в реестре просто – нужно зайти на официальный сайт Банка России www.cbr.ru. Если вы не нашли в реестре названия микрофинансовой организации, которая предлагает свои услуги, стоит как минимум насторожиться, – говорит

управляющий Отделением по Тульской области ГУ Банка России по Центральному федеральному округу Дмитрий Михайлович Новиков. – Кроме того, в отдельной вкладке можно ознакомиться со списком МФО, исключенных из реестра».

Затем разъясняется, чем опасно занимать деньги в МФО, которая работает незаконно, и что должно насторожить заемщика в действиях МФО: «Обращаясь в такую «замаскированную» компанию, заемщик может столкнуться с различными проблемами – от завышенных ставок и огромных штрафов до криминальных методов возврата долга. «Запомните: если вы пришли в МФО, то и договор вы должны заключить именно с этой микрофинансовой организацией, а не с какой-то третьей стороной, – уточняет Д. М. Новиков».

Текст четко структурирован и мог бы быть разделен подзаголовками, но их отсутствие не мешает читателю воспринимать информацию благодаря доходчивости, легкому стилю изложения и небольшому объему статьи.

Источник: http://tnews.tula.net/news/finance/kak_ne_popastsya_na_udochku_chernykh_kreditorov/

Проблемная статья ««Страхуйтесь, а то хуже будет». Как банки в Тверской области навязывают клиентам дополнительные услуги» (газета «Караван+Я», 08.03.2017) описывает систему навязывания страховок при оформлении экспресс-кредитов на товары в сети магазинов «М. Видео». Заголовок четко отражает основную мысль статьи и не лишен экспрессии. Внимание читателей к материалу обеспечено.

Лид, как и положено, информативен и лаконичен: «Участились случаи, когда вместо процентов людям активно «впаривают» страховку, утверждая, что без нее банк не одобрит кредит».

В качестве наглядной иллюстрации используются истории потребителей, рассказанные от первого лица: «К сожалению, мне все-таки навязали страховку. Хотя я сама являюсь кредитным специалистом и знаю, что страховка – просто галочка в программе. Нас также заверяли, что банк без нее не одобрит. А нам нужна была именно эта конкретная плита для кухни. Пришлось брать по их условиям. Минус 5000 рублей из семейного бюджета».

В заключительной части статьи оценку ситуации дают эксперты, в роли которых выступает адвокатское бюро: «Если банки заставляют страховать клиента жизнь, финансовые риски и т. д. как обязательное условие выдачи кредита, это считается навязыванием дополнительных услуг. Такие действия незаконны и являются ущемлением прав потребителей (ст. 16 Закон о защите прав потребителей). Однако, учитывая, что товар/деньги нужны клиенту, часто он согласен на любые условия. Заставить банк не включать услуги по страхованию невозможно, т. к. отказ банка формально не будет звучать так: «Вам отказано, потому что вы не застраховались». Банк укажет любую иную причину, т. к. давать или не давать кредит – его право».

Эксперт отмечает сложности, которые могут возникнуть при попытке клиента воспользоваться законным правом отказаться от страховки в период охлаждения после заключения кредитного договора.

Статья наглядно и аргументированно раскрывает тему. К недостаткам можно отнести увлечение автора разговорным стилем. Желание сделать текст эмоционально окрашенным понятно, но в данном конкретном случае не очень уместно.

Источник: http://www.karavan.tver.ru/gazeta/12735

Литература:

1. Конституция Российской Федерации, текст с последними изм. и доп. на 2016 г. —М: ЭКСМО, 2016. – 29 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. – № 32. – ст. 3301.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. 1996. – № 5. – ст. 410.
4. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300–1 «О защите прав потребителей». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 15.01.1996. – № 3. – ст. 140.
5. Федеральный закон Российской Федерации от 05.03.1999 № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1999. – № 10. – ст. 1163.
6. Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – № 52. – ст. 5140.
7. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2006. – № 12. – ст. 1232.
8. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 51. – ст. 6673.
9. Федеральный закон от 29.06.2015 № 162-ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2015. – № 27. – ст. 3953.
10. Еналеева И. Д. Защита прав потребителей. Часто задаваемые вопросы, образцы документов. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2007. – 235 с.
11. Гуляева И. Н. Защита прав потребителей в вопросах и ответах. Типовые ситуации и примеры. – М.: Омега-Л, 2008. – 224 с.
12. Васильчикова Н. В. Как потребителю защитить свои интересы: рекомендации и примеры. – М.: Омега-Л, 2007. – 207 с.
13. Гражданское право: В 4 т. Том 3: Обязательственное право: учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / В. В. Витрянский, В. С. Ем, Н. В. Козлова и др. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – 800 с.
14. Деловая журналистика / А. В. Афанасьева, М. В. Блинова, Д. А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – 728 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Какую информацию, согласно российскому законодательству, обязаны предоставить потребителю продавцы (исполнители работы, услуги)?
2. Какую информацию не должна содержать реклама финансовых услуг?
3. В чем состоит и как обеспечивается право потребителя на безопасность?
4. Что лежит в основе права потребителя на качество?
5. Какие два способа возмещения ущерба предусмотрены для потребителя, пострадавшего от небезопасного или некачественного товара, работы или услуги?
6. В случае обнаружения недостатков товара, работы или услуги потребитель может потребовать компенсации. В какие сроки ответчик обязан отреагировать на эти заявления?
7. Какие нарушения прав потребителей влекут за собой признание договора недействительным?
8. В каких случаях потребитель может отказаться от товара, работы или услуги и потребовать возмещения потраченных денежных средств?
9. Как организована защита прав потребителей в судебном и внесудебном порядке в Российской Федерации?
10. В чем состоят основные принципы работы СМИ с жалобами потребителей на работу финансовых организаций?

ВАС ОБМАНУЛИ? ИДИТЕ В СУД! КАК ВЫЖИТЬ В ОБЩЕСТВЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ

Почему нас часто безнаказанно обманывают продавцы товаров и услуг и что с этим делать, «АиФ» рассказал Валерий...

«Аргументы и факты», 20.06.2012

«АиФ»: – Почему американский потребитель, сломав зуб о камень в купленном салате, станет миллионером, а наш вынужден копить на стоматолога?

В. П.: – У этой проблемы две причины. Во-первых, наш исторически сложившийся менталитет. Ещё в советское время ко мне на приём пришла женщина, у которой сломался только что купленный телевизор, но продавец отказывался принять его назад. Я спросил: «Почему вы не подадите в суд, ведь закон на вашей стороне?» Она возмутилась: «В суд? Я что, склочница или скандалистка какая-то?».

С этим нужно бороться, пора забыть время СССР, когда слово «потребитель» было ругательством. Вторая причина – отсутствие государственной воли на защиту потребителей. Отвратительно работает служба судебных приставов. Органы муниципального самоуправления освободили от обязанности защищать потребителей. На практике последнее вылилось в то, что более 50% граждан РФ в деревнях, сёлах, маленьких городах остались без возможности получить помощь.

На останках ГОСТов

«АиФ»: – В каких сферах потребители сейчас нуждаются в защите больше всего?

В. П.: – Это услуги ЖКХ, с которыми сталкиваются все без исключения, и область финансовых услуг. Недавно я познакомился с гражданкой из Биробиджана, которая взяла кредит в банке и попала в больницу с сердечным приступом, потому что при каждом ежемесячном платеже выяснялось, что она должна всё больше и больше. Мы разобрались: банк просто ошибся! Сколько таких ошибок могут стоить жизни людям?

«АиФ»: – Но в сегодняшней редакции закона о финансовых услугах говорится мало – постарались банкиры?

В. П.: – Давление на закон «О защите прав потребителей» со стороны финансовых институтов колоссальное.

Но мы работаем – в законе скоро появится статья, защищающая потребителя финуслуг.

Туда же предлагаем включить типовой образец договора с банком, отклоняться от которого будет нельзя. Потому что вписывать мелким шрифтом в договор какие-то условия – любимый ход банкиров.

«АиФ»: – Сегодняшний отказ России от системы ГОСТов поставил крест на качественном питании?

В. П.: – На Западе никогда не существовало стандартов вроде наших ГОСТов! У них в обязательном порядке контролировалась только безопасность для здоровья потребителя – и все живы, живут куда лучше, чем россияне. Ведь наша проблема – не в наличии или отсутствии ГОСТов, а в отсутствии адекватной системы контроля у надзорных органов.

В США это отработанная схема: они фиксируют две жалобы разных потребителей на один и тот же товар, после чего инициируют внеплановую проверку. Если данные подтверждаются, на компанию накладываются штрафы, суммы которых легко могут привести к банкротству. У нас же суммы штрафов смешные – нечестному производителю проще заплатить такой штраф и продолжать дальше работать как бог на душу положит.

В итоге, например, многие питерцы на выходные едут за продуктами в... Финляндию: там еда и дешевле, и на порядок качественнее.

Закон работает

«АиФ»: – Где по факту искать защиты сегодняшним потребителям?

В. П.: – Только в общественных организациях. Их юристы по доступным расценкам могут помочь обратиться в суд, написать претензию. Обращаться к стабильным юристам безумно дорого. Но на практике я убедился: с работой законов в нашей стране всё обстоит плохо, но закон «О защите прав потребителей» – самый работающий в России. Тут реально добиться чего-то, если захотеть и идти до последнего.

«АиФ»: – А секрет, как выбрать качественное, у вас есть?

В. П.: – Не доверяйте рекламе, доверяйте только себе! Я сплошь и рядом вижу, как реклама нарушает закон: и по продолжительности роликов, и по этике, и по уровню звука. Как можно доверять тому, что изначально противоправно?

Кроме того, недавно доказали: если бы весь мир потреблял по нормам, по которым сейчас потребляют США, нам понадобились бы ресурсы четырёх планет, таких как Земля. Но делают они это лишь под воздействием рекламы – на самом деле в таком сверхпотреблении нет никакой необходимости. Хотите вы, чтобы вам навязали что-то? Я – нет.

КАК НЕ ПОПАСТЬСЯ НА УДОЧКУ «ЧЕРНЫХ» КРЕДИТОРОВ?

«Тульские известия», 26.08.2016

Планируя взять небольшую сумму до зарплаты в МФО, следует быть осторожными и проверять, не скрывается ли под маской микрофинансовой организации «черная» компания.

Микрофинансовых организаций, выдающих займы гражданам, только в Центральном федеральном округе более 1,1 тыс. А всего по России – более 3,4 тыс. В МФО можно занять небольшую сумму на короткий срок без лишних формальностей, поэтому проценты по займам достаточно высоки. Но велик и поток желающих воспользоваться такой возможностью. Сумма таких займов физлицам, по данным Банка России, по итогам I квартала 2016 года по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года выросла более чем на 34% (до 40,3 млрд рублей).

Надзирает за деятельностью многочисленных МФО Банк России, он же ведет государственный реестр микрофинансовых организаций, в котором обязаны состоять все МФО. За различные нарушения, а также за непредставление отчетности организации могут быть исключены из этого реестра, после чего компании запрещено предоставлять потребительские займы. Только в Центральном федеральном округе в течение января-марта текущего года реестр покинули 78 МФО, всего же по России – более 200.

Однако ряд микрофинансовых организаций, исключенных из официального реестра, продолжают выдавать займы, работая в «серой», а то и в «черной» зоне. Например, пользуются именем зарегистрированной в реестре МФО, привлекая клиентов, а когда доходит до заключения договора займа, предлагают подписать его с совершенно другой организацией, которая в реестре не значится.

«Проверить, есть ли МФО в реестре просто – нужно зайти на официальный сайт Банка России www.cbr.ru. Если вы не нашли в реестре названия микрофинансовой организации, которая предлагает свои услуги, стоит как минимум насторожиться, – говорит управляющий Отделением по Тульской области ГУ Банка России по Центральному федеральному округу Дмитрий Михайлович Новиков. – Кроме того, в отдельной вкладке можно ознакомиться со списком МФО, исключенных из реестра».

Потребители финансовых услуг должны четко осознавать: после исключения из реестра МФО оказывается вне надзора Банка России, никаких мер воздействия к ним мегарегулятор финансового рынка применять не вправе. При этом он следит за ситуацией и регулярно информирует органы прокуратуры о деятельности нелегальных кредиторов. Так, по итогам I квартала 2016 года Банк России направил в правоохранительные и иные уполномоченные органы РФ порядка 340 обращений в отношении примерно 630 организаций, предположительно осуществляющих нелегальную выдачу потребительских займов.

Обращаясь в такую «замаскированную» компанию, заемщик может столкнуться с различными проблемами – от завышенных ставок и огромных штрафов до криминальных методов возврата долга. «Запомните: если вы пришли в МФО, то и договор вы должны заключить именно с этой микрофинансовой организацией, а не с какой-то третьей стороной, – уточняет Д.М. Новиков. – Исключенные из реестра Банка России МФО, если они продолжают выдавать займы, работают вне закона».

Если у потребителей финансовых услуг возникают вопросы, то они могут обратиться в Банк России, Отделение Тула телефон 32-54-62.

«СТРАХУЙТЕСЬ, А ТО ХУЖЕ БУДЕТ»

Как банки в Тверской области навязывают клиентам дополнительные услуги

Газета «Караван+Я», 08.03.2017

Экономическая ситуация такова, что народ старается не брать лишних кредитов. Именно поэтому так популярна стала программа 0:0:24 (12,10) от известных сетевых компаний («Евросеть», «М-Видео», «Эльдорадо», «Техносила» и т. д.), совместная с банками. Это рассрочка на определенный срок без переплат и первоначального взноса. Казалось бы, отличный вариант для покупки желаемого товара. Но здесь впору вспомнить пословицу о бесплатном сыре в мышеловке. Участились случаи, когда вместо процентов людям активно «впаривают» страховку, утверждая, что без нее банк не одобрит кредит. В Твери такие манипуляции могут проделывать сотрудники банков, с которыми работает сеть «М-Видео». «Караван+Я» поговорил с тверскими покупателями.

Кристина КОМАРОВА:

– Надумали с мужем покупать бытовую технику. Отправились в известную сеть, сделали выписку у продавца и подошли к кредитнику. Я говорю: «Нам без страховок, по акции 0:0:24». На что мне в ответ: «Без страховок никому не одобряют!» Мы, естественно, не соглашаемся. «Да как вы не понимаете! Вы же страхуете себя от всяких форс-мажоров», – убеждает меня девушка. Дальше она начинает хамить и говорить, что ни в одном магазине кредит нам не одобрят. В итоге мы приходим в другое отделение компании, и этот же Home credit банк все оформляет без страховки. Короче, дурят народ.

Светлана ЧИЖОВА:

– К сожалению, мне все-таки навязали страховку. Хотя я сама являюсь кредитным специалистом и знаю, что страховка – просто галочка в программе. Нас также заверяли, что банк без нее не одобрит. А нам нужна была именно эта конкретная плита для кухни. Пришлось брать по их условиям. Минус 5000 рублей из семейного бюджета.

Галина РУСАКОВА:

– Пару лет назад была сходная ситуация. Нам также «угрожали» специалисты банка: «без страховки кредит не одобрят». А нам очень хотелось дорогой ноутбук – пришлось брать. Но, к счастью, от знакомых потом узнали, что отказаться от нее можно через месяц. Мы так и сделали, и дальше выплачивали кредит без страховки.

«Караван+Я» проконсультировался на эту тему с юристами: насколько навязывание страховки является законным?

Комментирует Адвокатское бюро «Партнеры»:

– Если банки заставляют страховать клиента жизнь, финансовые риски и т. д. как обязательное условие выдачи кредита, это считается навязыванием дополнительных услуг. Такие действия незаконны и являются ущемлением прав потребителей (ст. 16 Закон о защите прав потребителей). Однако, учитывая, что товар/деньги нужны клиенту, часто он согласен на любые условия. Заставить банк не включать услуги по страхованию невозможно, т.к. отказ банка формально не будет звучать так: «Вам отказано, потому что вы не застраховались». Банк укажет любую иную причину, т.к. давать или не давать кредит – его право. Поэтому, если клиенту не остается ничего, кроме как оформлять кредит со страховкой, то после погашения кредита он может обратиться в суд с иском о признании условий о страховании недействительными и возврате этой части денег. Однако банки страхуются и на этот случай, стараясь, чтобы на документах все выглядело как ваш добровольный выбор застраховать себя. Поэтому в суде сложно доказать, что страховка была навязана, и самостоятельно без адвоката справиться будет проблематично.

Существует указание Банка России от 20 ноября 2015 года №3854-У, которое

дает право в течение пяти дней отказаться от договора добровольного страхования. Но здесь есть два нюанса.

Первый – зачастую банки не выдают страховой полис, а включают клиента в систему страхования и за это берут комиссию, которая не является страховкой и не может быть возвращена в течение пяти дней.

Второй – деньги клиенту возвращают, но в значительно меньшем количестве, и опять единственным выходом становится суд.

В этих нарушениях банка состава преступления нет. Можно жаловаться в Центральный банк, Роспотребнадзор, но это ничего не даст, кроме отказа в получении кредита. Это может даже отразиться на возможности получения кредита в других банках. Но как потребитель вы все равно можете ссылаться на статью 16 «Закона о защите прав потребителей».

Кейс Б1–01. Дмитрий Агарков против банка «Тинькофф Кредитные Системы». Освещение в СМИ ситуации вокруг внесения заемщиком в одностороннем порядке изменений в типовой договор банка ТКС

Предметная область

В 2008 г. Дмитрий Агарков взял кредит в банке «Тинькофф кредитные системы» (ТКС-банк), переписав условия договора. Сотрудники банка не заметили, что он обнулил ставки по кредиту и комиссию за выдачу наличных, а также прописал в договоре компенсацию в 3 млн руб. за каждое изменение условий договора со стороны банка и 6 млн руб. за расторжение договора по инициативе банка. Банк хотел инициировать уголовное дело в отношении Агаркова. Бизнесмен Олег Тиньков заявлял в соцсетях, что воронежцу не удастся получить компенсацию и, более того, Агарков получит «реальные четыре года за мошенничество». После этого представитель защиты заемщика сообщил о подаче иска о защите чести и достоинства к Тинькову и сообщил, что Агарков покинул Россию из-за угроз.

История является примером того, как из региональных СМИ проблема переходит на федеральный уровень. Информационная волна по «делу Дмитрия Агаркова» была непродолжительной. Пик публикаций приходится на август 2013 года, когда началось судебное разбирательство между банком и заемщиком[1]. Затем возвращение к ней произошло в апреле 2014 года в региональных СМИ (портал De Facto, Воронеж)[2]. Интерес федеральных СМИ был утрачен сразу, как только банк ТКС заключил мировое соглашение с заемщиком[3]. История произошла в 2013 году, но остается актуальной и сейчас. Для этого есть несколько причин:

По сведениям Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), в 2012 году почти половина россиян считала, что возникший с финансовой организацией спор не может разрешиться справедливо. При этом вопросы о том, как защитить свои права и на что надо обращать внимание при подписании банковского договора, были самыми актуальными для потребителей финансовых услуг[4].

Сегмент необеспеченного банковского кредитования, к которому относятся кредитные карты, является одним из самых проблематичных с точки зрения последующего обслуживания долга заемщиками. По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), за три месяца 2016 года (с марта по июнь) количество потенциальных банкротов увеличилось на 2% (до 600 тыс. человек), при этом число потенциальных банкротов среди держателей кредитных карт составляет 10,5%[5].

В ходе исследования НАФИ за 2016 год «Финансовая доступность в России», 38% россиян отметили, что во многих

1 «Воронежец требует с банка 24 миллиона рублей компенсации за нарушение пунктов кредитного договора, заключенного на его условиях» / РИА Воронеж, 07.08.2013. – https://riavrn.ru/news/voronezhets-trebuet-s-banka-24-milliona-rubley-kompensatsii-za-narushenie-punktov-kreditnogo-dogovor/ «ТКС Банк попался на мелкий буквах» / Коммерсантъ, 07.08.2013. – http://www.kommersant.ru/doc/2250147

2 «De Facto» взял интервью у Дмитрия Агаркова» / De Facto, 14.04.2014. – http://facto.ru/glavnaya_lenta_novostej/2014/04/de_facto_vzyal_eksklyuzivnoe_intervyu_u_dmitriya_agarkova_izvestnogo_trebovaniem_u_tksbanka_24_mln_rublej/

3 «Карта вместо иска» / «Ведомости», 15.08.2013. – http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2013/08/15/karta-vmesto-iska

4 http://nacfin.ru/rossiyane-xotyat-nauchitsya-zashhishhat-svoi-prava/

5 http://www.nbki.ru/company/news/?id=20495&sphrase_id=62978

финансовых услугах им сложно разобраться. Финансовые компании раскрывают информацию таким образом, что большинству респондентов трудно сделать правильный выбор[6]. Потребители финансовых услуг не умеют защищать свои права. Как отмечается в исследовании «Знак качества» от НАФИ: независимая оценка уровня клиентского сервиса в сфере финансовых услуг», «лишь 4% клиентов, столкнувшихся с нарушением их прав в финансовых организациях, заявляют о своих претензиях, причем большинство делает это устно»[7].

В отличие от кредитов, представляющих самостоятельную категорию финансовых услуг, обслуживание банковских карт связано с договором банковского счета, в котором действует приоритет договорного права (п. 1 ст. 846 ГК РФ[8]). У договора банковского счета есть две стороны, и в рассматриваемом кейсе потребитель оказался не менее просвещенным, чем банк. История заемщика банка ТКС беспрецедентна: больше неизвестны случаи, когда клиент кредитной организации внес бы изменения в кредитный договор, а банк – подписал его.

В то же время следует отметить некоторую незавершенность ситуации: конкретные условия примирения между заемщиком и банком остались неизвестны[9].

Ключевые сегменты аудитории для СМИ:

- заемщики банков и МФО,
- финансисты,
- регуляторы (ЦБ и Минфин),
- законодательная власть (депутаты),
- юристы.

Развитие событий

Первая публикация на сайте РИА «Воронеж» появилась утром 7 августа 2013 г. В этот же день было добавлено видеоинтервью с заемщиком, скрытым под псевдонимом[10]. Уже вечером того же дня сюжет попал в федеральные СМИ[11]. Содержание публикации в «Ведомостях» не повторяет первоисточник, являясь самостоятельным мини-расследованием. В частности, журналисту «Ведомостей» удалось оперативно выяснить настоящее имя потребителя – Дмитрий Агарков, получить объяснения представителей обеих сторон и комментарии экспертов (в качестве последних были привлечены представители банковских организаций, и направленность комментариев оказалась не в пользу потребителей).

Следующие публикации раскрывали тему: Олег Тиньков делает заявления в соцсетях[12], Дмитрий Агарков заявляет о своем намерении покинуть Россию из-за угроз банкира[13], стороны заключают мировое соглашение[14].

Дело Дмитрия Агаркова получает общероссийский резонанс в социальных сетях, где создаются группы в поддержку заемщика[15]. Комментарии самого Дмитрия Агаркова носят «антибанковский» характер. Например, «Я подумал: а почему бы не предложить свои условия Тинькову, если он держит людей за дураков?»[16].

Ряд публикаций имеет «народную» (социальную) и эмоциональную окрашенность, соответствующую настро-

6 http://nacfin.ru/finansovaya-dostupnost-v-rossii/
7 http://nacfin.ru/znak-kachestva-ot-nafi-nezavisimaya-ocenka-urovnya-klientskogo-servisa-v-sfere-finansovyx-uslug/
8 http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
9 «Да будет мир» / Banki.ru, 14.08.2013. – http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=5309758&r1=rss&r2=yandex.news
10 https://riavrn.ru/news/voronezhets-trebuyushchiy-s-banka-24-milliona-rubley-ya-khochu-dokazat-chto-klienty-mogut-predlagat-/
11 «Заемщик переписал условия банка Тинькова» / «Ведомости», 07.08.2013. – http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2013/08/07/zaemschik-perepisal-usloviya-dogovora-banka-tinkova-i
12 «Олег Тиньков о скандале с иском воронежца: «По мнению наших юристов, он не 24 миллиона, а реальные 4 года за мошенничество получит» / РИА Воронеж, 08.08.2013. – https://riavrn.ru/news/oleg-tinkov-o-skandale-s-24-millionnym-iskom-voronezhtsa-po-mneniyu-nashikh-yuristov-on-ne-24-millio/
13 «Житель Воронежа, который прославился своей сделкой с банком ТКС, уехал из России» / Эхо Москвы, 09.08.2013. – http://echo.msk.ru/news/1132916-echo.html
14 «ТКС говорит, что помирился с заемщиком Агарковым из Воронежа» / РИА Новости, 14.08.2013. – https://ria.ru/society/20130814/956212201.html
15 https://vk.com/club56945318
16 Например: «Дмитрий Агарков о своем договоре с ТКС Банком» / Banki.ru, 12.08.2013. – http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=5297910

ениям определенной части читательской аудитории, негативно относящейся к банкирам. По данным исследования «Российские банки в глазах общественного мнения», проведенного Институтом социологии РАН совместно с Ассоциацией российских банков, 37% россиян настроены отрицательно по отношению к банкам, считая банковское сообщество «замкнутой системой самообогащения узкого круга финансистов»[17].

В своих комментариях к текстам читатели часто встают на сторону заемщика[18]. Журналисты в авторских колонках выражают негативное отношение к банкиру[19].

В то же время в статьях публикуются комментарии (мнения) всех сторон – заемщика, банка, юристов[20]. Подобный подход дает возможность взглянуть на проблему объективно.

Результат

Региональному изданию удалось быстро привлечь внимание федеральных СМИ к проблеме и вывести конфликт между банком и заемщиком на уровень общероссийского обсуждения.

История заемщика банка ТКС наглядно продемонстрировала, что в банках кредитный поток поставлен на конвейер и менеджеры нередко не читают подписываемые кредитные договора, чем при определенном стечении обстоятельств может воспользоваться другая сторона договорных отношений.

СМИ потоянно возвращаются к теме судебной практики в отношении банков и заемщиков[21].

17 http://www.ipocred.ru/downloads/ARB-otchet-po-itogam-sociologicheskogo-issledovaniya.pdf

18 «ТКС говорит, что помирился с заемщиком Агарковым из Воронежа» / РИА Новости, 14.08.2013. – https://ria.ru/society/20130814/956212201.html

19 «Почему Следственный комитет не пришел в банк Тинькова» / Slon.ru. 12.08.2013. – http://slon.ru/economics/ograbit_bank_tinkova-976775.xhtml

20 «Ты и я, мы оба правы» / Газета.ру, 14.08.2013. – https://www.gazeta.ru/business/2013/08/14/5555829.shtml

21 «Показательный процент» / Коммерсантъ, 30.05.2016. – http://www.kommersant.ru/doc/2989410; Уральский банк выдает кредиты под «112% годовых» / Ura.ru, 17.08.2016. – http://ura.ru/articles/1036268695

По данным НАФИ на 2016 год, россиянам наиболее интересны законы, которые защищают их права как потребителей (45%), нюансы подписания договоров с финансовыми организациями (40%) и вопросы рационального использования банковских кредитов (29%)[22].

Кейс Б1–02. Сергей Еремин против «Росгосстраха». Освещение в СМИ ситуации вокруг навязывания автовладельцам дополнительных услуг при продаже полисов ОСАГО

Предметная область

Сергей Еремин обратился за полисом ОСАГО в «Росгосстрах», и ему пытались навязать приобретение дополнительных услуг. Во многих российских регионах потребители жалуются на навязывание дополнительных услуг при продаже полисов ОСАГО (это может быть страхование жизни, техосмотр автомобиля и т. п.)[23]. Председатель ЦБ Эльвира Набиуллина отмечает, что навязывание страховыми компаниями допуслуг остается одной из основных проблем на рынке автострахования[24].

По статистике ОСАГО в целом не убыточно для страховых компаний: лишь половина собранных страховых премий направляется впоследствии на выплаты застрахованным автовладельцам. По данным Российского союза автостраховщиков (РСА), в 2015 году страховыми компаниями было получено страховых премий по ОСАГО на 220,2 млрд рублей, а страховые выплаты составили 122

22 http://nacfin.ru/finansovaya-gramotnost-kto-i-chemu-dolzhen-uchit/

23 Крайнов С.: «Надо менять закон об ОСАГО». / Саринформ, 23.08.2016. – http://www.sarinform.ru/news/2016/08/23/159281
«Кто останется с ОСАГО, или Как жители Кумертау пытаются получить заветные полисы» / Бизнес ФМ, Башкирия. – 24.08.2016..http://bfmufa.ru/news/day/kto-ostanetsya-s-osago-ili-kak.html

24 «Полисы ОСАГО могут стать электронными» / «Известия», 14.06.2016. – http://izvestia.ru/news/617951#ixzz4I90pd5TP

млрд рублей[25]. В то же время страховщики жаловались на трудности, возникшие в ряде регионов: по их словам, там суды практически безусловно принимали сторону клиента, вне зависимости от происшедшего[26]. В результате даже сложился новый бизнес: юристы оперативно выкупают у автовладельцев права требования к страховым компаниям по ОСАГО, а полученное в суде возмещение оставляют себе.

Ситуация еще более осложнилась с падением курса рубля: в России много машин иностранного производства, и цена на запчасти для них имеет значительную валютную составляющую. При этом договор ОСАГО заключается по фиксированной цене на год вперед – то есть страховщик в той или иной мере принимает на себя валютные риски: ведь он, в пределах установленного законом лимита, обязуется оплатить покупку деталей и ремонт вне зависимости от того, как за время срока страхования изменится их стоимость. И хеджирование этих рисков также ложится дополнительной нагрузкой на капитал страховой компании. В итоге некоторые компании, в том числе с иностранным капиталом, предпочли вообще покинуть рынок ОСАГО после произошедшего[27] (см. также кейс «Влияние информационных поводов на M&A сделки СК «РЕСО-Гарантия» (2011-2012 гг.»).

В рамках исследования «Состояние защиты прав и интересов потребителей на рынке оказания страховых услуг» КонфОП[28], была проанализирована ситуация в разных регионах. Анализ вероятности получения полиса ОСАГО без оформления страхования жизни и других допуслуг показал, что это возможно не везде. Хуже всего оказалось положение дел в Саратовской и Нижегородской областях (только в 40% случаев страховщики не навязывали потребителям допуслуги) и в Приморском крае (60%).

При несогласии автовладельца приобретать дополнительные услуги страховые компании нередко отказывают в продаже полиса[29]. Пункт 7 ст.15 Закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств»[30] регламентирует действия страховой компании при отказе в заключении договора. В этом случае страховщик обязан предоставить страхователю мотивированный отказ, а также проинформировать об этом Банк России и профессиональное объединение страховщиков, чего в исследуемом случае не произошло.

В июле 2016 года было ужесточено наказание страховых компаний за необоснованный отказ в продаже полисов ОСАГО. Штраф для должностных лиц теперь составляет 20 тыс. – 50 тыс. руб., для юрлиц – от 100 тыс. до 300 тыс. руб.[31] Пакетирование страховых услуг без согласия потребителя запрещено, согласно п. 2 ст. 16 Закона «О защите прав потребителей»[32].

Нарушение прав страхователей не ограничивается только сферой ОСАГО. Как отмечается в докладе «О состоянии защиты прав потребителей финансовой сферы в 2015 году»[33], подготовленном в рамках проекта Минфина и МБРР «Содействие повышению уровня финансовой грамотности и развитию финансового образования в РФ», в 2015 году в Централь-

25 http://www.autoins.ru/media/C2CBF8C8-A0AC-4229-8C85-6561F40AC1C9/6456C143-276C-4DF6-8953-256B701AFE91/RAMI_Annual_2015_rus.pdf

26 http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2014/12/15/tormoz-dlya-osago, http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2014/08/13/strahovoj-ishod, http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2014/12/16/proch-iz-osago

27 http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2014/08/13/strahovoj-ishod, http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2014/12/16/proch-iz-osago

28 http://konfop.ru/мониторинг-рынка-финансовых-услуг/

29 «Шахтинцы пожаловались на Росгосстрах за навязывание дополнительных услуг» / Блокнот, 12.08.2016. – http://bloknot-shakhty.ru/news/shakhtintsy-pozhalovalis-na-rosgosstrakh-za-navyaz

30 Федеральный закон от 25 апреля 2002 г. №40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_36528/

31 http://onf.ru/2016/07/05/putin-podpisal-zakonoproekt-onf-usilivayushchiy-otvetstvennost-za-narusheniya-pri/

32 Закон Российской Федерации от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/

33 http://minfin.ru/common/upload/library/2015/07/main/Doklad_2014.pdf

ный банк поступило 68 тыс. обращений от потребителей финансовых услуг. Примерно 53 тыс. из них (то есть 78%) – это жалобы на страховщиков.

Ключевые сегменты аудитории для СМИ:

- автовладельцы,
- страховщики,
- регулятор, надзорные органы и СРО (ЦБ, Роспотребнадзор, РСА),
- правозащитные организации,
- правоохранительные органы,
- юристы,
- законодательная власть.

Развитие событий

Сообщение на региональном портале Ulnovosti.ru (Ульяновск)[34] появилось 10.08.2016 г. в 16:03 ч. Информация подана в формате новости: заметка начинается с информационного повода – описания события, произошедшего «сегодня». При составлении текста журналист использовал традиционный подход: краткое описание ситуации, комментарий героя (автовладельца Сергея Еремина, которого удалось оперативно найти) и очевидца происшествия. В заключении проблема обобщается (появляется информация о том, что на «Росгосстрах» часто жалуются потребители). Как стало известно впоследствии, оперативному освещению конфликта помогло то, что на месте происшествия случайно оказалась местная журналистка[35].

Публикация быстро привлекла внимание федеральных СМИ. На следующий день (11.08.2016 г.) статья об инциденте в Ульяновске появилась в «Российской газете»[36], и этот материал носит уже в большей степени аналитический характер. Отталкиваясь от информационного повода (конфликт в офисе «Росгосстраха»), журналист дает оценку ситуации с продажей полисов ОСАГО в Ульяновске, получает комментарий эксперта-руководителя местной общественной организации «Центр по защите прав потребителей» Дениса Литвинова.

Д. Литвинов позже еще раз выступает и в публикации ИА «Кремлевская пресса» через несколько дней (15.08.2016 г)[37]. Сначала, как и в предыдущих заметках, журналист рассказывает о происшествии, затем приводятся комментарии юриста, анализируются причины сложившейся ситуации, даются советы автовладельцам. Этот материал отслеживает ситуацию Сергея Еремина в динамике: с начала конфликта и до того момента, как этой проблемой заинтересовались Центральный банк и прокуратура. Попытка получить комментарий от представителя «Росгосстраха» оказалась безрезультатной.

Некоторые тексты носят эмоционально окрашенный характер, журналисты стилистикой текстов передают свое отношение к происходящему. Например, в статье на портале Ulnovosti.ru, автор использует такие словосочетания, как «вышвырнуть из офиса», «маски-шоу», «выдворить на улицу», «беспредел», показывающие его негативное восприятие страховщика[38]. В публикациях даны советы автовладельцам, которые могут попасть «в ситуацию Сергея Еремина».

В проанализированных текстах отсутствуют комментарии официальных властей (представителей Центрального банка, Роспотребнадзора), Росгосстраха, РСА, которые представляются здесь необ-

34 «Закрылись на технический перерыв. В Ульяновске «Росгосстрах» продолжает беспределить с полисами ОСАГО» / Ulnovosti.ru, 10.08.2016. – http://ulnovosti.ru/content/1/Zakrylis_na_tehnicheskiy_pereryv_V_Ulyanovske_Rosgosstrah_prodolzhaet_bespredelit_s_polisami_OSAGO/

35 «Громкий скандал из-за ситуации с ОСАГО разгорается в Ульяновске» / ИА «Кремлевская пресса», – 15.08.2016. – http://kremlinpress.ru/news/analitika/gromkiy-skandal-iz-za-situatsii-s-osago-razgoraetsya-v-ulyanovske/

36 «Страховка с кулаками» / «Российская газета», 11.08.2016. – https://rg.ru/2016/08/11/reg-pfo/ustavshij-ot-problem-s-osago-ulianovec-obiavil-vojnu-strahovshchikam.html

37 «Громкий скандал из-за ситуации с ОСАГО разгорается в Ульяновске» / ИА «Кремлевская пресса». – 15.08.2016. – http://kremlinpress.ru/news/analitika/gromkiy-skandal-iz-za-situatsii-s-osago-razgoraetsya-v-ulyanovske/

38 «Закрылись на технический перерыв. В Ульяновске «Росгосстрах» продолжает беспределить с полисами ОСАГО» / Ulnovosti.ru, 10.08.2016. – http://ulnovosti.ru/content/1/Zakrylis_na_tehnicheskiy_pereryv_V_Ulyanovske_Rosgosstrah_prodolzhaet_bespredelit_s_polisami_OSAGO/

ходимыми для более объективного освещения ситуации.

Результат

Публикация в региональном издании вывела «локальный» конфликт между автовладельцем и страховой компанией на федеральный уровень.

Было привлечено дополнительное внимание регулятора (Центрального банка РФ) к нарушениям в сфере страховой деятельности.

После публикации об инциденте в Ульяновске в головном офисе компании «Росгосстрах» начали служебное расследование.

Тем не менее проблема навязывания дополнительных услуг при продаже полисов ОСАГО осталась, с ней по-прежнему сталкиваются жители разных регионов[39].

По данным НАФИ, только 13% респондентов понятны все финансовые услуги, 11% хорошо знают, как защитить себя от мошенников в финансовой сфере, 10% россиян имеют хорошее представление о законах, защищающих права потребителей и возможностях их применения[40].

Кейс Б1–03. И.Л. Калинин против «Почты России». Освещение в СМИ ситуации вокруг выдачи в отделениях ФГУП «Почта России» сверхдорогих микрозаймов

Предметная область

Займы под огромные проценты, которые пенсионеры могли получить в почтовых отделениях, стали предметом обращения частного лица через социальную сеть к вице-премьеру РФ А. Дворковичу и поводом для последующего оперативного журналистского расследования, публикация результатов которого вызвала реакцию представителей госорганов. Первая статья по рассматриваемому случаю датирована 06.02.2012 г. Затронутые в ней проблемы в сфере микрокредитования остаются актуальными и в настоящее время.

ЦБ ввел регулирование стоимости кредитов (займов) с привязкой к среднерыночному значению с 2015 года[41]. В 2016 году стоимость микрозаймов была законодательно ограничена[42]: общий размер выплат заемщика не может превышать больше чем в четыре раза размер основного долга[43], но общий размер переплаты заемщиками по-прежнему остается высоким[44].

Объем рынка микрофинансирования увеличивается. По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), за II квартал 2016 г. он вырос на 17,5% (до 75,8 млрд руб.)[45].

Ключевые сегменты аудитории для СМИ:

- заемщики,
- потребители финансовых услуг,
- регулятор, надзорные органы и СРО (ЦБ, Роспотребнадзор, РСА),
- ФГУП «Почта России»,
- правозащитные организации,
- микрофинансовые организации,
- финансисты, банкиры,
- юристы,
- законодательная власть.

Развитие событий

6 февраля 2012 года на портале «Горячая Линия Недвижимости» была опубликована статья И.Л. Калинина «Почта России выдает кредиты пенсионерам под

39 «Получить полис ОСАГО в Челябинске по-прежнему нельзя без допуслуг или очередей» / «Эхо Москвы в Челябинске», 24.08.2016. – http://echochel.ru/news/2016/08/24/62883

40 http://nacfin.ru/finansovaya-dostupnost-v-rossii/

41 http://www.cbr.ru/analytics/?PrtId=inf

42 «Депутаты ограничили максимальные размеры процентов по микрозаймам» / Петербургский правовой портал, 23.06.2016. –

43 Федеральный закон от 02.07.2010 N 151-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», ст. 12. Ограничения деятельности микрофинансовой организации. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_102112/0737ab7747fb785b896dc6c0ca20a9d2731aae7a

44 «Золотой займ»: где в Калининграде срочно взять деньги, когда они нужны» / Клопс, 13.01.2016. – https://klops.ru/news/financial_literacy/123975-zolotoy-zaym-gde-v-kaliningrade-srochno-vzyat-dengi-kogda-oni-nuzhny

45 http://www.nbki.ru/press/pressrelease/?id=20517

невообразимо чудовищный процент»[46], которая сопровождалась фотографией буклета с предложением микрозайма под 2771% годовых.

По стилю эта публикация была ближе к авторской колонке: в тексте много эмоциональных высказываний, отсутствовали традиционные для СМИ комментарии лиц, причастных к истории. В тот же день Алексей Азаров (@osobist2010) через Твиттер направил ссылку на это сообщение заместителю председателя Правительства РФ А. Дворковичу, который быстро отреагировал на него, пообещав разобраться в проблеме[47]. Обещание вице-премьера получило широкий резонанс в СМИ.

В тот же день, 6 февраля 2012 года, последовала публикация на сайте «Газета.Ру»[48]. Взяв за отправную точку текст на портале «Горячая Линия Недвижимости», журналист издания подготовил публикацию о деятельности микрофинансовой организации ООО «Мини-Займ Экспресс» (далее «Мини-Займ») с использованием ресурсов ФГУП «Почта России». Кратко описав суть истории, автор приводит комментарий представителей ФГУП «Почта России», владельца «Мини-Займа» Ю. Глоцера, а также М. Мамуты, в то время президента Национального партнерства участников микрофинансового рынка (НАУМИР). Автор не выносил оценочных суждений, а дал более полную информацию по изучаемой проблеме, возможностям ее развития и рискам микрокредитования для потребителей финансовых услуг.

Через неделю, 14 февраля 2012 года, газета «Коммерсантъ» опубликовала статью, где сообщается, что «Почта России» предлагает Госдуме ограничить процентную ставку по микрозаймам, которые выдаются в ее отделениях, 80% годовых[49].

15 марта 2012 г. на портале Slon.ru появилась публикация[50], в которой корреспондент информирует о письме зампреда комитета по финансовым рынка Госдумы В. Резника главе ФГУП «Почта России» А. Киселеву и о реакции г-на Киселева на данное обращение. Кроме того, в материале содержатся сведения о доходах «Почты России» от микрофинансового проекта.

В 2013 году «Коммерсантъ» продолжает серию публикаций по этой теме[51]. Журналисты сообщают, что «Почта России» приостановила развитие «микрофинансового проекта», оставив в качестве партнера только компанию «Мини-Займ», снизившую ставки по кредитам до 540% годовых.

В этом информационном контенте выделяется несколько публикаций, имеющих принципиально новую окрашенность. В них проводится мысль о том, что вся «антимикрофинансовая кампания» была заказана банками, для которых МФО являются основными конкурентами[52].

В 2014 году «Мини-Займ» объявила о решении свернуть свой бизнес[53]. А в 2016 году ЦБ лишил лицензии банк «БФГ-Кредит», акционером которого был владелец МФО «Мини-Займ» Ю. Глоцер. В связи с этим историю с микрозаймами, выдаваемыми в отделениях ФГУП «Почта

---

46 «2771% заботы о пенсионерах. Аль Капоне завидовал бы Почте России...» / Горячая Линия Недвижимости, 06.02.2012. –http://www.reline.ru/news/15111.html

47 https://twitter.com/osobist2010/status/166503811970637824; https://twitter.com/advorkovich/status/166504635669028865

48 «Страна у нас такая: люди нуждаются в деньгах» / Газета.ру, 06.02.2012. – https://www.gazeta.ru/financial/2012/02/06/3991189.shtml

49 «Микрофинансам предъявили отставку» / «Коммерсантъ», 14.02.2012. – http://www.kommersant.ru/doc/1873078

50 «Госдума «Почте России»: сами виноваты в 2800% годовых» / Slon.ru, 15.03.2012. – https://slon.ru/money/gosduma_pochte_rossii_sami_vinovaty_v_2800_godovykh-764539.xhtml

51 «Займы до востребования» / «Коммерсантъ», 22.01.2013. – http://www.kommersant.ru/doc/2109940http://www.kommersant.ru/doc/2109940

52 «Почему из-за мини-кредитов подняли много шума» / «Комсомольская правда», 20.02.2012. – http://www.kp.ru/daily/25837.5/2810799/; «Эксперты: "Почта России" стала жертвой PR-кампании против мини-займов» / РБК, 30.03.2012. – http://www.rbc.ru/economics/30/03/2012/5703f5539a7947ac81a66690

53 «МФО начинают работу над ошибками» / «Коммерсантъ», 22.01.2014. – http://www.kommersant.ru/doc/2389105

России», на короткий период вспомнили вновь [54].

В ряде публикаций был сделан акцент на социальной окрашенности конфликта: что ФГУП «Почта России» является государственной организацией, в силу чего пожилые люди доверяют ей и с большей легкостью готовы воспользоваться услугами, предлагаемыми в ее отделениях.

Результат

Информация, размещенная в публикациях, несла предостережение заемщикам быть осторожными при обращении в МФО, пользование заемными средствами которых обойдется очень дорого.

На публикации отреагировали все заинтересованные лица: депутаты, руководство ФГУП «Почта России», представители Центрального банка РФ, правозащитники.

ФГУП «Почта России» выступило с предложением ограничить ставки по микрозаймам, которые выдают в ее отделениях, а также перестала сотрудничать с рядом МФО.

«Мини-Займ» снизил ставки по кредитам.

НАУМИР направил официальное письмо ФГУП «Почта России», где было предложено совместно разработать стандарты допуска МФО к оказанию услуг потребителям в почтовых отделениях[55].

Проблема высокой стоимости микрозаймов для заемщиков тем не менее остается актуальной[56].

54 «Деньги госкомпаний утекли через дыру «БФГ-кредита» / БФМ 28.07.2016. – https://www.bfm.ru/news/329505

55 «НАУМИР предложило "Почте России" выработать стандарты сотрудничества с МФО» / Comnews, 09.04.2012. – http://www.comnews.ru/node/63260#ixzz4ILpAlh2b

56 «В сухом остатке: анализируя «июльские тезисы» / Плас, 25.08.2016. – http://www.plusworld.ru/daily/v-suhom-ostatke-analiziruya-iulskie-tezisi/, «Омбудсмен предостерегает южноуральцев от опасности попасть в сети МФО» / Mega.u.ru, 25.08.2016. – http://mega-u.ru/node/46336

МОДУЛЬ Б2. СМИ И РАСПРОСТРАНЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Характеристики модуля

Цель:

Формирование у студентов осознания миссии журналистики, как провозвестницы свободы, уважения к человеку труда, защитницы законных прав граждан. Понимание ответственности журналиста за информирование населения. Получение необходимых знаний об аудитории, методах ее изучения, природе и роли общественного мнения. Эффективное использование полученных сведений и навыков в профессиональной деятельности с учетом адресной направленности публикаций. Обучение основам паблик рилейшнз и рекламы.

Задачи:

- Формирование представлений о специфике финансовой отрасли как сферы розничных услуг.
- Формирование представлений о потребителях финансовых услуг и их спросе на информацию.
- Формирование представлений об особенностях восприятия информации и о ее влиянии на потребительское (финансовое) поведение.

Результаты освоения:

- Знать принципиальные отличия услуг от товаров, различия между секторами «B2B» и «B2C».
- Знать ключевые характеристики социально-демографического деления населения на группы и принципы изменения характеристик социально-демографических групп с течением времени.
- Знать основные модели потребления финансовых услуг в зависимости от социально-демографической группы.
- Знать источники информации, которыми пользуются потребители финансовых услуг.
- Уметь определять требования к журналистской деятельности по повышению финансовой грамотности аудитории того или иного СМИ в зависимости от совпадения целевой аудитории СМИ с той или иной социально-демографической группой потребителей финансовых услуг.
- Уметь учитывать интересы потребителей при освещении в СМИ деятельности организаций финансовой сферы.
- Владеть навыками анализа, оценки и редактирования медиатекстов по тематике финансовой грамотности, приводить их в соответствие с нормами, стандартами, форматами, стилями, технологическими требованиями, принятыми в СМИ разных типов.

Стратегия обучения

Модуль включает занятия двух типов:

- Аудиторные занятия (лекции) с примерами освещения в СМИ сектора розничных услуг с учетом его специфики и различий в подаче информации в зависимости от целевой аудитории.
- Интерактивное занятие (разбор кейсов) на примерах участия отечественных и зарубежных СМИ в работе по повышению финансовой грамотности (как по отдельным темам, так и в рамках развернутых программ).

Процедура оценки

Тип оценки	Вес
Включение вопросов, освещавшихся в лекциях, в контрольное тестирование	50%
Активность на интерактивном занятии (по решению преподавателя-модератора)	50%

Описание учебной нагрузки студентов

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
Лекция «Специфика финансовой отрасли как сферы розничных услуг» Принципиальные отличия розничного и делового секторов и принципиальные отличия услуг от товаров. Нематериальный характер, масштабируемость, делимость и другие ключевые характеристики услуг. Специфические особенности сектора розничных услуг. Специфика целевых аудиторий сектора розничных услуг. Ключевые тезисы в адрес целевых групп, транслируемые передовыми компаниями сектора и используемые ими каналы коммуникации. Специфика освещения работы сектора розничных услуг в СМИ.	Аудиторное занятие	2
Лекция «Рациональное потребительское поведение» СМИ как инструмент обеспечения информированного выбора потребителей. Основные принципы учета интересов потребителей при освещении в СМИ финансовой сферы. Инструменты потребительского выбора в условиях ограниченной информации (тестирование, реклама, чужой опыт, эксперты и посредники, рейтинги и т. д.). Выбор оптимальных конфигураций коммерческих предложений с нелинейными ценами.	Аудиторное занятие	2
Разбор кейсов «Повышение финансовой грамотности» Рассмотрение примеров участия СМИ в решении задачи повышения финансовой грамотности.	Аудиторное занятие	2

ЛЕКЦИЯ «СПЕЦИФИКА ФИНАНСОВОЙ ОТРАСЛИ КАК СФЕРЫ РОЗНИЧНЫХ УСЛУГ»

Принципиальные отличия розничного и корпоративного секторов. Специфические особенности сектора розничных услуг

Розничный сектор объединяет предприятия, которые обслуживают частных потребителей, приобретающих товары и услуги для личного потребления. Для обозначения розничного сектора используются такие термины, как «ритейл» (от англ. retail – «розничный, в розницу») и B2C (от англ. Business-to-consumer – рус. бизнес для потребителя).

Корпоративный сектор охватывает хозяйственную деятельность компаний и обозначают термином B2B (от англ. «Business to business» – рус. «бизнес для бизнеса»).

«При всем многообразии хозяйствующих субъектов ключевую роль в современной рыночной экономике играют корпорации (corporation), которые образуют корпоративный сектор экономики. За последнее десятилетие термин “корпоративный сектор экономики” прочно вошел в экономическую теорию и практику современного российского бизнеса. Крупные корпорации занимают доминирующее положение в реальном секторе российской экономики. Это соответствует и зарубежной практике. Так, в США на долю корпораций, составляющих 5% общего количества компаний, приходится 80% объема продаж».[1]

Чем розничный сектор отличается от корпоративного, рассмотрим на примере банковского рынка. Деятельность банка по обслуживанию клиентов традиционно разделяется на коммерческий и розничный секторы. Такое деление основывается на различных подходах к ведению дел в указанных областях.

Розничный бизнес представляет собой оказание стандартизированных услуг массовому потребителю – физическим лицам. Под корпоративными клиентами понимаются юридические лица, которым предоставляются услуги по расчетно-кассовому обслуживанию, депозитные или кредитные продукты (т. е. с ними заключаются сделки по привлечению или размещению денежных средств).

«Расчетные счета открываются коммерческим юридическим лицам (хозяйственным товариществам и обществам, производственным кооперативам, государственным и муниципальным унитарным предприятиям и т. д.). Владелец расчетного счета имеет свой отдельный баланс, осуществляет платежи в бюджет, самостоятельно вступает в кредитные взаимоотношения с банками, Т. е. имеет полную экономическую и юридическую независимость».[2]

Работа с корпоративными клиентами и работа с физическими лицами имеют существенные различия, обусловленные разными потребностями клиентов. В розничном секторе потребителем является частное (физическое) лицо, в корпоративном – юридическое лицо.

Например, развитие розничного бизнеса требует от банка сети офисов продаж, расположенных в наиболее удобных клиенту местах: около дома, работы или по пути на работу. Для корпоративного блока этот вопрос не имеет принципиального значения.

Для розничного и корпоративного сектора предлагается разный набор банковских услуг и продуктов, хотя часть их совпадает по названиям, например, депозиты и кредиты. Однако условия предоставления продуктов с одним и тем же названием для разных секторов зависят от разных факторов. В частности, при рассмотрении заявки на кредит для физического лица учитываются такие

1 Финансы: учебник / Под ред. В.Г. Князева, В.А. Слепова. – М.: «Магистр», 2008. – С. 154.

2 Каджаева, М. Р., Дубровская С.В. Банковские операции: учебник для студ. сред. проф. учеб. заведений. – 4-е изд., стер. – М.: «Академия», 2008. – С. 97.

факторы, как возраст, образование, место работы. «При анализе кредитов, предоставляемых юридическим лицам, используется новая единая классификация клиентов, основанная на выделении резидентов, форм собственности и вида деятельности (финансовая, коммерческая, некоммерческая)».[3]

Типовой набор розничных банковских услуг включает:

- депозиты,
- кредиты,
- пластиковые карты (дебетовые, овердрафтные, кредитные, предоплаченные),
- обмен валюты,
- денежные переводы,
- аккредитив,
- сейфовую ячейку.

Стандартный продуктовый портфель банков для корпоративных клиентов включает:

- расчетно-кассовое обслуживание,
- депозиты,
- кредиты,
- документарные операции,
- лизинговые операции,
- обслуживание «зарплатных проектов»,
- корпоративные карты,
- эквайринг,
- прием платежей от физических лиц в пользу юридических лиц.

«Многие коммерческие банки связывают свое будущее с корпоративной деятельностью. Некоторые банки изначально создавались как банки организационных структур, обслуживающие перераспределение финансовых ресурсов внутри отрасли или связанных между собой отраслей».[4]

В то же время в некоторых случаях банковские услуги представляют собой синтетические услуги для розничного и корпоративного секторов одновременно. К таким продуктам можно отнести «зарплатные проекты», оплату жилищно-коммунальных и прочих услуг для населения, партнерские программы по ипотеке с риелторами и строительными компаниями, прием платежей от физических лиц в пользу юридических лиц, эквайринг, бонусные программы с авиакомпаниями, автозаправочными станциями и т. п.

«Примером дифференцированного подхода к заемщику может служить корпоративный кредит, когда сотрудникам тех фирм, которые являются клиентами данного банка, предоставляются кредиты на льготных условиях. Эти льготы могут относиться к оценке платежеспособности, к порядку погашения задолженности и т. д.».[5]

Принципиальные отличия услуг от товаров

Услуги и товары с юридической точки зрения являются предметами разных видов договоров: товар – это предмет договора купли-продажи, услуга – договора оказания услуг.

По договору купли-продажи продавец обязуется продать что-то вещественное (имеющее вещественную форму), а по договору оказания услуг исполнитель выполняет какие-то действия, не имеющие вещественной формы: перевозку, консультацию, химчистку, хранение и т. п.

Товар – это вещь, продукт, имеющий материальную форму, который создают для продажи или обмена, например, одежда, продукты питания, автомобили, мебель.

Под услугой понимается определенный вид деятельности, совершаемый по указанию заказчика и в его интересах до достижения нужного результата. Например, банковская услуга – это специфическая деятельность по организации денежного оборота и предоставлению клиентам различных банковских продуктов.

«Банковский продукт – это разработанное и сформированное предложение

3 Костерина Т. М. Банковское дело. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2005. – С. 99.

4 Банковское дело: учебник / Под ред. О. И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: «Финансы и статистика», 2005. – С. 600.

5 Каджаева, М. Р., Дубровская С. В. Банковские операции: учебник для студ. сред. проф. учеб. заведений. – 4-е изд., стер. – М.: «Академия», 2008. – С. 189.

банка клиенту определенной (необходимой или привлекательной для него) банковской операции или услуги с предоставлением соответствующих процедуре документов. Принятие и реализация этого предложения предполагает достижение взаимовыгодных результатов».[6]

«Банковский продукт может быть представлен как:

- результат деятельности: банковский счет, депозит, документ (свидетельство) в виде векселя, чека; процент по вкладу или за кредит и т. п.;
- конкретный вид определенной услуги. Например, кредитование – услуга, а овердрафт, кредитная карточка – банковский продукт».[7]

Услуга, так же как и товар, является продуктом труда, но, в отличие от товара, этот продукт не всегда может быть выражен в материальной форме. Она может выражаться в полезном эффекте или в удовлетворении потребностей. Примером услуг, выраженных в материальной форме, может служить сфера общественного питания, полезный эффект приносят такие услуги, как ремонт или парикмахерская, потребности удовлетворяют такие услуги, как транспортные перевозки.

Удовлетворение от приобретения товара наступает сразу после его получения. От приобретения услуги удовлетворение наступает не сразу, а только после ее полного оказания.

Таким образом, принципиальное отличие состоит в том, что товар материален, его можно взять в руки, потрогать, а услугу можно только оказать, предоставить, так как она выражается в определенных действиях.

Услуги могут оказывать как сервисные компании, основная деятельность которых состоит именно в оказании услуг, например, банк, салон красоты, медицинская клиника, так и производители товаров в качестве клиентского сервиса. В частности, продавцы автомобилей предоставляют покупателям услуги по ремонту и обслуживанию автомобилей.

Требования к товару:

- функциональное соответствие (способность правильно выполнять базовую функцию);
- дополнительные функции (диапазон возможностей товара, помимо базовой функции);
- соответствие нормам и стандартам;
- надежность (отсутствие поломок или дефектов в работе в течение заданного срока);
- долговечность;
- эстетичность (субъективная составляющая: дизайн, вид, цвет, вкус);
- воспринимаемое качество (репутация, имидж товара или марки).

Требования к услуге:

- компетентность (исполнитель должен обладать навыками и знаниями, чтобы оказать услугу);
- индивидуальный подход к запросам клиента в процессе производства услуги;
- надежность (фирма должна работать стабильно; выполнять принятые обязательства);
- обеспечение постоянства качества;
- клиентоориентированность;
- коммуникация (информирование клиентов о предлагаемых услугах на понятном им языке, дружелюбный персонал);
- доверие (определяется репутацией фирмы, ее честностью);
- безопасность (клиенты должны быть защищены от физического, финансового и морального рисков).

Нематериальный характер и другие ключевые характеристики услуг

Большинству услуг присущи четыре характеристики, которые отличают их от товара.

Неосязаемость (нематериальный характер). Эта черта означает, что услуги невозможно продемонстрировать, увидеть, попробовать, транспортировать, хранить, упаковывать или изучать до получения этих услуг.

---

6 Каджаева, М. Р., Дубровская С.В. Банковские операции: учебник для студ. сред. проф. учеб. заведений. – 4-е изд., стер. – М.: «Академия», 2008. – С. 17.

7 Костерина Т.М. Банковское дело. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2005. – С. 104.

Неосязаемость услуг затрудняет для потребителя оценку качества услуги до ее приобретения или даже после приобретения, как это происходит, например, с косметическими и медицинскими услугами – их полезный эффект может сказаться через продолжительный срок. Поэтому потребителям услуг приходится доверять заявлениям исполнителей услуг об их эффективности и качестве.

Неотделимость. В отличие от товара, услуга неотделима от потребления. Услугу нельзя произвести про запас, пока у потребителя не возникла в ней нужда.

Непостоянство качества (гетерогенность). Если каждый товар обладает родовыми или индивидуальными признаками, должен соответствовать стандартам и требованиям, то услуги носят индивидуальный характер. Это может быть связано как с уникальностью требований потребителя (в ремонт не могут принести одинаковую обувь с одинаковыми повреждениями), так и с влиянием множества неконтролируемых факторов, таких как нечетко сформулированные запросы потребителя, квалификация персонала, стоимость, степень ответственности исполнителя и т. д.

Скоротечность. Скоротечность определяет невозможность хранения, складирования, перепродажи или возврата услуги. Место в самолете или ресторане не может быть использовано или перепродано в более поздний срок.

Специфика целевых аудиторий сектора розничных услуг

Целевая аудитория – это те люди, которые заинтересованы в определенном продукте или услуге.

В большинстве своем какие-то продукты или услуги проектируются, исходя из тех потребностей или проблем, которые существуют у определенной группы людей или у компаний.

Под каждую услугу существует сегментированная целевая аудитория. Это определенная общность людей, которая заинтересована именно в покупке или заказе этого продукта.

Целевая аудитория выделяется из общей аудитории на основе различных характеристик, связанных с географическими, демографическими, экономическими, психологическими и поведенческими особенностями потребителей (см. таблицу 1).

В секторе розничных услуг потребителей делят на самые разные целевые аудитории, среди которых наиболее часто выделяют такие, как молодежь, женщины, любители спорта и активного отдыха, пожилые люди, владельцы автомобилей, семьи с маленькими детьми, люди с высокими доходами, владельцы дач и загородных домов.

Целевая аудитория может быть широкой (например, все потребители мяса) или узкой (например, потребители сосок в низком ценовом сегменте).

Таблица 1. Основные характеристики целевой аудитории:

Демография	Пол, возраст, образование, социальное положение в обществе, национальность, размер семьи.
География	Страна проживания, численность населения, доступность СМИ, климат, развитие транспортной сети, качество жизни.
Экономика	Вид деятельности, уровень доходов, покупательная способность.
Психология	Интересы, темп жизни, темперамент, черты характера, образ жизни, система ценностей.
Поведенческие факторы	Мотивация к покупке, важность товара, интенсивность и опыт использования, привычка к бренду и фирме, гибкость в смене привычек или консерватизм.

Социально-демографическая структура общества

Социально-демографическая структура общества включает в себя совокупность взаимодействующих групп, выделяемых по признаку пола, возраста, генетических признаков, этнической и конфессиональной принадлежности, места проживания (город – село), образования, профессии, социальной группы.

При наложении демографических структур (половой, возрастной, семейной) на социальную образуются социально-демографические группы, занимающие неравное положение в социуме, по отношению к которым общество проводит разную политику.

Половая структура общества позволяет увидеть численное соотношение мужчин и женщин в обществе. Также половая структура оказывает существенное влияние на семейно-брачные отношения, рождаемость населения.

При исследовании возрастного состава населения обычно исходят из выделения таких возрастных групп: дети (от рождения до 14 лет); молодые люди (14–30 лет); люди зрелого возраста (30–60 лет), старики (люди старше 60 лет).

По генетическому признаку (признаку здоровья) обычно выделяют четыре группы населения: абсолютно здоровые люди, относительно здоровые, относительно больные и нетрудоспособные люди (инвалиды).

При делении населения на социально демографические группы учитываются такие экономические характеристики, как образование, профессия, источник дохода, занятость.

«В нашей стране в качестве обобщающих показателей применяется число имеющих высшее профессиональное, неполное высшее профессиональное, среднее профессиональное, среднее общее (полное), среднее общее, начальное общее образование на 1000 человек населения в возрасте 15 лет и старше».[8]

Уровень доходов населения влияет на все демографические характеристики: рождаемость, смертность, вступление в брак и расторжение брака.

«В состав населения по источникам средств существования входят следующие группы:

- работающие по найму (на предприятии, в организации, учреждении, фермерском хозяйстве, в обслуживании домохозяйств, у отдельных граждан);
- работающие не по найму (в собственном крестьянском, фермерском хозяйстве, на собственном предприятии, в личном подсобном хозяйстве и т. п.);
- получающие стипендии;
- получающие пенсии;
- живущие на доход от собственности;
- находящиеся на иждивении отдельных лиц;
- имеющие иной источник».[9]

Уровень занятости всех социально-демографических групп населения отражает мобильность трудовых ресурсов, показывающую готовность и возможность населения изменять социальный статус, профессиональную принадлежность и место проживания.

Специфика потребностей в финансовых услугах различного типа и особенности пользования этими услугами в зависимости от возраста / образования / дохода / географии

Рынки состоят из покупателей, которых отличают разные особенности. Разными могут быть потребности, ресурсы, географическое положение, покупательские отношения и привычки. Любую из этих переменных можно использовать для сегментирования рынка.

«Возможна разбивка рынка на группы на основе демографических переменных, таких как пол, возраст, размер семьи, этап жизненного цикла семьи, уровень доходов, род занятий, образование, религиозные убеждения и национальность. Демографические переменные – самые популярные факторы, служащие основой для выделения групп потребителей. Одна

8 Харченко Л. П. Демография. – 3-е изд. – М.: Омега-Л, 2009. – С. 119.

9 Харченко Л. П. Демография. – 3-е изд. – М.: Омега-Л, 2009. – С. 121.

из причин подобной популярности состоит в том, что потребности и предпочтения, а также интенсивность потребления товара часто тесно связаны с демографическими признаками».[10]

На рынке финансовых услуг, как и на любом другом рынке, разным категориям потребителей свойственны разные предпочтения. Примеры таких предпочтений отражают результаты опросов и исследований Национального агентства финансовой информации (НАФИ).

На сегодняшний день подавляющее большинство россиян (80%) включено в пользование банковскими услугами. Например, спрос на банковские услуги выше всего в Москве: об их использовании сообщили около 100% опрошенных жителей столицы. В среднем по стране этот показатель составляет 80%. При этом чем респонденты образованнее, тем спрос на банковские услуги выше.

Если в Москве потребительский кредит имеют только 6% опрошенных, то в других регионах России – каждый четвертый. Ипотечный кредит выплачивают 2% опрошенных москвичей, тогда как в регионах этот показатель вчетверо выше – 8%. А вот автокредиты в Москве более популярны: среди опрошенных ими пользуются 8%, в регионах же этот показатель ниже – 5%.

По данным опросов, среди людей с высшим образованием велика доля тех, кто предпочитает использовать для расчетов бесконтактные платежи – 43%, тогда как люди без высшего образования не так охотно пользуются этой услугой (их доля составляет всего 27%).

Об этой же тенденции говорят данные другого опроса. Большинство россиян, не имеющих ни одной банковской карты, – люди со средним специальным или ниже уровнем образования, а также молодежь в возрасте до 24 лет и люди старше 45 лет. Две и более карты чаще имеют респонденты с высшим образованием, а также представители среднего возраста – от 25 до 44 лет (более 40%). Регулярно используют большое количество карт люди с высшим образованием в возрасте от 25 до 44 лет.

Сбережения «на старость» в наибольшей степени свойственно делать людям в возрасте 35–44 лет (58%). Депозитные вклады имеют 22% из опрошенных москвичей, но в среднем по России этот показатель намного ниже – всего 9%.

Услуга денежных переводов, по данным опросов, наиболее востребована у мужчин и у людей с высшим образованием. Доля пользователей страховых услуг максимальна среди 25–44-летних и составляет примерно две трети этой группы.

Соответствие структуры целевых групп возрастной/экономической структуре аудиторий СМИ различного типа

С точки зрения социологии, аудитория СМИ определяется как совокупность людей – адресатов журналистских произведений, возникающая на основе общности их информационных интересов и потребностей, а также форм, способов и каналов их удовлетворения. Исходя из этого, можно вывести определенные закономерности аудиторий разных типов СМИ по возрасту, образованию и доходу.

Аудиторию деловых СМИ (газеты «Ведомости», «Коммерсантъ», портал и телеканал РБК, журнал Forbes, агентства «РИА Новости», ИТАР-ТАСС, AK&M) составляют в большинстве своем люди с высшим образованием и доходом от среднего и выше, от 25 до 60 лет, с явным преобладанием мужчин. Аудитория СМИ общественно-политического характера (газеты «Комсомольская правда», «МК», «Аргументы и Факты», «Известия», телеканалы «Первый», «Россия», электронные газеты «Газета.ру», «Лента.ру») имеет менее четкие границы, но в ней преобладают люди без высшего образования, с доходом от среднего и ниже. Соотношение мужчин и женщин в аудитории данных СМИ приблизительно равное. С точки зрения возраста, в аудитории этих изданий намного выше доля людей от 50 лет и старше, чем у деловых СМИ.

Аудитория таблоидов, так называемой «желтой», или «бульварной» прес-

10 Басовский Л.Е. Маркетинг: курс лекций. – М.: Инфра-М, 2008. – С. 71.

сы (порталы «Дни.ру», «Утро.ру», газета «Твой день» портал «Life» и телеканал «LifeNews»), тесно смыкается с аудиторией развлекательных СМИ (журналы «Cosmopolitan», «Maxim», телеканалы НТВ, Ren TV, «Домашний», СТС). Эта аудитория состоит преимущественно из подростков и молодежи от 12 до 20 лет и людей старше 50 лет. Аудиторию таких СМИ отличает низкий уровень образования и дохода и преобладание женщин.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Отчет «Алтайские ритейлеры и банкиры обсудили, как изменилось поведение потребителей и к чему это приведет» (портал Altapress.ru, 19.04.2017) подготовлен по итогам круглого стола, посвященного изменению потребительских предпочтений в сфере ритейла.

Во вступительной части материала обобщается итог наблюдаемых тенденций: «Средний класс в Алтайском крае расслоился: часть его стала относиться к эконом-сегменту, а часть сохранила верность дорогостоящему качеству, но ограничила объемы покупок».

Структура материала подчинена описанию наиболее заметных тенденций в поведении потребителей: текст разделен на главы с подзаголовками. Основная часть публикации построена на прямых высказываниях участников круглого стола, формулирующих тенденцию, которая затем анализируется в определенной главе, и в ней же дается прогноз наступления последствий для ритейлеров.

«Ливи Данелия, собственник магазина Max Mara: «Кто покупал в Алтайском крае люксовую одежду? Все брали кредиты. В среднем в день у нас оформляли один кредит – на костюмы, ботинки на 50 тыс. рублей. За последний год мы оформили всего пять кредитов. Потребитель сегментировался. Остались те, кто может себе позволить. Их стало меньше, тратить они тоже стали меньше».

Этот подход повышает уровень доверия к материалу, так как, по сути, приводит экспертные оценки. В то же время ориентация исключительно на мнения отдельных участников рынка придает публикации субъективный характер. Для повышения объективности следовало бы использовать данные статистики и социологических исследований, которые бы подтвердили, проиллюстрировали или опровергли высказывания участников круглого стола. Кроме того, такая подача материала затрудняет восприятие информации, поскольку набор прямых цитат не воспринимается как связанный текст, и читателю сложно проследить за логикой повествования.

Источник: http://altapress.ru/story/altayskie-reteyleri-i-bankiri-obsudili-kak-izmenilos-povedenie-potrebiteley-199881

Статья «Йога, танцы и гамак» («Российская газета», 20.04.2017) рассказывает о недостатке услуг, которые испытывает такая демографическая категория, как люди старше 50 лет. Информационным поводом для публикации стало научное исследование, посвященное запросам и потребностям этой категории населения.

Заголовок статьи вполне отвечает цели привлечь внимание читателя. Лид раскрывает тему: «Пенсионеры и люди предпенсионного возраста испытывают недостаток услуг, ориентированных именно на них, показало исследование Института трудового долголетия МИРБИС».

Во вступительной части описывается суть проблемы, которую выявило исследование: «Большинство россиян в возрасте от 50 лет и старше довольны товарами и услугами для людей старшего поколения. Правда, нареканий не вызывает лишь то, что есть в наличии. Многого попросту не хватает. В частности, около 35 процентов нуждаются в туристических услугах, 26 процентов – в спортивных услугах, а 18 – в косметических и парикмахерских услугах, нацеленных на людей старшего поколения».

Затем следует описание потребительской активности пенсионеров с использованием экспертных оценок и данных статистики: «По словам директора Института трудового долголетия МИРБИС Марии Захаровой, шесть из десяти опрошенных значительное внимание уде-

ляют своему здоровью, внешнему виду и правильному питанию. Меньше пожилые люди склонны посещать салоны красоты (9 процентов) и заниматься спортом (12 процентов). Тем не менее, в последние несколько лет в фитнес-клубах наблюдается рост аудитории «50+», рассказала «РГ» руководитель сети фитнес-клубов World Gym в России Ольга Киселева».

В статье приводятся примеры услуг, предназначенных непосредственно для целевой потребительской аудитории, которую составляют люди старше 50 лет. Также отмечаются сферы потребления, где заметен недостаток услуг для этой категории населения.

Следует отметить отсутствие четкой структуры и логики повествования в материале. Журналист не пояснил, в чем конкретно состоят особые потребности в услугах возрастной категории старше 50 лет, и чем людей пенсионного и предпенсионного возраста не устраивают существующие предложения. Возможно, стоило детальнее остановиться на проблеме низких доходов и связанной с этим потребностью увеличения числа акций и предложений услуг по сниженным ценам. Однако такая трактовка противоречила бы вступительной части публикации, где возрастную категорию 50+ преподносят как весьма активных потребителей на рынке товаров и услуг.

Эти недостатки статьи обусловлены тем, что текст представляет собой пересказ исследования, обзор полученных данных, а не аналитический авторский материал.

Источник: https://rg.ru/2017/04/20/pochemu-pensioneram-v-rossii-ne-hvataet-uslug-orientirovannyh-na-nih.html

Расширенная заметка «Банки начали активнее кредитовать молодежь» (портал «РБК Новосибирск», 21.04.2017) сообщает о новой тенденции в кредитной политике российских банков. Ключевая мысль отражена в заголовке. Информационным поводом послужили данные статистики Национального бюро кредитных историй (НБКИ): «Национальное бюро кредитных историй» проанализировало статистику по кредитованию физлиц за первые 4 месяца 2017 года. Больше всего выросла доля заемщиков, которым еще не исполнилось 25 лет».

В заметке уточняется, как именно изменилась потребительская активность по географическому и возрастному принципу: «Новосибирская область занимает 16-ое место в списке регионов по росту доли молодежи среди заемщиков. Среди регионов-лидеров по этому показателю – республики Тыва и Алтай.

В среднем по России с января по апрель этого года, доля молодежи в общем числе заемщиков выросла почти на полпроцента». Также в заметке сравнивается уровень востребованности конкретных кредитных продуктов и выделяется наиболее популярный: «Граждане в возрасте до 25 лет, стали брать меньше автокредитов и ипотеки, и больше потребительских кредитов. Основным драйвером роста доли самых молодых заемщиков стал сегмент кредитных карт».

Эксперты в своих комментариях высказывают мнения по поводу роста спроса на кредитные карты среди молодежи.

«С помощью кредитной карты клиент может получить желаемый продукт или услугу здесь и сейчас. Теперь можно не откладывать покупку, чтобы накопить на нее деньги, нет необходимости тратить время на оформление дорогостоящих кредитов. У вас всегда в кошельке лежит «запасной кошелек»», – отметила Лебедева».

Другой эксперт связывает рост спроса на кредитные карты с политикой банков, целенаправленно продвигающих этот продукт среди молодежи: «Этот вид розничных кредитов позволяет банкам максимально эффективно управлять кредитным риском с целью минимизации собственных потерь. В том числе, за счет гибкого оперирования такими параметрами кредитов, как лимиты по картам», – отметил Викулин».

Материал соответствует всем требованиям, которые предъявляются к расширенной заметке по форме, подаче фактов, стилю изложения и логике повествования.

Источник: http://nsk.rbc.ru/nsk/21/04/2017/58f9d6d69a7947982216f281

Литература:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395–1-ФЗ «О банках и банковской деятельности». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1990. – № 27, ст. 4295.
2. Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 29. – ст. 3400.
3. Федеральный закон от 21.12.2013 года № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)». —// Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 51. – ст. 6673.
4. Банковское дело: учебник / Под ред. О. И. Лаврушина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 672 с.
5. Костерина Т. М. Банковское дело. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2005. –191 с.
6. Каджаева, М.Р., Дубровская С. В. Банковские операции: учебник для студ. сред. проф. учеб. заведений. – 4-е изд., стер. – М.: ИЦ «Академия», 2008. – 400 с.
7. Гражданское право: В 4 т. Том 3: Обязательственное право: учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению «Юриспруденция» / В. В. Витрянский, В. С. Ем, Н. В. Козлова и др. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2005. – 800 с.
8. Басовский Л. Е. Маркетинг: курс лекций. – М.: Инфра-М, 2008. – 224 с.
9. Финансы: учебник / Под ред. В. Г. Князева, В. А. Слепова. – М.: Магистр, 2008. – 654 с.
10. Харченко Л. П. Демография. – 3-е изд. – М.: Омега-Л, 2009. – 350 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Чем корпоративный сектор отличается от розничного?
2. Как в банковской сфере могут смешиваться розничный и корпоративный сектор?
3. Что отличает товар от услуги?
4. Какие основные характеристики присущи услугам?
5. С какими характеристиками связано определение целевой аудитории?
6. На чем основана демографическая структура общества?
7. Как определяется социально-демографическая структура общества?
8. Какие экономические характеристики учитываются при делении населения на социально-демографические группы?
9. Какие социально-демографические характеристики определяют предпочтения потребителей розничных финансовых услуг?
10. По каким социально-демографическим характеристикам различаются аудитории СМИ?

АЛТАЙСКИЕ РИТЕЙЛЕРЫ И БАНКИРЫ ОБСУДИЛИ, КАК ИЗМЕНИЛОСЬ ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И К ЧЕМУ ЭТО ПРИВЕДЕТ

Портал Altapress.ru, 19.04.2017

Средний класс в Алтайском крае расслоился: часть его стала относиться к эконом-сегменту, а часть сохранила верность дорогостоящему качеству, но ограничила объемы покупок. Потребители в целом стали вдумчивее относиться к тратам, констатировали 14 апреля участники круглого стола, организованного ИД «Алтапресс» и посвященного изменению потребительских предпочтений в сфере ритейла. В ходе дискуссии участники рынка отчетливо обозначили несколько трендов.

«Расслоение» среднего класса

Кризис 2014 года перетасовал состав разных групп потребителей. Средний класс и вовсе «расщепился».

Елена Филипчук, генеральный директор компании «Новэкс»:

Основное повышение цен произошло в 2014-м, оно составило 15%. Было состояние паники: ты видишь, как меняются входные цены, и понимаешь, что зарплата таким же образом не растет. Мы делим наши товары на сегменты: эконом, эконом плюс, средний, средний плюс и премиум. В какой-то момент мы поняли, что товаров «эконом» не стало, они перешли в «эконом плюс».

По словам Филипчук, средний класс разделился на две части: одна, большая, ушла в нишу «эконом», другая, напротив, в более дорогую категорию. «Наблюдается падение потребления как таковое», – отметила руководитель «Новэкса».

Впрочем, она подчеркнула, что импульсные покупки остались. В основном у женщин, которые составляют львиную долю аудитории сети.

Елена Филипчук, генеральный директор компании «Новэкс»:

В чем-то себя ограничивая, они тем не менее берут какую-то мелочь – доставить себе радость.

Тенденцию подтверждает и Евгений Ракшин, совладелец компании «Мария-Ра», девелопер: «Безусловно, произошла переориентация на более доступные продукты. Замена импорта на отечественное тоже произошла, и не всегда с потерей качества. Скажем, алтайская моцарелла, на мой взгляд, не хуже итальянской».

По словам Ракшина, тренд переориентации коснулся и общепита – здесь люди тоже ищут доступные форматы.

Евгений Ракшин, совладелец компании «Мария-Ра», девелопер:

Посмотрите, «Грильница» рвет рынок. В любое время там битком. А некогда популярные рестораны закрылись – «Карт Бланш», «Крем».

Изменение потребительских привычек почувствовали и продавцы товаров премиум-класса.

Ливи Данелия, собственник магазина Max Мага:

Кто покупал в Алтайском крае люксовую одежду? Все брали кредиты. В среднем в день у нас оформляли один кредит – на костюмы, ботинки на 50 тыс. рублей. За последний год мы оформили всего пять кредитов. Потребитель сегментировался. Остались те, кто может себе позволить. Их стало меньше, тратить они тоже стали меньше.

По словам Данелии, с рынка люксовых брендов почти ушли мужчины: «Они всегда были экономнее, тратили неэмоционально. Они дожидались скидок и тогда покупали. Сейчас и со скидкой не покупают».

Однако, надеется он, вскоре ритейл начнет показывать рост: и одежда, и другие

вещи износятся, их все равно нужно будет менять.

Впрочем, продавцы говорят, что рассуждать об изменении поведения покупателей только в русле кризиса – слишком узко.

Постоянно все меняется: в моде, в культуре», – подчеркнула Елена Филипчук. «Помимо изменения экономической ситуации, есть еще и перестроение потребительских привычек. Со сменой поколений это станет более заметно. Следующим этапом станет, как мы предполагаем, полный уход всего, что только возможно, в интернет», – продолжил Ракшин.

Миграция в интернет

7% товарооборота магазина «Декатлон» в Барнауле приходится на торговлю через интернет.

Это четвертое место среди 51 магазина, работающего в России, сообщил директор барнаульского магазина Алексей Созинов. «Еженедельно нам доставляют около 200 товаров, которые заказывают через интернет и забирают у нас», – сказал он. Впрочем, отвечая на вопрос коллег, он оговорился, что большая часть товаров, покупаемых через интернет, – те, которых нет в наличии в самом магазине.

«Новэкс» тоже достаточно активно развивал свою интернет-площадку. Однако сейчас взял небольшую паузу в ее продвижении.

Елена Филипчук, генеральный директор компании «Новэкс»:

Готовность рынка должна быть соразмерна вкладу. Этот рынок не развит в нашем сегменте. Мы торгуем товарами первой необходимости, которые очень просто купить в магазине. В интернете хорошо продаются товары, которые планируются, взвешиваются по цене. Бытовая техника, например. Но если у вас закончилась зубная паста и любимый крем для рук, то вам ничего не стоит зайти в магазин.

Кроме того, считает Филипчук, необходимо дать целевой аудитории время вырасти: «Молодежи делать покупки через интернет приятнее и естественнее. Эти люди вырастут, обзаведутся семьей, у них появятся свои потребности, но модель поведения уже будет сформирована».

У продавцов люксовых товаров интернет «откусил» самый дорогой сегмент – вещи от 3 тыс. евро.

Ливи Данелия, собственник магазина Max Мага:

Но проблема в том, что были успешные и неуспешные попытки. Вот пальто не подходит по размеру. Куда с ним? Отправлять обратно? Процедура длится около четырех месяцев. Интернет-магазин в среднем дает 10–15% экономии. Но не дает общения.

На это указал и Евгений Ракшин: «Как бы ни был развит интернет, как бы ни менялись привычки, как бы наши дети ни были вовлечены в онлайн, в любые времена нужно место, где можно собираться вместе. Мы все-таки люди. Даже приобретенную по интернету кофточку нужно «выгулять». Поэтому первостепенным станет вопрос сервиса, который будет представлен в этом месте».

Приоритет развлечений в ТЦ

Евгений Ракшин, совладелец компании «Мария-Ра», девелопер:

Ориентация идет на сферу досуга. Это было понятно и раньше, но сейчас стало еще более заметным. У людей может не быть свободных денег, чтобы приобрести еще одну пару джинсов или обуви. Но они перестали воспринимать покупку одежды как некий функционал. Это форма проведения досуга.

Кроме того, он подчеркнул, что сегодня организацию ряда развлекательных опций внутри ТЦ могут потянуть или крупные сети, причем необязательно московские, или сам девелопер, который развивает площадку. По словам Ракшина, сегодня в ходе подготовки к запуску ТЦ Galaxy он занимается организацией крупнейшей в городе детской зоны развлечений. Это потребует инвестиций 180 млн рублей. В ТЦ «Пионер» управление кинотеатром также взял на себя собственник ТЦ.

Мода на здоровье

Елена Филипчук, генеральный директор компании «Новэкс»:

Люди перестают жить только сегодняшним днем, а хотят жить как можно дольше, как можно красивее, а для этого нужно здоровье. Мы эту тему отследили: вве-

ли новую категорию «здоровое питание», очень хорошо у нас отработана «натуральная косметика».

Ритейлеры отдельно обсудили тему взаимодействия с алтайскими производителями экопродукции. Найти поставщиков непросто. Так, Филипчук рассказала, что пыталась сотрудничать с одним из бийских производителей. Однако выяснилось, что поставщик практически все партии отправляет в Москву. «А расширяться нет либо амбиций, либо возможности», – предположила она. Евгений Ракшин добавил, что еще одним препятствием является отсутствие у производителей необходимых для сети объемов.

Ливи Данелия отменил высокую стоимость местной продукции как препятствие к ее широкому распространению.

Ливи Данелия, собственник магазина Max Мага:

Я очень люблю алтайское. Но мраморное мясо у нас в закупе начинается от 1,5 тыс. рублей. Дороже «Мираторга»! С чем это связано? С натуральностью? Или большими накладными расходами, которые существуют в силу плохой логистики, малыми объемами и большой затратной частью? Это изначально делает местную продукцию не конкурентоспособной.

Взвешенный подход

Подход к кредитованию со стороны покупателей стал менее импульсивным. «Люди начали более тщательно взвешивать, для чего они берут кредит, как будут его погашать», – говорит Светлана Сапожникова, директор барнаульского офиса «Банка Акцепт».

Вместе с тем, подчеркнула Эльвира Вебер, управляющая ВТБ24 в Алтайском крае, модель поведения населения изменилась – с накопительной на потребительскую. «С середины 2016 года мы видим, что потребители стали чаще приходить за кредитами, чем размещать свои средства. Но динамики 2011–2013 годов мы еще не достигли».

Выкручивание рук

Евгений Ракшин, совладелец компании «Мария-Ра», девелопер:

Есть тенденция к снижению арендных ставок, максимальное выкручивание рук со стороны арендаторов. Одни сокращают свои форматы, другие видят будущее только в интернете, а третьи исповедует такую позицию: вы сделайте все, а мы, может быть, поставим свои товары.

Спортивный край

Алексей Созинов, директор магазина «Декатлон» в Барнауле:

В Барнауле 11 футбольных лиг. Число команд хоккеистов по отношению к началу 2016 года выросло в два раза. Если брать сравнимые с барнаульскими магазины сети в Ульяновске, Уфе, в Подмосковье, то здесь процентов на 10 выше сфера фитнеса, плавание, горнолыжка. Летом мы ожидаем спрос на палатки, велосипеды. Зимой было много лыжников. Беговые лыжи берут комплектами. А горные, я так предполагаю, предпочитают арендовать, покупают в основном экипировку.

Можно и без табуретки

Андрей Кенигсберг, собственник мебельной компании «Аргус»:

Эти два года показали, что мебель – не предмет первой необходимости. Без табуреток или нового шкафа можно обойтись. Люди переориентировались на повседневные потребности. Раньше нам помогали банки, сейчас перестали. Соответственно, мы даем рассрочку за счет собственного накопления. У нас маржинальность упала в два-три раза.

Круглый стол прошел в ресторане «Ползунов».

ЙОГА, ТАНЦЫ И ГАМАК

Есть ли жизнь после 50-ти и чего не хватает, чтобы она была

Портал «РБК Новосибирск», 21.04.2017

Пенсионеры и люди предпенсионного возраста испытывают недостаток услуг, ориентированных именно на них, показало исследование, которое проводилось Институтом Трудового долголетия МИРБИС и социально-ориентированным Проектом «50 ПЛЮС».

Большинство россиян в возрасте от 50 лет и старше довольны товарами и услугами для людей старшего поколения. Правда, нареканий не вызывает лишь то, что есть в наличии. Многого попросту не хватает. В частности, около 35 процентов нуждаются в туристических услугах, 26 процентов – в спортивных услугах, а 18 – в косметических и парикмахерских услугах, нацеленных на людей старшего поколения. Сегодняшние пенсионеры уже не те, что были раньше. Половина «молодых» пенсионеров продолжают работать после наступления пенсионного возраста. «Если считать тех, кто работают хотя бы какую-то часть года, то таких треть и даже больше», – говорит Юрий Горлин, заместитель директора Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС.

«Естественно, они более чем активны. Есть и другая часть пенсионеров, которые не работают, но все равно продолжают оставаться социально активными – они ходят в театры, на выставки, занимаются общественной деятельностью», – продолжает эксперт.

Пенсионеров рано списывать со счетов. В условиях быстрого старения населения – а по данным Росстата, к 2025 году доля людей старше пенсионного возраста составит 27 процентов – старшее поколение становится, если уже не стало, потенциальной целевой аудиторией для бизнеса из самых разных отраслей.

Среди развлечений граждане «50+» предпочли групповые путешествия, танцевальные классы и клубы знакомств

По словам директора Института трудового долголетия МИРБИС Марии Захаровой, шесть из десяти опрошенных значительное внимание уделяют своему здоровью, внешнему виду и правильному питанию. Меньше пожилые люди склонны посещать салоны красоты (9 процентов) и заниматься спортом (12 процентов). Тем не менее в последние несколько лет в фитнес-клубах наблюдается рост аудитории «50+», рассказала «РГ» руководитель сети фитнес-клубов World Gym в России Ольга Киселева.

В ответ появляются различные реабилитационные программы, йога или аквааэробика для пожилых. «Постепенно в эту аудиторию начинают входить успешные, состоявшиеся в 1990–2000-е годы люди, которые привыкли к определенному уровню жизни, много путешествуют и на примере своих западных сверстников знают, насколько интересной и насыщенной может быть жизнь и в зрелом возрасте», – говорит она. На тенденцию реагируют и туроператоры. Уже появились и льготные туры для путешествующих туристов «55+», правда, в основном, в бархатный сезон.

Тем не менее сегодня доля товаров для потребителей «50+» на российском рынке не превышает 15–20 процентов. «К сожалению, люди старше 50 лет – не самые обеспеченные, поэтому покупательская способность у них невысока. Компании и так делают скидки для своих сотрудников и членов их семей, реализуют различные социальные программы. Но сейчас бизнес не так хорошо себя чувствует, чтобы предлагать такие товары и услуги, которые, возможно, хотела бы получить эта категория населения, хотя для гражданского общества очень важно, чтобы люди, выходя на пенсию, имели возможность попутешествовать хотя бы внутри страны», – отмечает Юрий Савелов, член президиума «ОПОРЫ России».

Также у людей старшего поколения востребованы услуги здравоохранения более качественного уровня – доступность санаторного лечения, передвижной медпункт, комплексное обследование состояния здоровья, лечение за границей.

Среди развлечений граждане «50+» предпочли бы групповые путешествия, в том числе кругосветные, танцевальные классы и клубы знакомств.

Треть людей (33 процента) испытывают потребность в товарах медицинского назначения, ориентированных на граждан старшего поколения, еще 23 процента нуждаются в специализированных услугах социального обеспечения.

Вместе с тем многие отмечают финансовые трудности, в связи с чем мечтают иметь возможность взять кредит без процентов или использовать 50-процентную скидку в магазинах хотя бы раз в месяц. «Конечно, бизнес готов поддержать эту группу, но это было бы возможно только в тех условиях, когда он сам будет чувствовать себя неплохо, – отмечает Юрий Савелов. – Сейчас он еле держится на плаву, а здесь нужно думать о выпуске новой продукции, которая должна быть в первую очередь качественной и недорогой, и без государственной поддержки здесь не обойтись. У бизнеса сейчас просто нет средств, чтобы выделить для этой группы какие-то преференции».

Но деньги пенсионеры готовы заработать и сами. «Около 45 процентов из них предпочли бы пойти на образовательные курсы, чтобы актуализировать профессиональные знания, или освоить новую специальность», – отметила Мария Захарова. Как говорится, в 50 жизнь только начинается.

У четырех из ста пожилых людей есть «товар мечты», который они обязательно купили бы, будь он в продаже. «Среди ответов встречаются как разнообразные, весьма инновационные варианты, например, одежда с подогревом, ортопедическое кресло-качалка, удобный складной велосипед, электронный гамак или безоперационный протез для ноги, так и желание приобретать более качественные продукты, вещи и обувь из натуральных материалов по доступной цене», – сообщается в исследовании.

Потребность в «услуге мечты» испытывают около 6 процентов респондентов. Она может дополнять сервис обслуживания, но должна быть обязательно бесплатной: доставка купленных продуктов до дома, Интернет в роуминге или фитнес-услуги.

БАНКИ НАЧАЛИ АКТИВНЕЕ КРЕДИТОВАТЬ МОЛОДЕЖЬ

«Национальное бюро кредитных историй» проанализировало статистику по кредитованию физлиц за первые 4 месяца 2017 года. Больше всего выросла доля заемщиков, которым еще не исполнилось 25 лет

Портал «РБК Новосибирск», 21.04.2017

Новосибирская область занимает 16-ое место в списке регионов по росту доли молодежи среди заемщиков. Среди регионов-лидеров по этому показателю – республики Тыва и Алтай. Такие данные приводит в своем исследовании НБКИ.

В среднем по России с января по апрель этого года, доля молодежи в общем числе заемщиков выросла почти на полпроцента.

Граждане в возрасте до 25 лет, стали брать меньше автокредитов и ипотеки, и больше потребительских кредитов. Основным драйвером роста доли самых молодых заемщиков стал сегмент кредитных карт.

Генеральный директор НБКИ Александр Викулин назвал более активное привлечение банками молодежи «новой тенденцией на рынке розничного кредитования».

Руководитель кредитно-кассового офиса «Сибирь» АО «Альфа-Банк» в Новосибирске Наталья Лебедева рассказала РБК Новосибирск, что в «Альфа-Банке» наблюдают увеличение количества держателей кредитных карт среди заемщиков до 25 лет. Лебедева связывает это с ростом предложения на потребительском рынке и удобством пользования кредитными картами.

«С помощью кредитной карты клиент может получить желаемый продукт или услугу здесь и сейчас. Теперь можно не откладывать покупку, чтобы накопить на нее деньги, нет необходимости тратить время на оформление дорогостоящих кредитов. У вас всегда в кошельке лежит «запасной кошелек»», – отметила Лебедева.

Викулин считает, что люди в возрасте до 30 лет – одна из самых рискованных категорий заемщиков. Не только в силу нестабильного дохода, но и по причине недостаточного жизненного и профессионального опыта и, соответственно, не слишком дисциплинированного отношения к своим кредитным обязательствам. Применение кредитных карт для банков— это способ застраховаться от рисков.

«Этот вид розничных кредитов позволяет банкам максимально эффективно управлять кредитным риском с целью минимизации собственных потерь. В том числе, за счет гибкого оперирования такими параметрами кредитов, как лимиты по картам», – отметил Викулин.

Несмотря на риски, Наталья Лебедева считает эту категорию заемщиков перспективной.

ЛЕКЦИЯ «РАЦИОНАЛЬНОЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ»

СМИ как инструмент обеспечения информированного выбора потребителей. Основные принципы учета интересов потребителей при освещении в СМИ финансовой сферы

Российское законодательство обязывает предоставлять информацию об услугах их поставщиков. Так, по Закону «О защите прав потребителей», исполнитель или продавец обязан своевременно предоставлять потребителю необходимую и достоверную информацию об услугах, обеспечивающую возможность их правильного выбора. Таким образом, потребителю гарантируется информированный выбор: свобода выбора товара или услуги после изучения всей предоставленной информации о нем.

Но если информация о товарах доводится до сведения потребителей в доступной форме – в виде технической документации, на этикетках, маркировкой, то в случае, когда речь идет о финансовых услугах, потребитель может полагаться только на их описание в рекламных материалах и на ту информацию, которая изложена в договоре. Неспециалисту очень сложно разобраться не только в различиях одинаковых финансовых услуг, предоставляемых разными организациями, но зачастую и в самой сути предлагаемой услуги.

«Принципиально важным является то, что бремя принятия сложных финансовых решений сегодня лежит на потребителе. Даже для очень образованного человека эта задача становится трудновыполнимой, а учитывая активное внедрение инновационных продуктов и изменение технологии предоставления финансовых услуг, в сочетании с ограниченной возможностью для оценки альтернатив, – невыполнимой. Первостепенной причиной пассивного поведения граждан на рынке финансовых услуг является низкий уровень грамотности населения в финансовых вопросах, отставание процесса изучения основ финансового рынка от темпов развития самого рынка.»[1].

Проще говоря, все, что сложнее банковского депозита и кредита, потенциальным потребителям кажется чересчур сложным и потому отвергается.

Этим объясняется слабое распространение в России таких популярных на Западе форм коллективных инвестиций, как паевые инвестиционные фонды (ПИФы) и негосударственные пенсионные фонды (НПФ). Непонимание и подозрительное отношение к финансовым компаниям ограничивает использование населением возможностей, которые предоставляет доверительное управление, и таких финансовых продуктов, как индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) и накопительное страхование.

Учитывая проблему с информированным выбором потребителей в сфере финансовых услуг, большое значение приобретает работа СМИ по повышению финансовой грамотности населения. Публикуя материалы разъяснительного характера, СМИ доносят до потребителей реальные свойства и условия по тем или иным финансовым инструментам, а также связанные с ними риски.

У многих СМИ существуют постоянные рубрики в формате «финансовый ликбез», которые нацеливают потребителей сравнивать условия предложений разных финансовых организаций. Особенно эффективны в этом плане материалы СМИ, посвященные описанию проблем, с которыми сталкиваются потребители в сфере финансовых услуг, на конкретных примерах.

«Многие потребители способны собрать информацию, но в силу ее специфичности не могут понять и истолковать

1 Третьяков М.М., Ивлев Г.С. Условие и факторы формирования и развития рынка финансовых услуг. // «Общество. Среда. Развитие (Terra Humana)». – 2013. – №1 (26). – С. 39–42.

полученные данные или интерпретируют их неверно. Большую роль в повышении осведомленности и понимания всех выгод использования финансовых услуг играют независимые источники информации. Многие периодические издания имеют разделы, посвященные обзорам финансовой сферы, а некоторые общественные организации предоставляют дополнительную информацию о финансовых продуктах и дают ценные рекомендации. Для отдельных потребителей они являются более ценным источником информации, чем собранные ими самостоятельно сведения»[2].

Именно поэтому общественно-политические СМИ постоянно ведут просветительскую работу со своей аудиторией. При этом очень важно, чтобы СМИ придерживались принципов объективности и предоставления всей полноты информации о финансовых услугах.

В России же сложилась порочная практика подавать под видом просветительской рекламную информацию об услугах конкретной компании, причем в некоторых случаях для усиления рекламного эффекта очерняются конкуренты рекламодателя.

Кроме того, подавая рекламную информацию под видом просветительской, СМИ умалчивают о недостатках и проблемах, связанных с тем или иным финансовым продуктом. Например, описывая выгоды от инвестирования в ценные бумаги через посредничество управляющей компании либо с помощью онлайнового сервиса, авторы публикаций умалчивают о рисках, связанных с инвестированием, и о том, что брокер не несет ответственности за убытки.

Другой проблемой является низкий уровень компетентности самих журналистов в сфере финансовых услуг, что в сочетании с низким уровнем профессионального мастерства приводит к тому, что такие материалы не просвещают аудиторию, а вводят ее в заблуждение. Если журналист ощущает, что ему недостает знаний о финансовом рынке, он обязан тщательно изучить вопрос с помощью экспертов и убедиться в том, что правильно понял тему, которую намерен освещать.

Инструменты потребительского выбора в условиях ограниченной информации (тестирование, реклама, чужой опыт, эксперты и посредники, рейтинги и т. д.)

Процесс принятия решения о приобретении финансовых услуг имеет свои особенности. Протестировать финансовые услуги невозможно, поэтому выбор приходится делать на основе информации, которую приходится принимать на веру: рекламы, чужого опыта, данных рейтингов, мнения экспертов.

Реклама, как источник информации для принятия решения о выборе финансовой услуги, очень часто вводит потребителей в заблуждение. Хотя российский закон о рекламе предъявляет жесткие требования к содержанию рекламных сообщений, участники финансового рынка используют способы обойти ограничения и привлекают клиентов недостоверными сведениями.

Например, Федеральный закон «О рекламе» установил, что реклама финансовых услуг не должна «содержать гарантии или обещания в будущем эффективности деятельности (доходности вложений), в том числе основанные на реальных показателях в прошлом, если такая эффективность деятельности (доходность вложений) не может быть определена на момент заключения соответствующего договора». Однако это не мешает, например, брокерским компаниям использовать такие обтекаемые формулировки как «С нами зарабатывают миллионы» или «Проверенные инвестиционные решения», внушающие ложную уверенность в гарантии дохода. Особенно много нарушений в этом плане позволяют себе форекс-трейдеры, обещающие «гарантированный доход».

Еще закон о рекламе требует: «Если реклама услуг, связанных с предоставлением кредита или займа, пользованием им и погашением кредита или займа, со-

2 Титова В.А., Федорец М.Н. Специфика поведения потребителей на рынке финансовых услуг // «Маркетинг и маркетинговые исследования в России». – 2002. – №4. – С. 48–55.

держит хотя бы одно условие, влияющее на его стоимость, такая реклама должна содержать все остальные условия, определяющие полную стоимость кредита (займа)».

Однако ставка по кредиту для конкретного заемщика чаще всего отличается от той ставки, которая указана в рекламном описании кредитных продуктов, при этом закон не нарушается, так как в рекламе будет написано, например, «ставка от 8%». Но понятно, что потребитель будет делать выбор именно на основе той ставки, которую увидел в рекламе, хотя лично для него она может отказаться значительно выше.

То же самое происходит с рекламой депозитов: рекламируется наивысшая ставка, для которой, например, необходимо положить на счет не менее 100 тыс. рублей, а для вкладчиков, не обладающих такой суммой, ставка будет ниже.

Если банк рекламирует услугу обезличенного металлического счета (ОМС), то в рекламе говорится о преимуществах этого продукта, но умалчивается о том, какие расходы на конвертацию валюты придется платить владельцу счета при покупке металлов.

Отличительная черта услуг финансового характера состоит в том, что потребитель при выборе может лишь условно использовать опыт других людей, поскольку такие услуги приобретаются, исходя из совершенно разных целей и задач, и подбираются под индивидуальные обстоятельства. Для выбора финансовых услуг используется опыт людей из круга общения: семья, друзья, коллеги, знакомые, аудитория в социальных сетях, в блогах и т. д.

«Финансовые услуги в основе своей абстрактны и приобретают зримые черты посредством договорных отношений. По сравнению с другими товарами и услугами определение и сопоставление их качества требуют от клиента довольно высокой экономической культуры. Услуги эти, как правило, комплексные, и зачастую потребители испытывают значительный риск при принятии решения о них. Кроме того, многие финансовые услуги (типа пенсионного обслуживания, страхования) индивидуальны и приспособлены к особым жизненным обстоятельствам, следовательно, уменьшается вероятность использования потенциальным потребителем опыта других»[3].

Например, условия накопительного страхования жизни учитывают состояние здоровья и возраст потребителя, поэтому для клиентов разного возраста и условия могут быть совершенно разными. Также индивидуальный характер носят запросы потребителя.

В частности, при выборе ипотечной программы имеют значение размер собственных средств для первоначального взноса, уровень дохода, размер займа – в этом случае ориентироваться на опыт других потребителей, с другими возможностями и потребностями можно лишь до определенной степени.

Не стоит забывать и о психологическом аспекте выбора услуг. Так, «люди предпочитают оказывать больший интерес и, следовательно, внимание информации, совпадающей с их взглядами (это отклонение в поведении возникает из-за неспособности отказаться от мнения и/или убеждения). Как объяснение предрасположенности людей, может служить наше мышление стереотипами (это отклонение в поведении возникает из-за создания аргумента на основе непредставительной выборки) и стремление людей к сравнению – таким образом, за основу для сравнения очень часто могут принимать явления с другой природой, а также те, которые произошли в другом контексте»[4].

Многим финансовым услугам к тому же свойственен длительный срок реализации, и пока срок действия услуги не завершился, оценить ее качество в полной мере невозможно. Соответственно, чужой опыт бесполезен, если в качестве примера берется услуга, реализованная

---

3 Титова В.А., Федорец М.Н. Специфика поведения потребителей на рынке финансовых услуг. // «Маркетинг и маркетинговые исследования в России». – 2002. – №4. – С. 48–55.

4 Мордашкина Ю.Д. Психологические аспекты формирования механизма принятия инвестиционных решений. // «Российское предпринимательство». – 2013. – №9 (231). – С. 49–54.

не до конца. Допустим, родственник рекомендует вам НПФ, потому что он показал высокую доходность в прошедшие годы. Однако в последующие годы доходность по пенсионным накоплениям может снизиться, к примеру, из-за смены собственника и ухода команды специалистов, и общий результат инвестирования окажется ниже среднего по рынку.

Многие услуги финансового характера используются непрерывно (банковские счета, пластиковые карты), а следовательно, предполагают долговременные отношения между потребителем и финансовой организацией.

Иначе говоря, предполагаемые выгоды от финансовой услуги могут быть оценены только в долгосрочной перспективе. Это уменьшает способность потребителя оценить услугу, то есть выявить разницу между ожидаемым и реальным.

Поэтому, оценивая чужой опыт по использованию финансовых услуг, необходимо проанализировать, насколько он подходит в той или иной конкретной ситуации.

«Хотя большинство участников финансового рынка имеют одинаковый доступ к информации, результаты от принятых ими решений в своем большинстве не совпадают. Основная причина таких расхождений заключается в присущей от природы индивидуальности людей, принимающих решения, уникальности мышления. В соответствие с этим, главным умением для принятия решения и наиболее прибыльного, и наименее рискованного можно назвать способность адаптировать общеизвестные истины»[5].

Существует ряд источников, помогающих принять рациональное решение. В первую очередь, это рейтинги и рэнкинги, отражающие надежность, масштабность и успешность финансовых организаций.

Рейтинг – это таблица, которая характеризует соотношение значимости, места, веса, позиции организации по сравнению с другими организациями той же отрасли. Рэнкинг – это таблица, выстроенная на основе четко заданного критерия, имеющего количественное выражение (размер собственного капитала, уровень доходности по инвестициям и т. п.).

Таким образом, рейтинг – это результат работы специалистов, владеющих основами маркетинга, социологии и базовыми принципами математической статистики, в то время как для сбора рэнкинговой информации достаточно наличие телефона, базы данных организаций интересующей отрасли и выбора подходящего критерия, который может быть привлекателен, в первую очередь, для конечного потребителя.

Рейтинги и рэнкинги составляют профессионалы, такие как объединения профессиональных участников рынка ценных бумаг или Национальная лига управляющих (НЛУ), Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов (НАПФ) или рейтинговые агентства, инвестиционные компании или агентства финансовой информации (RusBonds, Investfunds, Quote, Allinvestents.ru, AK&M, «Агентство страховых новостей»).

Кроме того, рейтинги и рэнкинги участников финансового рынка составляют Центральный банк РФ и Пенсионный фонд РФ.

Информационные порталы о финансовых услугах, такие как «Сравни.ру», составляют рэнкинги на основе информации, ценной для потребителей. Наиболее популярны рэнкинги банков по величине депозитных ставок и ставок по кредитам.

Кроме того, существуют т. н. «народные рейтинги», основанные на отзывах потребителей – в этом случае место организации зависит от соотношения положительных и отрицательных оценок. Такие рейтинги публикуются на сайтах, посвященных различным финансовым услугам.

Помимо рейтингов, на выбор потребителя могу повлиять экспертные мнения. С ними можно ознакомиться в изданиях соответствующей тематики, на интернет-порталах, посвященных финансам, а также на сайтах и в авторских колон-

5 Мордашкина Ю. Д. Психологические аспекты формирования механизма принятия инвестиционных решений. // «Российское предпринимательство». – 2013. – № 9 (231). – С. 49–54.

ках блогеров-экономистов. В периодической печати и в интернет-СМИ нередко встречаются специальные рубрики «Вопрос – ответ». Компетентные комментаторы помогают пользователям разобраться в проблеме или информируют о финансовом продукте.

Однако следует помнить, что мнение эксперта будет объективно только до определенной степени, поскольку он, как правило, высказывается о предмете дискуссии в целом, отстаивая позицию конкретной организации или всей отрасли услуг, в действительности же ситуация может оказаться несколько другой.

Выбор оптимальных конфигураций коммерческих предложений с нелинейными ценами

Чтобы сделать оптимальный выбор финансовой услуги, потребителю необходимо понимать ее сущность и то, как именно разные условия влияют на конечный результат. «Финансовые услуги раскрывают свои реальные результаты за пределом момента покупки; они нередко требуют ответственности от потребителей финансовых услуг за конечный результат»[6].

Оценка качества финансовых услуг зависит от критериев, по которым осуществлялся отбор информации. Однако потребителю сложно сравнивать характеристики одного и того же финансового продукта у различных организаций, поскольку в большинстве случаев условия их предоставления не стандартизированы, и сравнивать их параметры затруднительно для несведущего человека.

«Ему сложно собирать и интерпретировать информацию о финансовых услугах. Он скорее склонен доверять опыту других потребителей, чем информации, предоставляемой организацией – поставщиком финансовых услуг. Ситуация усложняется отчасти из-за нежелания финансовой организации упростить процесс их сравнения»[7].

Например, в договоре страхования одни и те же риски у разных компаний могут формулироваться по-разному или сам набор рисков может отличаться. То же самое можно сказать про банковский депозит и кредит – набор условий или изменение процентной ставки в зависимости от того или иного условия у разных банков происходит по-разному. Например, один банк предлагает кредит по более низкой ставке, но повышает ее, если заемщик не может подтвердить свой доход справкой по форме 2-НДФЛ, кроме того, у одного банка ставка по кредиту зависит от суммы первоначального взноса, а у другого – от срока погашения. Сравнить, какой вариант будет выгоднее, потребителю непросто.

«Поскольку сущность финансовых услуг в некотором роде стимулирует инертность потребителя, степень вовлеченности, с которой происходит поиск информации потребителем, невысока. Даже когда потребители стремятся быть более активными в процессе принятия решения о приобретении финансовой услуги, сбор и анализ информации представляют для них определенные трудности»[8].

Даже такой распространенный продукт, как банковский депозит, при ближайшем рассмотрении является весьма сложной структурой.

Прежде всего, при выборе депозита потребителя, конечно же, интересует его доходность. Однако она напрямую зависит от суммы предполагаемого депонирования средств и его срока. То есть начинают действовать дополнительные факторы, хотя их пока что можно считать линейными – чем выше сумма и дольше срок, тем выше доходность.

Но потом вступают в силу нелинейные факторы, когда при выборе конкретного предложения необходимо ответить на следующие вопросы: разрешено ли пополнение депозита в течение срока его

6 Третьяков М.М., Ивлев Г.С. Условие и факторы формирования и развития рынка финансовых услуг // «Общество. Среда. Развитие (Terra Humana)». – 2013. – №1 (26). – С. 39–42.

7 Титова В.А., Федорец М.Н. Специфика поведения потребителей на рынке финансовых услуг. // «Маркетинг и маркетинговые исследования в России». – 2002. – №4. – С. 48–55.

8 Титова В.А., Федорец М.Н. Специфика поведения потребителей на рынке финансовых услуг // «Маркетинг и маркетинговые исследования в России». – 2002. – №4. – С. 48–55.

действия (если да, то на каких условиях), капитализируется или выплачивается процентный доход по депозиту (если да, то с какой периодичностью), возможно ли досрочное полное или частичное снятие денег с депозита.

Значение этих факторов для разных потребителей имеет разный вес, и в итоге клиент делает свой выбор, исходя из собственных предпочтений. Но очевидно, что рациональное решение примет более информированный потребитель, осведомленный обо всех характеристиках финансового продукта.

Зачастую сравнить различные виды финансовых услуг весьма сложно из-за неполной информации о них, в частности, при проведении агрессивных рекламных кампаний, когда используется пресловутый мелкий шрифт, призванный затруднять анализ реальной стоимости услуги и условий ее предоставления. При этом стоит помнить, что «…приобретение дополнительной информации требует издержек, что является ценовым ограничением. Время, в течение которого необходимо принять решение, – также ресурсное ограничение»[9].

Услуги, включающие элемент консультирования или требующие управления при их осуществлении (например, финансовое планирование, налоговое консультирование или доверительное управление), достаточно сложно оценить даже после их приобретения.

«Поэтому потребители скорее склонны оценивать саму организацию, предоставляющую услуги, нежели непосредственно финансовые услуги, и полагаться только на репутацию и надежность организации. Поскольку для поиска информации, необходимой для оценки преимуществ отдельной финансовой организации, требуется много сил и времени, они предпочитают остаться с тем финансовым учреждением, которое его обслуживало ранее, а не затрачивать усилия на оценку альтернативных организаций – поставщиков финансовых услуг. Таким образом, у клиентов существуют значительные трудности относительно выбора как непосредственно самой финансовой услуги, так и финансовой организации ее предоставляющей»[10].

Таким образом, в сфере финансовых услуг потребитель редко делает выбор путем сравнения характеристик предложений разных организаций. По сложившейся традиции выбор финансового продукта или услуги обусловлен рекомендациями других людей, рекламой и доверием к организации-поставщику услуг.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Интервью «Какой кредит жизни не повредит?» («Комсомольская правда», 31.03.2017) относится к числу типичных материалов из серии «финансовый ликбез». В заголовок вынесен актуальный для населения вопрос: какую кредитную программу предпочесть, чтобы получить деньги на выгодных условиях. В интервью с представителем банка отражены несколько важных моментов: как правильно заявителю рассчитать финансовые возможности, чтобы кредит не стал непосильным бременем, как оформить договор и погашать кредит удаленно. Эксперт напоминает, что в России нет никаких ограничений для досрочного погашения кредита, и банки не имеют права брать за это никакой платы.

Для наглядности разбирается конкретный пример: оформление кредита на сумму в 100 тыс. рублей. Эксперт поясняет, для каких ситуаций подходят те или иные виды кредитных продуктов: «Все зависит от ваших актуальных потребностей, потому что кредит – это всего лишь средство быстро – здесь и сейчас – решить определенный вопрос. Если у вас есть конкретная потребность купить, например, мобильный телефон известной марки (а, как правило, они дорогие) либо стиральную машину, то лучше всего обратиться в ближайший магазин бытовой

9 Рыжкова М.В. Рациональность потребительского поведения в теории и на практике // СИСП. – 2012. – № 9. – С. 19.

10 Титова В.А., Федорец М.Н. Специфика поведения потребителей на рынке финансовых услуг // «Маркетинг и маркетинговые исследования в России». – 2002. – № 4. – С. 48–55.

техники, где представлена широкая линейка товаров и налажено сотрудничество со многими проверенными банками. Уже при покупке прямо в магазине вам оформят кредит».

При этом в интервью подчеркивается, что товары в кредит не всегда продают со скидкой: «Есть группы товаров, на которые партнеры делают большие скидки. Но есть и другие товары, на которые, как и в продуктовых магазинах, наценка более высокая». Таким образом, газета доводит до сведения читателей объективную информацию, обращая внимание на потенциальную выгоду при взятии кредита: она возможна, но не гарантирована.

Также в статье объясняется, в чем состоит разница в использовании потребительского кредита и кредитной карты: «Допустим, срочно нужно 300 тысяч рублей. Условия кредита наличными и по кредитке – равны (ставки одинаковые). Но в силу специфики расчета платежей по кредиту наличными вы всегда гарантированно знаете, что ежемесячно в течение пяти лет нужно будет погашать около 8 тысяч рублей. А в случае кредитной карты в среднем на рынке минимальный платеж – 5% от долга. То есть от 300 тысяч рублей это составит около 15 тысяч рублей».

Однако журналист, подготовивший интервью, не всегда корректно подает информацию, в результате чего вводит аудиторию в заблуждение. У читателя может сложиться впечатление, будто держатель кредитной карты должен каждый месяц платить по 15 тыс. рублей, истратив с карты 300 тыс. рублей, хотя на деле сумма минимального платежа будет ежемесячно снижаться по мере уменьшения суммы долга.

Кроме того, неверно утверждение, будто процентная ставка по кредиту и по кредитной карте одинаковы, так как на практике ставки по кредитным картам значительно превышают ставки по кредитам наличными.

Разница в использовании потребительских кредитов и кредитных карт требует развернутого пояснения, которое в одном интервью дать практически невозможно. Такая емкая тема требует отдельного разговора. Подача информации в усеченном виде теряет смысл и не достигает цели: публикация не просвещает, а только запутывает потребителя.

Автор попытался затронуть в интервью сразу несколько актуальных тем вместо того, чтобы сосредоточиться на какой-то одной, поэтому ценность обнародованной информации значительно ниже, чем могла быть.

Источник: http://www.kp.ru/daily/26660/3681351/

Публикация «Каким банкам мы доверяем? «АиФ» опросил читателей» («Аргументы и факты», 26.12.2016) представляет собой рейтинг банков, составленный еженедельником на основе опроса читателей. Рейтинг представляет собой таблицу, в которой банки ранжированы по категориям: «Самая выгодная карта», «Самое выгодное рефинансирование», «Самые удобные вклады», «Самая легкая ипотека», Самое простое дистанционное обслуживание».

В рейтинге указаны преимущества, благодаря которым лидеры рейтинга набрали наибольшее число положительных отзывов. Например: «У карты #ВСЁСРАЗУ два основных преимущества для клиентов:

1. Cashback до 5% абсолютно на все покупки. Сейчас банки часто предлагают возврат средств за конкретную категорию трат, например, развлечения. Здесь же процент с любой покупки. Максимально клиент может получить 100 000 руб. за год!

2. Возможность выбирать. В карту кроме cashback включены и партнеры – S7, Яндекс.Такси, Ozon. И, если нужны мили, поездки на такси или сертификаты на покупки в интернет-магазине, можно обменять свои баллы на предложения от партнеров».

Уже видно, что рейтинг отражает субъективный опыт отдельных потребителей, так как аналогичные условия предлагают десятки других банков, и чем именно выделяется карта Райффайзенбанка, совершенно непонятно из описания ее преимуществ. К тому же совершенно не очевидно, что для всех потребителей

определяющим значением при выборе банковской карты выступает наличие cashback и партнерских программ.

То же самое можно сказать о другой категории – «Самое выгодное рефинансирование»: «Сегодня многие российские семьи взяли кредиты. Кредит на рефинансирование от Связь-Банка позволяет объединить до 5 кредитов и погашать их по выгодной ставке, что даёт реальную возможность снизить ежемесячный платёж. Рефинансировать можно авто- и потребительский кредиты, кредитные карты».

Абсолютно непонятно, что выгодного в предложении «Связь-банка», поскольку не указана ни ставка, по которой рефинансируются кредиты, ни условия, на которых они рефинансируются. А сама по себе возможность рефинансировать до пяти кредитов принесет выгоду далеко не всем заемщикам, поскольку значительно большему числу людей достаточно рефинансировать 2–3 кредита. Для них выгода будет состоять в других условиях, которые в рейтинге не присутствуют.

Остальные позиции рейтинга точно так же носят крайне субъективный характер и вызывают серьезные подозрения в том, что газета просто рекламирует услуги финансового учреждения под видом рейтинга, составленного по результатам опроса читателей.

Этот материал служит наглядной иллюстрацией того факта, что при выборе финансовых услуг чужой опыт не имеет определяющего значения, а его использование, скорее всего, приведет к разочарованию.

Источник: http://www.aif.ru/money/mymoney/kakim_bankam_my_doveryaem_aif_oprosil_chitateley

Статья «Почему в два раза вырос рынок индивидуальных инвестсчетов» («Московский Комсомолец», 03.04.2017) разъясняет населению, как использовать индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) в качестве альтернативы банковскому вкладу.

Информационным поводом к появлению статьи послужили данные об увеличении количества ИИС, открытых гражданами. Однако заголовок не отражает ключевой идеи статьи, он мало интересен потенциальным потребителям этой финансовой услуги.

В тексте изложена исчерпывающая информация по теме и формально соблюдены все требования к материалам подобного жанра: использованы данные статистики, приведены комментарии экспертов, обративших внимание на разные аспекты использования ИИС.

Публикация разделена на три части, однако ее структура не продумана, значимая информация вынесена «под занавес», в итоговую часть статьи, что затрудняет восприятие сложного материала рядовым читателем.

В первой части рассказывается о том, как стать владельцем ИИС, о правилах его использования, о налоговых льготах для владельцев инвестсчетов, стимулирующих население использовать этот финансовый инструмент: «Пропуск на рынок можно получить двумя способами: открыть счет доверительного управления в управляющей компании (УК) или брокерский счет».

«Выбор УК предпочтителен для тех клиентов, которые не заинтересованы в совершении самостоятельных активных торговых операций на рынке, а полагаются на профессионализм управляющих, которые управляют портфелем бумаг в соответствии с выбранной стратегией», – пояснил директор по стратегическому развитию УК «Альфа-Капитал» Вадим Логинов.

Второй вариант открывает более широкие возможности: через брокера клиент получает право самостоятельно совершать операции на бирже и полностью контролировать свой счет. Однако все риски принимает на себя частный инвестор».

Вторая часть сообщает о дополнительных стимулах, хотя логичнее было бы собрать информацию обо всех стимулах воедино. И только в конце статьи, в третьей ее части, подробно разъясняется, как с помощью такого финансового инструмента получают доход: «Сегодня обладатели ИИС могут вложить средства в разные инструменты фондового рынка

(акции, государственные и корпоративные облигации, ПИФы, биржевые фонды ETF (гибрид паев ПИФа и акций. – Ред.) и т. д. Также на бирже можно покупать доллары и евро на инвестсчета».

Еще одним недостатком статьи является злоупотребление терминологией фондового рынка. Профессиональные слова и выражения никто читателю не объясняет: «Как сообщил официальный представитель Московской биржи Лев Быстров, 93,6% инвестиций приходится на акции, DRs, ETF, ИСУ (ипотечный сертификат участия, ценная бумага с ипотечным покрытием. – Ред.) и ПИФы. Остальное – на ОФЗ (3,6%) и другие облигации (2,8%)». Этот пример наглядно показывает, в какие финансовые инструменты могут вкладывать деньги владельцы инвестсчетов. Однако несведущему читателю многие термины не знакомы. Усиливая друг друга, недостатки статьи приводят к тому, что вместо пробуждения интереса к ИИС, они вполне способны оттолкнуть читателей, посчитавших новый способ инвестирования чересчур сложным.

Источник: http://www.mk.ru/economics/2017/04/03/pochemu-v-dva-raza-vyros-rynok-individualnykh-investschetov.html

Литература:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395–1-ФЗ «О банках и банковской деятельности». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27. ст. 4295.
2. Федеральный закон Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300–1 «О защите прав потребителей». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 15.01.1996. – № 3. – ст. 140.
3. Федеральный закон Российской Федерации «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» от 05.03.1999 № 46-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1999. – № 10. – ст. 1163.
4. Зеленцова А. В., Блискавка Е. А., Демидов Д. Н. – Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. – 112 с.
5. Шубаева В. Г., Наумов В. Н. Модель экономического поведения потребителей финансовых услуг в современных условиях // «Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета». – 2015. – № 5 (95).
6. Рыжкова М. В. Рациональность потребительского поведения в теории и на практике //«Современные исследования социальных проблем». – 2012. – № 9.
7. Титова В. А., Федорец М. Н. Специфика поведения потребителей на рынке финансовых услуг // «Маркетинг и маркетинговые исследования в России». – 2002. – № 4. – С. 48–55.
8. Третьяков М. М., Ивлев Г. С. Условие и факторы формирования и развития рынка финансовых услуг // «Общество. Среда. Развитие (Terra Humana)». – 2013. – № 1 (26).
9. Мордашкина Ю. Д. Психологические аспекты формирования механизма принятия инвестиционных решений // «Российское предпринимательство». – 2013. – № 9 (231).

Контрольные вопросы лекции:

1. В каком виде потребитель может получить информацию о финансовых услугах?
2. Почему оценка качества финансовой услуги вызывает у потребителя затруднения?
3. В каких формах просвещают СМИ потребителей в области финансовых услуг?
4. Какими принципами должен руководствоваться журналист при подготовке публикаций о финансовых услугах?
5. Почему реклама финансовых услуг не может служить достоверным источником сведений о них?
6. Почему нельзя основывать выбор финансовой услуги только на основе чужого опыта и рекомендаций других потребителей финансовых услуг?
7. Что дают потребителям финансовой услуги рейтинги и рэнкинги, в чем состоит отличие профессиональных и любительских рейтингов?
8. Где потребитель финансовых услуг может ознакомиться с экспертными мнениями, которые помогут ему сделать оптимальный выбор?
9. В чем сложность сравнения одинаковых финансовых услуг разных организаций?
10. Что затрудняет потребителю оптимальный выбор финансовой услуги?

КАКОЙ КРЕДИТ ЖИЗНИ НЕ ПОВРЕДИТ?

Как правильно, с выгодой для себя, брать у банков деньги в долг

«Комсомольская правда», 31.03.2017

Начальник управления по развитию кредитных карт и кредитов наличными «Альфа-Банка» Николай Волосевич рассказывает читателям «Комсомолки», как правильно, с выгодой для себя, брать у банков деньги в долг. В каждом деле есть свои тонкости

– Николай, впервые за много лет я подумываю взять кредит, хотя такую услугу мне предлагали и раньше, поскольку у меня есть зарплатная карта «Альфа-Банка». Но у меня есть и страх, что попаду в финансовую переделку, не очень понимая, каким путем лучше идти, на какие условия правильнее соглашаться. Посоветуйте, пожалуйста, как действовать.

– О какой кредитной сумме пойдет речь?

– Скажем, до 100 тысяч рублей.

– Все очень просто. Все зависит от ваших актуальных потребностей, потому что кредит – это всего лишь средство быстро – здесь и сейчас – решить определенный вопрос. Если у вас есть конкретная потребность купить, например, мобильный телефон известной марки (а, как правило, они дорогие), либо стиральную машину, то лучше всего обратиться в ближайший магазин бытовой техники, где представлена широкая линейка товаров и налажено сотрудничество со многими проверенными банками. Уже при покупке прямо в магазине вам оформят кредит. И вы получите хорошую скидку. То есть, грубо говоря, так бы телефон обошелся вам в сто рублей. А, оформляя его в кредит за счет скидки от банка- партнера, он будет стоить вам всего 80 рублей.

– А не окажется ли потом, что заплатил две цены? Действительно ли предлагается реальная скидка?

– Вопрос как раз заключается в том, что у вас сейчас нет денег даже на полную стоимость того, что вам нужно. А через скидку вам предоставляется возможность купить необходимую вещь прямо сейчас, не откладывая это на месяцы, когда вам придет очередная зарплата...Мы говорим об абсолютно реальной скидке. И даже бывают такие случаи, когда люди получают скидку на товар, берут кредит, но деньги приходят раньше, и они досрочно погашают кредит и, в итоге получается, что они купили товар с дополнительной скидкой.

– А разве так можно делать?

– Конечно. Уже многие годы действует обязательное правило для всех банков – никаких ограничений на досрочное погашение кредита! Более того, банки должны это делать бесплатно. Поэтому, если вы взяли кредит, то можете в любой момент его вернуть, оперативно и просто...

– Тогда получается, что в кредит покупать даже выгоднее, чем даже если у меня есть деньги?

– Да, в каких-то случаях это может быть выгоднее. Есть группы товаров, на которые партнеры делают большие скидки. Но есть и другие товары, на которые, как и в продуктовых магазинах, наценка более высокая.

Кредитная карта или кредит наличными?

– Допустим, я не хочу идти в магазин. Но и в силу своих предрассудков я не доверяю сетям, например. Я хочу пойти в интернет-магазин и купить товар там. Я могу взять кредит наличными? Или, может быть, лучше воспользоваться кредитной картой?

– Сейчас существует множество сервисов, которые позволяют получить денежные средства достаточно оперативно и удобно, без физического посещения офиса. Но здесь все зависит от ваших

потребностей и ваших возможностей. Другими словами говоря – от величины необходимой в долг суммы и от того, когда вы планируете полностью закрыть взятый кредит. Если рассчитываете в ближайшие 3 месяца погасить задолженность, то я рекомендовал бы все-таки оформить кредитную карту. Но если вы понимаете, что не сможете быстро вернуть кредит, то здесь однозначно лучше подойдет кредит наличными. Это позволит существенно уменьшить расходы. Приведу пример. Допустим, срочно нужно 300 тысяч рублей. Условия кредита наличными и по кредитке – равны (ставки одинаковые). Но в силу специфики расчета платежей по кредиту наличными вы всегда гарантированно знаете, что ежемесячно в течение пяти лет нужно будет погашать около 8 тысяч рублей. А в случае кредитной карты в среднем на рынке минимальный платеж – 5% от долга. То есть от 300 тысяч рублей это составит около 15 тысяч рублей.

И, конечно, соизмеряйте остальные свои потребности. У банков нет цели закредитовать население под завязку. Банки понимают, что и для них это риски. А под любые риски создаются резервы, а это расход. Поэтому банки очень аккуратно к вопросу одобрения кредитов. И самое главное – банки внимательно смотрят на заемщиков.

Как соотнести дебет с кредитом?

– Для каждого клиента это индивидуально. Рассмотрим пример. Возьмем топменеджера компании, который, допустим, получает 200 тысяч рублей в месяц. Что это для него означает? Что он может тратить на выплату кредитов, например, 150 тысяч рублей в месяц, включая ипотеку. И у него на жизнь еще будет оставаться 50 тысяч рублей. А что это такое? Это существенно выше, чем средняя зарплата по стране. По сути дела, для данного клиента нагрузка будет свыше 50%, но для него и это комфортно, поскольку он уверен, что у него остается достаточно крупная сумма для того, чтобы нормально жить и совершать покупки для личных нужд. А для кого-то при зарплате 30 тысяч рублей эти условия стали бы совершенно катастрофическими – когда у тебя при 50% кредитной нагрузке остается для жизни всего 15 тысяч рублей...

– А как правильно посчитать расходы-приходы?

– Классическое правило – у вас всегда в бюджете должно оставаться половина того, что вы зарабатываете. В некоторых ситуациях и это достаточно жесткие рамки существования.

– А если человек придет к вам в Альфа-банк, смогут ему помочь рассчитать?

– Да. В случае тех же кредитов наличными мы нашим сотрудникам обязательно в качестве инструкции обучения даем специальные инструменты, которые позволяют им правильно консультировать клиента и ориентировать его по тем платежам, которые у него есть и будут.

Расстояние – не помеха

– Практически весь световой день провожу на работе. И выйти куда-то – целая проблема. Есть ли возможность для таких, как я, получить кредит онлайн в нормальном, крупном банке, в таком, как, например, как Альфа-банк?

– Хороший вопрос. Мир развивается, цифровые технологии охватывают все сферы жизни, в том числе и банковскую. Тот банк, которые предоставляет лучший сервис, кто помогает клиентам экономить время, тот будет в приоритете. Наш банк действительно предлагает такие сервисы. Еще один пример. Классический. Моя мама живет на даче и периодически собирается в город для оплаты ЖКХ. Я говорю ей, что она может войти в интернет-банк и сделать платеж, никуда не выезжая. Но она возражает, что не знает этого, не умеет и не хочет так. И я как законопослушный сын везу ее в город. Но, строго говоря, она могла бы не тратить время на дорогу туда и обратно. А для вас, как для человека, который ежедневно проводит время в офисе и активно пользуется плодами технического прогресса, онлайн-сервисы и интернет-сервисы – это очень удобное решение. Сервисы делятся на две категории в зависимости от того, клиент ли вы банка или нет. Если вы клиент какого-то банка, то работает упрощенная схема взаимодействия. Одобренное кредитное решение вы можете видеть в интернет-банке. И если

вы соглашаетесь на предложенные условия, то с вами свяжутся и более детально оговорят процедуру оформления кредита. Причем вопрос может быть решен за один день. И в офисе вы подпишете все необходимые документы. Если вы не клиент банка, то процедура согласования кредита потребует несколько больше времени. Через интернет заполняется анкета определенной формы. Но и здесь явными становятся преимущества интернет-сервиса.

Во-первых, не надо сразу собирать все документы, в частности, не всегда бывает нужна трудовая книжка (обычно для новых клиентов она требуется). Сами знаете – получить в бухгалтерии копию трудовой книжки – целая история. Надо писать заявку, ждать неделю...А интернет-сервис без проблем позволяет отправить заявку для предварительного принятия решения в банк, и банк, ознакомившись заявкой, уже точно скажет, стоит ли вообще хлопотать о получении трудовой книжки и других документов.

Во-вторых, вполне может оказаться, что того, что вы уже о себе сообщили, достаточно для получения кредита. Это проще клиенту.

В-третьих, ему не надо физически ездить в разные отделения разных банков. Человек может заполнить заявку сразу в нескольких банках.

– А не может ли какой-нибудь нехороший человек за меня оформить кредит? Какая существует защита у онлайн-сервисов?

– Авторизация через персональный логин и пароль в интернет-банке и есть такая защита. Кроме того, осуществляется аудиозапись звонка и разговора с клиентом, в процессе которого происходит идентификация клиента. С помощью звонка на персональный телефон, зарегистрированный на данного клиента, мы убеждаемся, что именно этот человек подает заявку на кредит. То есть исключается возможность оформления кредита на стороннего человека.

Кроме того, учтите, что мы часто для своих клиентов делаем интересные предложения. В частности, в настоящий момент для наших постоянных клиентов действует прекрасная акция, запущенная в марте и распространяющаяся на апрель – от 11.99% годовых.

– А постоянные клиенты – это какие?

– Это те, кто у нас получает и переводит в Альфа-банк заработную плату. Но и для обычных клиентов, которые не получают зарплату через наш банк, мы тоже сделали специальные условия – от 13.99%. Рынок идет навстречу клиентам.

Сдал досрочно – еще выгадал!

– Удобно пользоваться онлайн-кредитом в зарплатном банке. Вот пришла зарплата на карточку, вы заходите в Альфа-клик, переводите деньги на кредитный счет или определенная сумма у вас списывается автоматически. Если хотите досрочно погасить долг, то кидаете денежки дополнительно. Больше того: когда вносите платеж сразу за 2–3 месяца сразу, то уменьшается ежемесячная сумма долга перед банком. И эту услугу мы в феврале сделали еще более выгодной и удобной для своих клиентов. Теперь не надо ни звонить, ни ходить ногами в отделение, а можно в «Альфа-клике» в интернет-банке в любое время сделать заявку на досрочное погашение, разместить к дате платежа нужную сумму средств, и она автоматически спишется. Мобильные приложения удобны для текущих нужд. Они прочно входят в нашу жизнь. За ними будущее.

КАКИМ БАНКАМ МЫ ДОВЕРЯЕМ? «АИФ» ОПРОСИЛ ЧИТАТЕЛЕЙ

Куда лучше вложить деньги, а где взять кредит? Наш кол-центр опросил 4661 читателя. Вот результаты.

«Аргументы и факты», 26.12.2016

Вид	Самая выгодная карта	Самое удобное рефинансирование	Самые удобные вклады	Самая лёгкая ипотека	Самое простое дистанционное обслуживание
Компания	Райффайзен БАНК	Связь Банк	ПОЧТА БАНК	РОСГОССТРАХ БАНК	ВТБ Банк Москвы
Справка	В России АО «Райффайзенбанк», дочерний банк Райффайзен Банк Интернациональ АГ, с 1996 г. Это более 180 офисов, в партнёрской сети – 18 тыс. банкоматов. В 2016-м банк получил награду «Лучший иностранный банк в России», по мнению Euromoney Awards for Excellence 2016, попал в топ-15 в номинации «Самые надёжные банки» Forbes, 2016.	ПАО АКБ «Связь-Банк» работает более 25 лет. Представлен в 53 регионах РФ. Обслуживает более 700 тыс. клиентов – физических и юридических лиц. Входит в список 30 крупнейших банков России (данные ЦБ РФ).	Почта Банк – розничный банк, созданный в 2016 г. группой ВТБ и Почтой России на базе Лето Банка. Банк работает в отделениях Почты России (около 6000 точек). Клиентам банка доступны сберегательные счета, вклады, расчётные и кредитные карты, удобные интернет- и мобильный банк, платежи и денежные переводы.	РОСГОССТРАХ БАНК (ПАО «РГС Банк») – универсальный коммерческий банк, работающий на рынке более 22 лет. Входит в топ-50 российских банков по различным показателям ретейла (вклады и кредиты частным лицам) и обладает второй по размерам сетью банковских отделений в стране.	10.05.2016 группа ВТБ успешно провела реорганизацию Банка Москвы, в результате которой он присоединился к банку ВТБ. Объединение банков состоялось на базе главного банка группы – банка ВТБ (ПАО). Для удобства клиентов пока бренд Банка Москвы сохраняется и используется вместе с брендом ВТБ на вывесках отделений.
Преимущества	У карты #ВСЁСРАЗУ два основных преимущества для клиентов: 1. Cashback до 5% абсолютно на все покупки. Сейчас банки часто предлагают возврат средств за конкретную категорию трат, например развлечения. Здесь же процент с любой покупки. Максимально клиент может получить 100000 руб. в год! 2. Возможность выбирать. В карту кроме cashback включены и партнёры – S7, Яндекс. Такси, Ozon. И, если нужны мили, поездки на такси или сертификаты на покупки в интернет-магазине, можно обменять свои баллы на предложения от партнёров.	Сегодня многие российские семьи взяли кредиты. Кредит на рефинансирование от Связь-Банка позволяет объединить до 5 кредитов и погашать их по выгодной ставке, что даёт реальную возможность снизить ежемесячный платёж. Рефинансировать можно авто- и потребительский кредиты, кредитные карты. «Я обратилась в Связь-Банк, оформила кредит на рефинансирование, закрыла свои дорогие займы, вношу 1 платёж раз в месяц по пониженной ставке!» – говорит читательница из Самары Мария Павлова, клиент банка.	Что нужно каждому? Защитить деньги от инфляции и безопасно накопить на мечту. Помогут вклады Почта Банка – банка с госучастием (застрахованы в системе страхования вкладов). Проценты – одни из самых высоких на рынке. Даже 100–500 руб., отложенные раз в неделю, через год помогут при крупной покупке или в непредвиденных обстоятельствах. В банке бесплатно откроют сберегательный счёт, к которому выдают карту, на остаток средств на ней идёт хороший доход. В целях безопасности клиент получает СМС о любых операциях.	РОСГОССТРАХ БАНК запустил ипотеку на вторичное жильё по двум документам. Оформление кредита доступно по паспорту гражданина Российской Федерации и вашему СНИЛС. Подать первичную заявку возможно как в отделении банка, так и дистанционно – через контакт-центр. Заёмщики могут приобрести любую жилую недвижимость на вторичном рынке жилья, в том числе аккредитованные банком объекты недвижимости, расположенные в Москве, Красногорске, Санкт-Петербурге, Казани, Ростове и Краснодаре.	Для удобства клиентов ВТБ Банк Москвы постоянно развивает сервисы дистанционного банковского обслуживания. Уже сейчас при помощи интернет-банка или банкомата можно оплатить без комиссий мобильную связь, Интернет и услуги ЖКХ, совершать переводы, открывать вклады с повышенной процентной ставкой, просматривать остатки по вкладам и картам. Регистрация в интернет-банке не требует посещения отделения и осуществляется за минуту на сайте банка. Для оплаты в банкоматах надо иметь карту «ВТБ Банк Москвы».

ПОЧЕМУ В ДВА РАЗА ВЫРОС РЫНОК ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ИНВЕСТСЧЕТОВ

Идеальная альтернатива вкладу

«Московский Комсомолец», 03.04.2017

В марте заметно увеличился интерес граждан к индивидуальным инвестсчетам (ИИС). Этому способствовали изменения в законодательстве, растущие индексы фондового рынка и падающие ставки по депозитам.

Молодой рынок

Совершеннолетние россияне получили возможность стать владельцами ИИС с 1 января 2015 года. Пропуск на рынок можно получить двумя способами: открыть счет доверительного управления в управляющей компании (УК) или брокерский счет. «Выбор УК предпочтителен для тех клиентов, которые не заинтересованы в совершении самостоятельных активных торговых операций на рынке, а полагаются на профессионализм управляющих, которые управляют портфелем бумаг в соответствии с выбранной стратегией», – пояснил директор по стратегическому развитию УК «Альфа-Капитал» Вадим Логинов.

Второй вариант открывает более широкие возможности: через брокера клиент получает право самостоятельно совершать операции на бирже и полностью контролировать свой счет. Однако все риски принимает на себя частный инвестор.

Чтобы привлечь граждан на молодой рынок, государство приготовило налоговый пряник.

Помимо дохода, получаемого в результате инвестиций, владелец счета получил право на один из двух видов инвестиционных вычетов по налогу на доходы физлиц: вычет на взнос – возврат уплаченного подоходного налога с суммы, эквивалентной внесенной на ИИС, или освобождение от налогообложения всей суммы дохода, полученного на ИИС (вычет на доход). «Большинству начинающих клиентов более понятен и ближе вариант вычета на взнос. «Продвинутые» клиенты используют ИИС более рисково и, естественно, идут по варианту вычета на доход», – сообщил руководитель направления комплексных финансовых решений ФГ БКС Игорь Соболев.

В обоих случаях инвестор не может зачислить на ИИС в течение одного года более 400 тыс. руб. Для тех, кто выбирает вычет первого типа, это означает, что при внесении денег на ИИС государство вернет им не более 52 тыс. руб. (13% от 400 тыс. руб.). Если средства со счета выводятся ранее, чем через три года после его открытия, право на налоговые льготы теряется. «Льгота для ИИС по НДФЛ на сумму взноса до 400 тыс. руб. в год – хороший стимулирующий фактор. Она выгоднее, чем, например, по взносам в НПФ и инвестиционному страхованию жизни. Там льгота идет на сумму до 120 тыс. руб.», – заметил Логинов.

Стимулы роста

Как считают в НАУФОР, интерес к ИИС вырос из-за появления в 2016 году возможности удаленной идентификации (не надо ехать к брокеру или управляющему в офис, чтобы заключить договор. Идентификация проводится посредством систем ЕСИА (Госуслуги) или СМЭВ (Система электронного взаимодействия. В ней все, у кого есть СНИЛС, ИНН, полис ОМС).

В этом году власти приняли еще несколько стимулирующих мер. Недавно Госдума приняла закон об отмене НДФЛ с доходов по корпоративным облигациям. Теперь этот вид ценных бумаг стал привлекательнее для владельцев ИИС, которые помимо налоговой льготы могут сэкономить на посредниках и снизить риски. Зачем размещать деньги под невысокий процент на депозит в госбанке, если выгоднее купить облигации надежного кредитного учреждения?

На подходе новые стимулы. Во-первых, создается система страхования средств для ИИС (подобно системе страхования вкладов). Соответствующий законопроект находится в Комитете ГД по финрынкам.

Во-вторых, депутаты также рассматривают повышение размера взноса на ИИС до 1 млн руб.

Принятие этих законов позволит частным инвесторам сформировать более интересный портфель и, соответственно, получать больший доход.

Акции против облигаций

Сегодня обладатели ИИС могут вложить средства в разные инструменты фондового рынка (акции, государственные и корпоративные облигации, ПИФы, биржевые фонды ETF (гибрид паев ПИФа и акций. – Ред.) и т. д.). Также на бирже можно покупать доллары и евро на инвестсчета.

Как сообщил официальный представитель Московской биржи Лев Быстров, 93,6% инвестиций приходится на акции, DRs, ETF, ИСУ (ипотечный сертификат участия, ценная бумага с ипотечным покрытием. – Ред.) и ПИФы. Остальное – на ОФЗ (3,6%) и другие облигации (2,8%). На данный момент открыто 210 тыс. ИИС, на которых размещено около 15 млрд руб., – отметили в НАУФОР. В прошлом году объем этого рынка вырос в два раза.

Интересно, что большинство владельцев ИИС открыли брокерские счета (где сам владелец счета принимает решение по вложениям).

«Наибольшая часть клиентов инвестирует в акции российских компаний, на втором месте – ОФЗ, на третьем – еврооблигации, обращающиеся на Московской бирже», – говорит начальник управления интернет-трейдинга «Открытие Брокер» Александр Дубров.

Схожую оценку высказали и другие профучастники рынка. «Более половины клиентов приобретают акции, остальные предпочитают более консервативные решения: ноты, облигации, ПИФы», – отметил Игорь Соболев.

С его слов, по итогам 2016 года заработали большинство клиентов. Те, кто в облигациях, – выше ставок банковских депозитов, те, кто покупал акции, – потенциально еще больше. Напомним, индекс ММВБ за 2016 год вырос на 25%, а некоторые акции подорожали в два раза.

Впрочем, далеко не все граждане готовы рисковать, признают специалисты. «Владельцы инвестсчетов по-прежнему относятся к данному инструменту как к накопительному, а не как к спекулятивному. Соответственно, интерес к риску у них не очень большой. Более 60% клиентов совершают сделки по ИИС самостоятельно, остальные либо подключаются к инвестиционным стратегиям на сервисе автоматического повторения сделок в соцсети трейдеров Comon.ru, либо пользуются услугами доверительного управления активами», – считает руководитель департамента клиентского обслуживания «Финам» Александр Бирман.

По его словам, наибольшей популярностью у владельцев ИИС пользуются инвестиции в рублевые облигации ведущих российских компаний и ОФЗ. Это вполне объяснимо: если совместить такой тип инвестирования с получением налогового вычета типа А (возврат 13% от внесенных на ИИС средств), легко подсчитать, что инвестор получит доходность, существенно превышающую доходности по депозитам, при минимальном уровне риска. «Размещение идет только в российские активы», – подтвердил Вадим Логинов.

Для новичков фондового рынка наиболее предпочтительный вариант – вложения в ОФЗ. Этот вид инвестиций имеет сейчас доходность 8–9% плюс налоговый вычет или освобождение от налога после закрытия счета. «Надежность ОФЗ гарантирована (их выпускает государство), это подходит консервативному инвестору, имевшему дело только с депозитом, но желающему все же получить больший доход», – пояснили в НАУФОР.

Частота сделок зависит от целей и стратегии клиента. В облигациях обычно это разовые покупки на срок более года. В акциях клиенты делают операции чаще, приобретая более перспективные ценные бумаги или перекладываясь в акции с большим дивидендным потенциалом.

Кейс Б2–01. Публикации «АиФ» в рубрике «Финансовая грамотность»

Предметная область

Рубрики «Личный кошелек» и «Личные деньги» существуют в АиФ с ноября 2011 года. На сайте издания материалы публикуются ежедневно. Эти рубрики включают подрубрики: «Деньги от государства», «Права потребителей», «Скидки и распродажи», «ЖКХ», «Пенсия», «Доступная экономика», «Другое».

Публикуемые материалы можно разделить на три формата подачи информации: 1. «Вопрос-ответ», 2. «Редакционная заметка», 3.»Инфографика». При этом инфографика используется как в качестве самостоятельного формата подачи информации, так и в качестве дополнения к текстовым материалам.

Попробуем оценить достоинства и недостатки каждого формата на примере наиболее популярных по количеству просмотров материалов.

Работа средств массовой информации. Инфографика

Инфографика активно используется изданием в качестве наиболее простого и наглядного способа подачи информации. Условно этот формат можно разделить на «констатирующий» и «разъясняющий».

Типичным примером констатирующей инфографики можно назвать материал «Бюджет России на 2015 год», который был опубликован 01.12.2014 (http://www.aif.ru/dontknows/infographics/1394939). Подводка к материалу содержит основные параметры макроэкономического прогноза, который стал основой для расчета параметров государственного бюджета. Сама инфографика – это цифровые значения основных доходных и расходных статей государственного бюджета в сравнении с аналогичными данными предыдущего периода (2014 год). Материал дает наглядное представление о том, из чего состоит государственный бюджет страны.

Инфографика разъясняющая – другая история. С одной стороны, ее просветительское значение для читателей значительно выше, с другой – она тоже не лишена определенных недостатков. Пример – «Что нужно знать при заключении договора микрозайма?». Эта статья была опубликована 10.03.2016 (http://www.aif.ru/dontknows/infographics/chto_nuzhno_znat_pri_zaklyuchenii_dogovora_mikrozayma_infografika). Подводка к материалу констатирует привлекательность микрозаймов и отмечает определенные риски при их получении. Это довольно распространенный подход для материалов с титульным спонсором. В приведенном примере – ООО МФО «СМСФИНАНС». Но в данном случае интересно само графическое исполнение. Инфографика представляет собой пошаговую инструкцию по получению микрозайма. Она в наглядной форме отвечает на три вопроса потенциального заемщика.

На что нужно обращать внимание:

- при выборе микрофинансовой организации,
- при оформлении договора займа,
- при обслуживании займа.

Один из ответов выглядит следующим образом: «Заем идеально подойдет тем, у кого возникли непредвиденные расходы (например, выгодное приобретение товара по акции)». Здесь следует учитывать, какие процентные ставки применяются в МФО (в некоторых – это сотни (!!!) процентов годовых), а также фактическую невозможность досрочного погашения (были случаи, когда клиент, пытавшийся досрочно закрыть свой долг, обнаруживал, что для таких, как он, действует особая процентная ставка, исчисляемая уже тысячами процентов годовых). «Выгодно» приобретя товар по акции,

несчастный читатель «АиФ» разорится на микрозайме. Публикация не просто не имеет отношения к финансовой грамотности, а является вредной и опасной рекламой.

Сами спросили. Сами ответили. Но все ли поняли?

Типичным примером подачи материала в формате «Вопрос-ответ» может служить публикация «Что такое ключевая ставка ЦБ?», вышедшая 16.12.2014 (http://www.aif.ru/dontknows/file/chto_takoe_klyuchevaya_stavka_cb). Материал имеет четкий информационный повод – на снижение ставки ЦБ на 0,5 процентных пункта – и содержит массу статистической информации о том, как менялась ставка ЦБ в текущем году, в прошлые периоды (все это подкреплено инфографикой), и даже приводятся статистические данные о ключевых ставках в других странах. Ответ на заданный вопрос сводится к короткому пояснению: «Ключевая ставка ЦБ РФ – это один из инструментов денежно-кредитной политики государства. Это процент, по которому Центральный банк России предоставляет кредиты коммерческим банкам».

«Большой формат»

Наиболее популярны и близки к выполнению своей просветительской функции тематические тексты большого формата, или формата редакционной заметки. Такая подача материала позволяет достаточно подробно и доступно объяснять наиболее сложные и актуальные вопросы финансового регулирования. Допустим, самым популярным текстом в тематическом разделе на сегодняшний день (более 230 тысяч просмотров) является заметка «Все, что нужно знать о банкротстве физических лиц», опубликованная 09.06.2015 (http://www.aif.ru/dontknows/about/vse_chto_nuzhno_znat_o_bankrotstve_fizicheskih_lic).

Речь идет о вступлении в силу Федерального закона о банкротстве физических лиц (№154-ФЗ от 29.06.2015). Текст логично структурирован и детально отвечает на вопросы: как физическое лицо может стать банкротом, какие досудебные и судебные механизмы для этого существуют, какое имущество банкрота подлежит реализации на торгах, как часто может признаваться банкротом физическое лицо, какая предусмотрена ответственность за «фиктивное» банкротство.

Несмотря на активное использование специфической юридической терминологии статья достаточно проста и доступна для понимания. Типичное для юридических текстов злоупотребление «пунктами и подпунктами» в данном случае принципиально на качество подачи материала не влияет. Но страдает некоторым образом просветительская функция. Текст посвящен определенному законодательному акту и доступно излагает его основные положения именно в той последовательности, которая определена в законе. При этом автор достаточно скупо сообщает, в каких именно ситуациях юридическая процедура личного банкротства предпочтительна и актуальна. Но этот недостаток простителен, ведь речь идет о законе, который только вступил в силу. Практики его применения еще не наработано.

Выводы

«АиФ», наверное, один из самых давних и активных информационных ресурсов в сфере финансовой грамотности. Еженедельник старается изложить материалы в доступной форме. Однако качество контента неоднородно.

Основная проблема – неразборчивость в выборе партнеров (фактически это означает публикацию заказных материалов). Результат – прямой вред для целевой аудитории вместо финансового просвещения.

Кейс Б2–02. Публикации по финансовой грамотности на сайте Meduza.io совместно с банком ТКС

Предметная область

Совместный проект сайта «Медуза» и ТКС стартовал 21 августа 2015 года. Первоначальное название серии пуб-

ликаций: «Финансовый ликбез вместе с Тинькофф». Сейчас они выходят под названием «Год экономии с Тинькофф». За время существования проекта в серии вышло более 20 публикаций. Все материалы носят статус партнерских.

На информационно-тематическом рынке данный проект является самым молодым.

Он существует только в электронном виде и явно ориентирован на конверсию материалов в социальные сети. Молодость позволила учесть при реализации проекта многие очевидные ошибки более маститых коллег, но при этом не позволила избежать некоторых болезней роста и зацикленности на форматах, характерных для SMM. Кроме того, как и любой партнерский проект, этот страдает ярко выраженной доминантой спонсора, что ставит под сомнение доверие пользователей к тому или иному просветительскому материалу.

Работа средств массовой информации

Рассмотрим несколько наиболее характерных материалов, различающихся как по тематике, так и по форме подачи информации.

Ответы на вопросы. Задорно и бессмысленно

Примером попытки оригинального использования формата «Вопрос-ответ» в рамках проекта может служить публикация «У меня долги. Что мне за это будет?», вышедшая 31.05.2016 (https://meduza.io/cards/ya-zadolzhal-dengi-chto-mne-za-eto-budet).

Используя преимущества электронной версии, материал разбит на отдельные тематические вопросы, разделенные на 15 отдельных карточек, содержащих не более одного абзаца. Характерна попытка излагать информацию доступным, бытовым языком. Текст, действительно, воспринимается легко даже непросвещенным читателем.

Но попытки впихнуть в один абзац ответы на такие серьезные вопросы, как различные виды задолженностей или штрафные санкции за просрочку платежа, оставляют за скобками львиную долю значимой для читателя информации в угоду форматным ограничениям.

Уже к 9-й карточке журналисты уходят от вынесенной в hedline темы, а в материале остается лишь обобщенная информация о существующих электронных сервисах для определения наличия задолженности.

Карточки с 10-й по 15-ю вообще, по сути, не содержат ничего, кроме рекламы информационных сервисов ТКС. Таким образом, попытки излагать материал в формате «Вопрос-ответ» сводятся к форме ради формы. Не говоря уже о явно непропорциональной рекламной доминанте.

Это один из самых ярких примеров того, как широкие возможности электронной площадки и оригинальные способы подачи материала полностью теряют свою просветительскую составляющую, превращая текст в набор забавных, но практически бессмысленных рекламных постов для социальных сетей.

Объяснение с картинками

Характерным примером публикации в популярном сегодня жанре пошаговой инструкции к применению может служить материал «Как не платить за свет, воду и газ, если вы их не используете» опубликованный 08.04.2016 (https://meduza.io/feature/2016/04/08/pereraschet-zhkh).

Текст изложен простым и доступным языком и снабжен хорошим иллюстративным материалом, который значительно облегчает понимание таких вопросов, как определение управляющей компании или ТСЖ, подготовка заявления и других документов, необходимых для перерасчета платежа. Статья очень компактна и, по сути, содержит только необходимые ответы на вопросы: что, где, когда.

В текст интегрированы гиперссылки на необходимые информационные ресурсы и форматы документов, которые превращают статью в действительно удобный рабочий инструмент. При этом безусловным плюсом является отсутствие прямых рекламных вставок. Одним

словом, рассматриваемая публикация – пример практически идеальной реализации подхода «Бери и делай». Однако если оценивать ее с просветительской точки зрения, то вопросы, конечно, возникнут.

В подборке советов полностью отсутствуют ссылки на какие-либо нормативные документы, на основании которых следует действовать.

Более того, публикация предусматривает только один сценарий поведения гражданина, оставляя за скобками вопрос: а что делать, если при реализации схемы что-то пойдет не так? Выигрывая в практичности, текст сильно проигрывает в оценке вариативности ситуаций и полностью игнорирует наглядную «оцифровку» возможных результатов предпринимаемых усилий. Собственно, вся составляющая предлагаемых действий оценивается в категориях «больше/меньше».

Таким образом, рассматриваемый «механистический» текст – довольно удобный инструмент, но просветительское значение его весьма спорно, поскольку не дает пользователю общего представления о работе самой системы. А эти знания читателям наверняка пригодятся, если механизм на каком-то этапе даст сбой.

Просвещение

Рассматриваемый проект практически не использует формата longread ярко выраженного просветительского характера.

К редким исключениям можно отнести материал «Как научить ребенка копить деньги», опубликованный 11.05.2016 (https://meduza.io/feature/2016/05/11/kak-nauchit-rebenka-kopit). При этом необходимо учесть, что этот контент не органичен для проекта и представляет собой статью, подготовленную для «Тинькофф Журнала».

Материал включает небольшой научно-популярный обзор из сферы детской психологии, а также набор практических советов родителям по формированию у детей самодисциплины и первых навыков управления финансами.

Практические советы снабжены большим количеством качественного иллюстративного (и отчасти интерактивного) материала. Изначально сделанный в журнальном (печатном) варианте, текст весьма удачно адаптирован для формата электронного. И для него определение longread носит условный характер. Размер более определяется количеством иллюстративного материала, нежели самим текстом.

Рассматриваемая статья приблизилась по содержанию к просветительской миссии проекта, но, как и все предыдущие материалы, страдает формальностью. Большая часть советов родителям – это короткие иллюстрированные инструкции, что и как делать. Допустим, как давать деньги ребенку, составлять план расходов, в какой форме можно приучить ребенка копить деньги и т. п.

Одним словом, текст, коротко и конкретно отвечая на вопросы «что?» и «как?» весьма скупо отвечает на вопрос «почему?». Читатель же задается этим вопросом.

Кроме того, публикация совершенно обходит стороной тему, что, собственно, надо делать, если предложенные механизмы не заработают.

С одной стороны, подобный подход к формированию контента привлекателен и удобен для пользователя, с другой – не стоит забывать, что безапелляционные тексты часто вызывают у читателей отторжение, поскольку не имеют встроенных и привычных для него конкретных примеров, авторитетных оценок и цифровых данных.

Более того, возникают определенные риски. Неудачное следование инструкции может вызвать у читателей негативное отношение как к самой инструкции, так и ко всем материалам, выходящим в рамках проекта.

Выводы

Хороший формат, найденный изданием, подходящий для финансового просвещения, иногда используется для рекламы конкретных финансовых продуктов и услуг. Редакция «Медузы», к сожалению, проявила крайнюю неразборчивость в этом вопросе. Вплоть до того, что на ее сайте появился материал, рекламирую-

щий финансовую пирамиду. Материал был снят после критики в «Коммерсанте» (http://jrnlst.ru/content/meduza-udalila-nativnuyu-reklamu-finansovoy-piramidy-posle-kriticheskoy-zametki-v).

Остальные статьи, какими бы хорошими они ни были, теперь будут вызывать сомнения у читателей.

Кейс Б2–03. Программа публикаций по финансовой грамотности в газете «Комсомольская правда»

Предметная область

К публикациям на тему «финансового ликбеза» в «КП» можно отнести статьи под рубрикой «Курс рубля» и материалы нового раздела «Все о наших пенсиях». В 2013 г. совместно с банком «Уралсиб» издание задумало и реализовало проект «Финансовая грамотность», но просуществовал он недолго, свет увидели лишь несколько выпусков.

Долгожителем «Комсомолки» стала рубрика «Личные деньги». Материалы под этой рубрикой (а их с 8 апреля 2013 года вышло более 50) вызывали и вызывают стабильный интерес у читателей. Большинство публикаций носит партнерский характер.

Начиная с 2013 г. под рубрикой «Личные деньги» опубликована масса материалов о таком специфическом финансовом сегменте, как валютный рынок Forex (в партнерстве с компанией MTrading). Серия статей о кредитных картах подготовлена совместно с «Альфа-банком». Список партнеров рубрики достаточно обширен. Тут и страховая дочка банка «ВТБ», и компания «Автоломбард».

Но есть и целый ряд текстов, не имеющих формальных партнерских признаков.

Главное, что объединяет все увидевшее свет под рубрикой «Личные деньги», – это практически неизменный за время развития проекта формат подачи информации – довольно объемные разъяснительные тексты, крайне редко снабженные каким-либо иллюстративным материалом.

Работа средств массовой информации

Рассмотрим конкретные примеры, ориентируясь на относительно популярную тематику.

Сложно о сложном

Поскольку вопрос о способах хранения сбережений – один из самых востребованных читательской аудиторией, рассмотрим в качестве примера материал «В какой валюте лучше хранить деньги?» (http://www.kp.ru/guide/v-kakoi-valjute-khranit-den-gi.html). Сразу оговоримся, что материал партнерский и опубликован под брендом «MTrading».

Текст относительно небольшой, скомпонован стандартно, без иллюстраций. Начинается он с написанной простым языком подводки о том, почему выгодно делать валютные вложения. В дальнейшем автор разбивает повествование на отдельные главки, посвященные различным валютам (доллары, евро, рубли, юани, фунты стерлингов) с одинаковыми названиями: «Хранить деньги в…».

Бросается в глаза стилистическая разница подводки и основного текста. Если в начале статьи просматривается хоть какая-то попытка журналиста объяснить доступным языком сложные понятия и категории, то в дальнейшем это желание у автора пропадает. По сути, основная часть текста представлена сокращенной «нарезкой» из текущих отчетов финансовых аналитиков.

Приводятся выдержки из прогнозов «The Financial Times», ОСЭР, МВФ, ZEW и даже РАНХиГС, снабженные краткими корреляциями с товарными рынками, президентскими выборами в США и процессом Brexit. Выводов материал не содержит. Вместо этого к тексту подверстана реклама MTrading под заголовком «Как заставить деньги приносить прибыль?»

Мнение редакции сводится к предупреждению читателей о том, что «возможность получения более высокого дохода всегда сопряжена с более высокими рисками». Стилистика изложения основного материала, возможно, была бы уместна для «Коммерсанта» или «Ведомостей» в качестве комментария, но этот текст

размещен не там, а в «КП», причем под рубрикой «Личные деньги».

Если неподготовленный читатель надеялся найти в тексте ответ на вопрос, вынесенный в заголовок, то единственный понятный ему пассаж сводится к тому, что валютные операции лучше доверить профессионалам. Таким образом, просветительское значение этого материала практически равно нулю.

В принципе, статья по финансовой грамотности, рекламирующая форекс-брокера – явление взаимоисключающее и небезупречное с этической точки зрения. Это похоже на материал о здоровом образе жизни, написанный в соавторстве с наркодилером и сопровождающий рекламу специфического «товара».

«Игра в карты»

Под этой рубрикой опубликовано большое количество партнерских текстов, связанных с таким финансовым инструментом, как кредитные карты. При этом большинство публикаций стремится соответствовать просветительскому формату.

Типичным примером может служить партнерский текст «Альфа-банка»: «Условия оформления, использования и обслуживания кредитных карт: в знании – выгода!» (http://www.kp.ru/guide/uslovija-po-kreditnym-kartam.html).

Прежде всего обращает на себя внимание тот факт, что практически все популярные «банковские» тексты имеют схожий формат подачи материала, независимо от конкретной тематики. Рассматриваемый нами текст – не исключение. Обычно такие статьи большого объема, написанные достаточно простым языком и последовательно излагающие тему, разделенные на отдельные пункты, подпункты и определения. Все это в полной мере применимо к данной публикации. Текст детально описывает процесс получения кредитной карты, условия кредитования и обслуживания подобных карт.

В материале достаточно доступно разъясняются отдельные понятия, относящиеся к предмету изложения. Такие, например, как «кредитный лимит» или «процентные платежи и ставки».

Кроме того, статья снабжена большим количеством примеров и конкретных расчетов, призванных помочь потенциальному клиенту понять выгоду, которую он может получить, используя данный инструмент. Текст снабжен «врезами», обращающими внимание читателей на наиболее распространенные риски и ошибки, связанные с использованием кредитных карт.

Случаются досадные отклонения от основной темы (например, пояснения по поводу «револьверного» кредитования). Но они не влияют на общий деловой и доступный стиль изложения материала. На первый взгляд, все хорошо.

Но есть один принципиальный нюанс. На самом деле, это не журналистский текст. Это – кусок из корпоративного буклета, который вы можете найти в любом банке. При всех своих достоинствах, он абсолютно не соответствует формату периодических СМИ, даже если эта заметка опубликована в рамках того или иного специального проекта. Рассматриваемый материал в полной мере можно отнести к маркетинговым текстам с отдельными элементами просветительства. Его, безусловно, с интересом прочтут те, кто уже принял для себя решение обзавестись кредитной картой и хочет понять, как работает этот конкретный механизм.

Читатели, которые намерены узнать, что же такое кредитная карта в принципе и чем она отличается от других банковских инструментов или же желающие получить представление о конкретных сферах ее применения – вряд ли продвинутся в чтении далее первых двух-трех абзацев.

«Независимая» консультация

«Личные деньги» знакомят с целым рядом текстов, которые условно можно назвать «независимыми консультациями для читателей». Пожалуй, именно такие публикации ближе всего к тематике повышения финансовой грамотности населения.

Для примера возьмем текст «Как получить кредит в банке: необходимые документы и нюансы процедуры» (http://www.

kp.ru/guide/v-kakom-banke-vzjat-kredit.html). Он во многом повторяет формат банковских рекламных буклетов, пример которого мы уже приводили. Текст разбит аналогичным образом на пункты, подпункты и определения. Стиль изложения прост и доступен.

При этом, поскольку текст не привязан к продвижению какого-либо определенного продукта, он включает в себя достаточно большой объем познавательной информации. Например, о том, какие виды банковского кредитования существуют или как цель займа влияет на условия кредитования. В тексте немало привлекательных журналистских «вольностей», в отличие от стандартных партнерских материалов, что делает его гораздо привлекательнее для читателей конкретного издания. Недостатком можно считать тот факт, что все журналистские находки опять пытаются уместить в уже ставший привычным, набившим оскомину «партнерский» формат. В результате мы видим попытку популярного изложения, трансформирующуюся в инструкцию по применению. Результаты не радуют. И все же именно такая подача материала способна содействовать главной цели – просвещению населения.

Выводы

Рубрика КП «Личные деньги» – яркий пример того, что бывает, когда издание, обеспечив себе определенную доходность в рамках партнерских проектов, полностью теряет интерес к содержанию и форме публикуемых материалов. По большому счету, это вообще не имеет отношения к журналистике. Это бизнес. Рекламные тексты просветительской ценности не имеют.

МОДУЛЬ Б3. СМИ И МАССОВЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О РИСКАХ

Характеристики модуля

Цель:

Формирование ответственности будущих журналистов за эффективную реализацию функций СМИ, за преобладание в обществе корректных массовых убеждений и разоблачение мифов о рисках, связанных с финансовой сферой.

Задачи:

- Формирование навыков оценки общественного мнения и верификации суждений и информации.
- Формирование представлений о типах рисков, связанных с финансовой сферой, и о влиянии представлений потребителей финансовых услуг о рисках на их финансовое поведение.
- Формирование представлений о рисках, связанных с инвестициями.

Результаты освоения:

- Знать типы рисков, связанных с финансовой сферой.
- Знать механизмы влияния СМИ на массовые представления о рисках.
- Уметь оценивать связанные с финансовой сферой тенденции общественного мнения и верифицировать бытующие в общественном мнении суждения.
- Уметь учитывать в авторской и редакторской деятельности влияние массовых представлений на финансовое поведение аудитории и на коммерческое предложение финансовых услуг.
- Уметь учитывать в авторской и редакторской деятельности влияние информации на поведение инвесторов, динамику фондового рынка, капитализацию публичных компаний, состояние рынков недвижимости и иных активов.
- Уметь учитывать в авторской и редакторской деятельности влияние СМИ на представление о надежности банков и финансовой системы в целом.
- Владеть навыками анализа, оценки и редактирования медиатекстов с точки зрения их воздействия на массовые представления о рисках, приведения их в соответствие с нормами, стандартами, форматами, стилями, технологическими требованиями, принятыми в СМИ разных типов.

Стратегия обучения

Модуль включает занятия двух типов:

- Аудиторные занятия (лекции), включающие в том числе рассмотрение примеров влияния СМИ на представления о рисках, вовлечения СМИ в формирование ажиотажного спроса, «финансовых пузырей» и др.
- Интерактивное занятие (разбор кейсов) по рассмотрению отечественных и зарубежных примеров влияния информации из СМИ и иных источников на представления населения о вероятности наступления того или иного риска; моделирование влияния информации на представления слушателей о риске.

Процедура оценки

Тип оценки	Вес
Включение вопросов, освещавшихся в лекциях, в контрольное тестирование	50%
Активность на интерактивном занятии (по решению преподавателя-модератора)	50%

Описание учебной нагрузки студентов

Тематическое содержание	Тип	Ак. часов
Лекция «Влияние информации на представления о рисках» Влияние СМИ на представления аудиторий о рисках. Диспропорции представлений о рисках, вызванные спецификой освещения различных событий в СМИ. Системы обмена пользовательским опытом (социальные сети, рейтинговые площадки, форумы, системы пользовательской оценки). Работа с информацией в этих системах и ее верификация. Влияние распространяемого через эти системы пользовательского опыта на представления аудиторий о рисках. Риск и неопределенность. Склонность к риску. Рыночный риск. Кредитный риск. Операционный риск. Оценка рисков различных типов. Минимизация инвестиционных рисков, хеджирование.	Аудиторное занятие	2
Лекция «СМИ и риски частных инвестиций» Тренды фондового рынка. Влияние динамики мирового фондового и валютного рынков на уровень доходов населения России. Особенности освещения фондового рынка в СМИ. Источники информации о фондовом рынке. Паттерны поведения инвесторов на фондовом рынке. Приемы прогнозирования динамики стоимости фондовых активов, используемые частными инвесторами. Влияние СМИ на динамику капитализации публичных компаний. Инвестиции в акции, облигации, производные инструменты. Тренды рынка недвижимости. Факторы, определяющие цену объекта недвижимости. Особенности освещения рынка недвижимости в СМИ. Источники информации о состоянии рынка недвижимости. Спекулятивные «пузыри» на финансовых рынках и рынках недвижимости. Торговля на рынке Forex: как формируются и от чего зависят обменные курсы валют. Инвестиции в сырьевые товары: можно ли предсказывать будущую цену нефти. Инвестиции в драгоценные металлы. Специфика инвестирования в реальные активы в России.	Аудиторное занятие	2
Разбор кейсов «Роль медиа в формировании представлений населения о рисках» Анализ примеров влияния СМИ и информации из среды социальных медиа (форумы, блоги) на представления населения о вероятности наступления того или иного финансового риска; опрос слушателей о вероятности наступления того или иного риска с демонстрацией диспропорций по отношению к реальной вероятности.	Аудиторное занятие	2

ЛЕКЦИЯ «ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИИ НА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О РИСКАХ»

Риск и неопределенность. Склонность к риску. Рыночный риск. Кредитный риск. Операционный риск. Оценка рисков различных типов. Минимизация инвестиционных рисков, хеджирование. Системы обмена пользовательским опытом (социальные сети, рейтинговые площадки, форумы, системы пользовательской оценки). Работа с информацией в этих системах и ее верификация. Влияние распространяемого через эти системы пользовательского опыта на представления аудиторий о рисках. Роль СМИ в формировании представлений о надежности банков и других финансовых институтов. Влияние СМИ на представления аудитории о рисках. Диспропорции представлений о рисках, вызванные спецификой освещения различных событий в СМИ.

Риск и неопределенность. Склонность к риску

Понятие «риск» рассматривается и как принятие решения, результат которого заранее неизвестен. «В финансовой теории риск чаще всего рассматривается как неопределенность в предсказании результата проведения операции, возможности его отклонения от ожидаемого или планируемого значения».[1]

Неопределенность – это ситуация, при которой полностью или частично отсутствует информация о вероятных будущих событиях.

«Неопределенность – это неполное или неточное представление о значениях различных параметров в будущем, порождаемых различными причинами и, прежде всего, неполнотой или неточностью информации об условиях реализации решения, в том числе связанных с ними затратах и результатах. Неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе реализации решения неблагоприятных ситуаций и последствий, характеризуется понятием риск».[2]

Разница между риском и неопределенностью заключается в знании лицом, принимающим решение, вероятности наступления определенных событий. Вероятность означает возможность получения определенного результата. Чтобы количественно измерить риск, надо знать все возможные последствия какого-нибудь отдельного действия и вероятность самих последствий.

«Следует различать объективную и субъективную вероятность. Объективная вероятность – это вероятность, базирующаяся на расчете частоты, с которой происходит данный процесс или явление. Объективная вероятность определяет среднее значение вероятности. Субъективная вероятность – это вероятность, основанная на предположении о возможности получения данного результата».[3]

Пример осознанного риска – спекуляция, то есть скупка ценностей с целью их перепродажи по более высокой цене. При этом спекулянт, как правило, не имеет гарантий в том, что получит желаемый результат. Поэтому, когда говорят о риске, чаще всего подразумевают вероятность потерь или убытков.

«По своей сущности риск является событием с отрицательными последствиями. Это гипотетическая возможность наступления ущерба. В связи с этим существует точка зрения, согласно которой о риске можно говорить только тогда, когда существует отклонение между плановыми и фактическими результатами. Данные отклонения могут быть либо положительными, либо отрицательными».[4]

---

1 Иванов А. А. Олейников С. Я., Бочаров С. А. Риск-менеджмент: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – С. 112.

2 Иванов А. А. Олейников С. Я., Бочаров С. А. Риск-менеджмент: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – С. 56.

3 Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Издательство НОРМА, 2002. – С. 387.

4 Иванов А. А. Олейников С. Я., Бочаров С. А. Риск-менеджмент: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – С. 11.

Склонность к риску в инвестировании означает готовность использовать для получения дохода высокорисковые активы. «Отношение к риску различно у разных людей. Есть люди, склонные к риску, есть его противники, а также те, кто к риску к нему безразличен, нейтрален. Противником риска (risk aversion) считается человек, который при данном ожидаемом доходе предпочтет определенный, гарантированный результат ряду неопределенных, рисковых результатов».[5]

Склонные к риску инвесторы предпочитают вложения в высокодоходные операции, невзирая на угрозу потерь не только дохода, но и основного капитала вложениям с низкой доходностью и высокой надежностью. Ярким примером склонных к риску инвесторов служат бизнес-ангелы и венчурные компании, которые вкладывают средства в стартапы, когда вероятность их успеха просчитать крайне сложно. Специфика таких инвестиций состоит в очень высоком уровне потерь и очень высоком уровне прибыли в случае удачного развития стартапа.

«Каждый из вкладчиков капитала стоит перед выбором: либо высокая прибыль от рисковых прибыли и риска операций (с опасностью потерять не только прибыль, но вложенный капитал), либо низкая прибыль от безрисковых операций».[6]

На фондовом рынке к высокорисковым операциям относят вложения в акции, паи фондов акций и индексных фондов, торговлю валютой, инструментами срочного рынка и биржевыми товарами.

Низкорисковыми инвестициями считаются вложения в государственные облигации, акции и облигации так называемых первоклассных компаний из числа крупнейших игроков рынка.

Рыночный риск

Все инвестиционные риски делятся на специфические и рыночные. Первые свойственны только эмитенту (организации, выпустившей ценные бумаги для финансирования своей деятельности). Рыночный риск – это риск снижения стоимости активов вследствие изменения рыночных факторов. Рыночные риски делятся на четыре основные категории:

- фондовый – риск снижения цены акций;
- процентный – риск изменения процентных ставок;
- валютный – риск изменения курсов валют;
- товарный – риск изменения цены на товар.

Часто фондовый и товарный риски объединяют в одну категорию – ценовой риск.

Фондовый риск связан с изменением стоимости ценных бумаг. Фондовый риск оценивается в отношении следующих инструментов:

- акции и облигации;
- депозитарные расписки;
- деривативы, в основе которых лежат ценные бумаги предприятия.

Процентный риск связан с изменением процентных ставок на рынке. Например, рыночная стоимость финансовых инструментов с фиксированной доходностью снижается при увеличении рыночных ставок доходности и повышается при их снижении. А финансовые инструменты с плавающей ставкой, которая привязана к тем или иным рыночным ставкам, прямо зависят от изменений их величины: чем больше процентная ставка, тем выше доходность самого инструмента, и наоборот.

Процентный риск оценивается в отношении следующих финансовых инструментов:

- долговые ценные бумаги (облигации);
- долевые бумаги, которые могут быть конвертированы в долговые;
- привилегированные акции с дивидендом фиксированного размера;
- деривативы, базисом которых являются финансовые инструменты.

Валютный риск связан с вероятностью изменения курсов зарубежных валют, это риск потерь при купле-продаже зарубежной валюты по различным курсам. С валютным риском неизбежно стал-

5 Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Издательство НОРМА, 2002. – С. 389.

6 Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Издательство НОРМА, 2002. – С. 401.

киваются предприятия, деятельность которых связана с импортом или экспортом, либо с привлечением и размещением средств (кредиты и депозиты) в иностранной валюте. У таких предприятий могут возникнуть убытки вследствие неблагоприятного изменения курса иностранной валюты по отношению к национальной.

Товарный риск связан вероятностью потерь в результате неблагоприятного изменения динамики товарных цен. Поэтому любое предприятие, которое производит или потребляет значительное количество товаров, подвержено товарному риску.

Товарный риск гораздо шире распространен, чем фондовый, процентный или валютный, поэтому товарные деривативы возникли намного раньше, чем финансовые.

Кредитный риск

Кредитный риск – это риск невозврата или просрочки платежа по ссуде. Опасность возникновения кредитного риска существует при проведении не только ссудных, но и других приравненных к ним операций.

К числу операций, которым свойственен кредитный риск, относятся:

- предоставленные и полученные кредиты (займы);
- размещенные и привлеченные депозиты;
- требования на получение (возврат) долговых ценных бумаг, акций и векселей, предоставленных по договору займа;
- учтенные векселя;
- уплата кредитной организацией бенефициару по банковским гарантиям суммы, не взысканной с принципала;
- денежные требования кредитной организации по сделкам финансирования под уступку денежного требования (факторинг);
- требования кредитной организации по приобретенным по сделке правам (уступка требования);
- требования кредитной организации по приобретенным на вторичном рынке закладным;
- требования кредитной организации по сделкам продажи (покупки) финансовых активов с отсрочкой платежа (поставки финансовых активов);
- требования кредитной организации к плательщикам по оплаченным аккредитивам (в части непокрытых экспортных и импортных аккредитивов);
- требования к контрагенту по возврату денежных средств по второй части сделки по приобретению ценных бумаг или иных финансовых активов с обязательством их обратного отчуждения в случае, если ценные бумаги являются некотируемыми;
- требования кредитной организации (лизингодателя) к лизингополучателю по операциям финансовой аренды (лизинга).

Факторы кредитного риска можно также сгруппировать, как внешние и внутренние.

К внешним факторам кредитного риска относятся состояние и перспективы развития экономики страны, внешняя, внутренняя и денежно-кредитная политика государства с возможными изменениями.

Среди макроэкономических факторов ведущим фактором является общее состояние экономики, а также региона, в котором кредитная организация развивает свою деятельность. Кроме того, среди них выделяются факторы, обусловленные уровнем инфляции, а также темпами роста ВВП.

Существенную роль играет направление государственной денежно-кредитной политики, которая путем изменения учетной процентной ставки во многом определяет спрос на банковские ссуды. Одним из определяющих рискообразующих факторов является уровень развития банковской конкуренции, характеризующийся увеличением концентрации банковского капитала в отдельных регионах и развитием состава банковских операций и услуг.

Таким образом, внешние кредитные риски включают макроэкономический, политический, социальный, отраслевой, региональный, инфляционный риски, риск изменения процентной ставки,

а также риск законодательных изменений, например, создание благоприятных условий для предоставления одних видов кредитов и ограничений по другим.

Внутренние факторы кредитного риска могут быть связаны как с деятельностью кредитной организации, так и с деятельностью заемщика.

К основным факторам кредитного риска, связанным с деятельностью кредитной организации, относятся:

- качество менеджмента;
- тип рыночной стратегии;
- адекватность выбора кредитной политики;
- структура кредитного портфеля;
- факторы временного риска (при длительном сроке кредитной сделки повышается вероятность изменения процента, валютных курсов, доходов по ценным бумагам, процентной маржи и т. д.);
- дефолт по кредиту из-за низкого уровня андеррайтинга.

Если говорить о банковских ссудах, то кредитный риск возникает как по каждой отдельной ссуде, так и по всему кредитному портфелю банка (совокупный кредитный риск). Степень рискованности отдельных видов ссуд определяет их качество. Качество конкретной ссуды и кредитного портфеля банка в целом является одним из ключевых факторов кредитного риска.

«Методы управления рисками давно стараются применять в области кредитования. Поскольку в случае дефолта заемщика вернуть можно количество денег, пропорциональное рыночной стоимости активов на данный момент. Это вызывает необходимость оценивать стоимостные риски при заключении договора на довольно значительный интервал времени».[7]

Таким образом, прямое влияние на возникновение риска невозврата кредита оказывают такие факторы, как степень риска отдельных видов ссуд, качество кредитного портфеля банка в целом, ценовая политика банка и степень управления кредитным риском в банке.

К основным факторам кредитного риска, связанным с деятельностью заемщика, относятся кредитный рейтинг заемщика, понижение рыночной стоимости его обязательств, недостаток ликвидных средств.

Операционный риск

Операционный риск связан с недостатками в системе управления предприятием. Его можно назвать риском небрежных или некомпетентных действий, в результате которых предприятию может быть причинен материальный ущерб.

Основные факторы операционного риска связаны:

- со случайными или преднамеренными действиями людей или организаций, направленными против интересов организации, в том числе несоблюдением требований законодательства и внутренних правил;
- с несовершенством организационной структуры (распределения обязанностей подразделений и работников), порядков и процедур, а также их документирования, неэффективностью внутреннего контроля и т. д.;
- со сбоями в функционировании систем и оборудования;
- с внешними обстоятельствами.

«Операционные риски, обычно включающие в себя правовой риск и модельный риск, имеют отношение к вероятности того, что компания не сможет выполнить задуманную комбинацию завершенных транзакций (финансовых сделок). Последние исследования показали, что промышленные стандарты для оценки и управления этими видами рисков значительно менее разработаны и детальны. Это неудивительно, поскольку операционные риски своеобразны, их нельзя застраховать путем выбора торговой стратегии, как, например, в случае рыночных рисков».[8]

---

7 Иванов А. А. Олейников С. Я., Бочаров С. А. Риск-менеджмент: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – С. 13.

8 Иванов А. А. Олейников С. Я., Бочаров С. А. Риск-менеджмент: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – С. 14.

Оценка рисков различных типов

Оценка риска представляет собой определение величины возможных потерь при реализации конкретного вида риска на определенном финансовом инструменте. Оценка риска носит прогнозный характер. Методы расчета оценок риска различны для разных типов риска. Классификация рисков дает возможность распределить их по определенным признакам на однородные кластеры, что позволяет применять конкретные методы анализа, оценки и управления рисками.

«На основе имеющейся информации об окружающей среде, вероятности, степени и величине риска разрабатываются различные варианты рискового вложения капитала и приводится оценка их оптимальности путем сопоставления ожидаемой прибыли и величины риска. Это позволяет правильно выбрать стратегию и приемы управления риском, а также способы снижения степени риска».[9]

Выделяют три основные группы методов оценки риска для конкретных процессов:

- анализ статистических данных по неблагоприятным событиям, имевшим место в прошлом;
- теоретический анализ структуры причинно-следственных связей процессов;
- экспертный подход.

Чаще всего используются экспертный, статистический, расчетно-аналитический и аналоговый методы.

Экспертные методы оценки основываются на опросе квалифицированных специалистов с последующей математической обработкой результатов проведенного опроса. Такие методы применяются в том случае, когда предприятие не располагает информацией для осуществления расчетов или сравнений. Экспертные методы оценки широко используются при определении уровня вероятности возникновения инфляционного, инвестиционного, валютного и некоторых других рисков.

Статистические методы оценки позволяют получить количественное представление об уровне риска. На основе статистических методов оценивается вероятность возникновения рисков по каждой инвестиционной операции, рассматриваемому инвестиционному проекту и т. п.

Расчетно-аналитические методы оценки позволяют количественно оценить вероятность возникновения рисков инвестиционной деятельности на основе использования внутренней информационной базы. В этом случае вероятность возникновения отдельных рисков рассчитывается в зависимости от значений показателей финансовой деятельности предприятия. Расчетно-аналитические методы используются преимущественно для оценки вероятности возникновения риска неплатежеспособности и риска потери финансовой устойчивости предприятия.

Аналоговые методы оценки позволяют определить степень вероятности осуществления рисков по отдельным, наиболее часто повторяющимся операциям предприятия. Эти методы используются при оценке валютного, инвестиционного и кредитного рисков.

Для оценки рисков можно применять качественную либо количественную оценку. Качественная оценка рисков используется для выявления рисков, исследования их особенностей, выявления последствий реализации рисков в форме экономического ущерба, раскрытия источников информации относительно каждого риска. Качественная оценка, как правило, основана на экспертных методах оценки, использующих шкалы и баллы в качестве базы для измерения.

Количественная оценка рисков позволяет определить степень вероятности возникновения рисков и их влияние на проект, а также уровень риска всего проекта. Для количественной оценки рисков необходимо собрать данные о частоте (вероятности) возникновения и размере убытков, а также другие характеристики, которые требуются для дальнейшего анализа рисков. Количественная оценка позволяет оценить эффек-

9 Иванов А. А. Олейников С. Я., Бочаров С. А. Риск-менеджмент: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – С. 18.

тивность управления рисками за счет анализа затрат на снижение рисков. Количественная оценка считается более объективной при наличии достаточных статистических данных, экспертов в области моделирования и доступных программных средств для математической обработки данных.

Минимизация инвестиционных рисков, хеджирование

Любой инвестор рискует понести убыток. Инвестиционные риски делятся на риски упущенной выгоды и риски снижения доходности. Риском упущенной выгоды называют вероятность финансового ущерба вследствие того, что ожидаемое событие не состоялось. Риском снижения доходности называют вероятность уменьшения размера процентного дохода и дивидендов по портфельным инвестициям.

Для снижения инвестиционных рисков используются диверсификация и хеджирование.

Диверсификация рисков представляет собой распределение средств между разными объектами инвестиций, не связанными между собой. На практике диверсификация рисков осуществляется путем формирования инвестиционного портфеля из активов, которые имеют разную степень потенциальной надежности, доходности и ликвидности.

«Диверсификация (diversification) – это метод, направленный на снижение риска путем распределения его между несколькими рисковыми товарами таким образом, что повышение риска от покупки (или продажи) одного означает снижение риска от покупки (или продажи) другого».[10]

Другим способом снижения рисков для инвесторов служит использование производных финансовых инструментов (деривативов) – форвардов, фьючерсов, опционов. Они представляют собой разные виды договоров на покупку или продажу по фиксированной цене с отсрочкой исполнения, чтобы минимизировать риск от колебания цены на рынке.

Операции по снижению риска с помощью деривативов получили название хеджирования (от английского «hedge», что означает огораживать изгородью, ограничивать).

«Хеджирование (hedging) – операция, посредством которой рынки фьючерсов и рынки опционов используются для компенсации одного риска другим. Хеджирование – это своеобразная форма страхования рисков. Ее специфика состоит в том, что риски изменения цен на данный товар не объединяются, а перекладываются на спекулянта».[11]

Таким образом, хеджирование риска – это использование одного финансового инструмента для снижения риска влияния неблагоприятных рыночных факторов на цену другого финансового инструмента или на генерируемые им финансовые потоки. Хеджирование позволяет исключить или ограничить риск финансовых операций в результате неблагоприятных изменений курса валют, цен на товары, процентных ставок и т. п. в будущем.

В зависимости от формы организации торговли инструменты хеджирования бывают:

- внебиржевые – это форвардные контракты и товарные свопы.
- биржевые – товарные фьючерсы и опционы.

«Неопределенность на рынке приводит к рискованности получения прибыли. Страховка позволяет избежать убытков, но не гарантирует получение прибыли».[12]

Рассмотрим, как работает хеджирование, на конкретных примерах:

Пример 1.

Предприятие работает в России, а произведенную продукцию экспортирует за рубеж и выручку получает в долла-

10 Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Издательство НОРМА, 2002. – С. 391.

11 Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Издательство НОРМА, 2002. – С. 400.

12 Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Издательство НОРМА, 2002. – С. 407.

рах США. Для того чтобы застраховаться от роста рубля нужно открыть короткую позицию (шорт) по фьючерсу на доллар США, либо купить опцион пут на этот фьючерс. В результате если курс доллара будет падать, и выручка будет уменьшаться, предприятие получит прибыль от производных инструментов и компенсирует таким образом убытки от роста курса рубля.

Пример 2.

Производитель пшеницы хочет застраховаться от риска снижения цен на зерно к тому моменту, когда у него созреет урожай. Он может заранее продать фьючерсный контракт на пшеницу по фиксированной цене, которая кажется ему достаточно выгодной, допустим, по 2500 рублей за тонну. Если цены на рынке упадут ниже 2500 рублей за тонну, производитель сможет компенсировать потери за счет сделки по фьючерсному контракту. Если же цены на пшеницу поднимутся выше 2500 рублей за тонну, часть потенциальной прибыли будет потеряна.

Системы обмена пользовательским опытом (социальные сети, рейтинговые площадки, форумы, системы пользовательской оценки). Работа с информацией в этих системах и ее верификация. Влияние распространяемого через эти системы пользовательского опыта на представления аудиторий о рисках

Для российских участников финансового рынка характерна высокая степень активности обмена пользовательским опытом. С этой целью используются профильные группы в социальных сетях, блоги, общение на специализированных интернет-площадках (на форумах и в сообществах), участие в работе рейтинговых площадок и системах пользовательских оценок.

В процессе такого общения выделяются авторитеты, к мнению которых прислушиваются многие участники рынка. Авторитетами могут выступать владельцы, топ-менеджеры и эксперты компаний из числа ведущих игроков российского фондового рынка, а также независимые эксперты и самостоятельные игроки.

Начинающим инвесторам система обмена пользовательским опытом позволяет повысить уровень своих знаний, получать советы и консультации более опытных участников рынка, детально ознакомиться с возможными рисками.

Потребителям финансовым услуг, особенно банковским клиентам, система обмена пользовательским опытом помогает сделать выбор наиболее выгодных предложений, избегать недружелюбных банков, чей сервис и политика ущемляет права потребителей.

Часть интернет-сообществ посвящена отдельным направлениям деятельности, например, очень распространены интернет-ресурсы, посвященные торговле на Forex, банкам, часть посвящена сразу разным направлениям деятельности на фондовом рынке, так как многие инвесторы интересуются вложением средств в разные финансовые инструменты.

Система пользовательских оценок позволяет осуществлять мониторинг брокерских услуг и трейдинговых площадок. Здесь можно изучить отзывы об их деятельности и поделиться собственным опытом. Однако этой возможностью нередко пользуются недобросовестные участники рынка для распространения дезинформации, поэтому любые сведения, полученные в интернете, необходимо тщательно проверять.

Наиболее распространенные проблемы связаны с рекламой недобросовестных участников рынка, мошенническими предложениями и с «черным пиаром».

Недобросовестные участники рынка и мошенники предлагают гарантированные высокие заработки на Forex на фондовом рынке, искажая представление о рисках для неопытных инвесторов. Недобросовестные участники рынка скрывают истинный уровень риска, что приводит к разорению инвесторов. Мошенники же используют финансовые пирамиды, привлекая желающих заработать быстро и много, предлагая доходность значительно выше рыночной. Самый популярный тип финансовой

пирамиды в Интернете – это хайп (от английского HYIP – High Yield Investment Program), создатели которых обещают от 10 до 50% дохода в месяц.

Высокая конкуренция на рынке финансовых услуг породила проблему «черного пиара», когда некоторые участники рынка распространяют недостоверную информацию, порочащую конкурентов. Это также искажает представление о рисках среди участников рынка.

Роль СМИ в формировании представлений о надежности банков и других финансовых институтов. Диспропорции представлений о рисках, вызванные спецификой освещения различных событий в СМИ

Интернет содержит огромное количество информации о деятельности финансовых организаций для потребителей финансовых услуг разного уровня: от совершенно неграмотных до профессиональных участников рынка ценных бумаг.

«Резко возрастает также роль средств массовой информации (СМИ), распространяющих знания о рисках. К сожалению, и специалисты, и СМИ испытывают влияние различных социальных групп и политических течений, что резко снижает объективность информации о рисках».[13]

Поскольку низкий уровень финансовой грамотности не позволяет основной массе потребителей самостоятельно оценить степень авторитета того или иного специализированного финансового ресурса в интернете, уровень доверия к этим ресурсам в обществе ниже, чем к СМИ.

«Выделяют два класса источников информационной неопределенности: ее избыток и дефицит. Дефицит информации может порождаться ее недостоверностью, противоречивостью, искажением, невозможностью четкой интерпретации. Избыток информации порождается ее большими объемами и наличием «шума»».[14]

Поэтому СМИ принадлежит ведущая роль в формировании у населения представления о рисках, связанных с банковскими услугами и инвестированием.

Деловые СМИ и массовые общественно-политические издания используют разные подходы для распространения информации о рисках для потребителей финансовых услуг.

Деловые СМИ публикуют новости, статьи и обзоры, сообщающие о финансовых показателях деятельности банков, инвестиционных и страховых компаний, негосударственных пенсионных фондов (НПФ), так как их аудитория формирует свое мнение на основе конкретных данных, характеризующих эффективность и устойчивость участников финансового рынка.

Однако сведения, которые публикуются в деловых СМИ, могут сформировать неверное представление о рисках, связанных с деятельностью той или иной организации. Причиной тому может послужить некомпетентность или халатность журналиста, порождающие преувеличенное или преуменьшенное представление о рисках. Также СМИ могут целенаправленно искажать представление о рисках, связанных с деятельностью той или иной компании по причине своей ангажированности в силу политических или экономических интересов своих владельцев.

СМИ, ориентированные на массовую аудиторию, формируют у нее представление о рисках преимущественно с помощью публикаций разъяснительного и справочного характера.

СМИ общественно-политического характера уделяют большое внимание теме банковских услуг и надежности банков, так как именно этот сегмент финансового рынка в наибольшей степени интересует их аудиторию.

Для таких СМИ характерна публикация интервью от лица экспертов, кото-

13 Вишняков Я.Д., Радаев Н.Н. Общая теория рисков: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – 2-е изд., испр. – М.: ИЦ «Академия», 2008. – С. 5.

14 Иванов А.А. Олейников С.Я., Бочаров С.А. Риск-менеджмент: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – С.113.

рые объясняют принципы и смысл финансовых услуг, учат выбирать наиболее надежные и эффективные финансовые организации, защищать свои права.

Однако СМИ, предназначенные для массовой аудитории, тоже иногда искажают представление о рисках. Это связано с двумя проблемами. Первая из них — непрофессионализм журналистов.

Например, в популярных изданиях долгое время преувеличивали риски ипотечного кредитования, связанные со снижением дохода и потерей платежеспособности, представляя покупку жилья в кредит, как долговую кабалу.

Также для российских СМИ, ориентированных на массовую аудиторию, характерно резко негативное освещение торговли на Forex, риски которой преувеличиваются до такой степени, что деятельность forex-брокеров часто преподносится как мошенничество. Причина такого отношения коренится в агрессивной недобросовестной рекламе гарантированного высокого дохода на Forex, которая бросает тень на всех, кто работает на этом рынке.

Вторая проблема связана с практикой публикации материалов рекламного характера о деятельности финансовых компаний под видом редакционных – эти материалы могут преуменьшать риски, которым подвержены клиенты компании-рекламодателя, и преувеличивать риски, которым подвержены клиенты конкурирующих компаний.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Статья «Как стать миллионером в финансовый кризис» («Московский комсомолец», 26.02.2017) разъясняет специфику разных видов инвестиций. Заголовок удачно выполняет свою функцию – привлекает внимание читателей. Подзаголовок раскрывает ключевую мысль статьи «Может ли рынок валюты или акций принести пожизненный доход».

Вступительная часть подчеркивает, что в настоящий момент риски инвестирования стали очень высокими.

Статья имеет четкую структуру и разделена подзаголовками.

Одна часть посвящена описанию успешных инвестиций на примере достижений Уоррена Баффета и Марка Мобиуса, которые относятся к числу самых удачливых инвесторов в мире.

Другая часть описывает историю развития российского фондового рынка. Делается попытка объяснить, почему приватизация 90-х годов не дала желаемого результата и в России не появилось множество частных инвесторов: «В России фондовый рынок появился в 1994–1995 годах. Большинство предприятий стали публичными компаниями, их акции обращались на бирже, где их мог свободно купить любой желающий, даже имея небольшие деньги. Котировки росли уже в сотни раз, поэтому увеличить богатство мог бы любой миноритарный акционер, а не только олигархи. Почему же тогда обогатились избранные, а большинство обнищало?»

Однако объяснения производят впечатление надуманных и малоубедительных. Нет ни одной цифры, никаких данных статистики, ни одного экспертного мнения, которое бы подтверждало факт того, что на российском фондовом рынке в девяностые годы смогли заработать немногие, ставшие олигархами.

Следующая часть описывает возможности, которые сейчас имеются у частных инвесторов на фондовом и валютном рынках, и риски, которые им следует учитывать: «Так можно ли сегодня заработать на фондовом рынке? Вполне. Для этого частному инвестору, прежде всего, нужно определить уровень риска своих вложений. Как много денег он готов потерять на бирже в случае, если внешние обстоятельства сложатся неблагоприятно?». При этом снова полностью игнорируется потребность аудитории в каких-либо примерах и практических советах.

В завершающей части статьи подвергнута критике популярная в России стратегия защиты от финансовых рисков посредством перевода сбережений в доллары.

Стоит отметить, что статья носит отвлеченный характер, представляет собой набор общих фраз и практически не не-

сет в себе полезной информации для тех, кого действительно интересует инвестирование средств.

Источник: http://www.mk.ru/economics/2017/02/26/kak-stat-millionerom-v-finansovyy-krizis.html

Статья «Банк России ужесточит надзор за офшорными форекс-брокерами» (портал РБК, 16.92.2017) рассказывает о попытках регулятора финансового рынка снизить риски для российских участников валютного рынка.

Заголовок отражает ключевую мысль статьи. Информационным поводом служит публичное заявление представителя Центрального банка РФ: «ЦБ планирует ввести требования к деятельности иностранных форекс-компаний, оказывающих услуги россиянам. Для этого регулятор может ввести обязательства по раскрытию информации о компании и о предлагаемых физлицам финансовых продуктах, сообщил зампред ЦБ Владимир Чистюхин на форуме по информационной безопасности в Магнитогорске».

В статье подробно объясняется, в чем состоит проблема и как регулятор планирует ее решать, для чего используются прямые цитаты из речи представителя Центрального банка РФ: ««ЦБ стоит перед проблемой, как регулировать иностранных участников, если нарушаются требования нашего закона. Мы стоим на пороге каких-то правовых революций, потому что речь идет о регулировании участников, находящихся в других юрисдикциях», – сказал Чистюхин (цитата по ТАСС). Он признал, что сейчас максимум, что может сделать регулятор, – заблокировать сайт недобросовестного участника».

Статья объясняет, с чем связаны сложности регулирования деятельности форекс-дилеров, зарегистрированных в иностранных юрисдикциях: «В середине 2016 года по инициативе ЦБ в Госдуму были внесены поправки в законодательство о рынке ценных бумаг, которые наделяли ЦБ правом блокировать сайты иностранных участников рынка форекс. ЦБ мог получить возможность закрывать русскоязычные сайты форекс-дилеров, которые не получили лицензию в России. Однако поправки были отклонены, поскольку предложение вызвало настоящую панику среди иностранных инвесткомпаний, обслуживающих русскоговорящих клиентов в России и странах СНГ».

При этом остается непонятным, что именно остановило законодателей на пути внесения поправок.

Для иллюстрации значимости поднятой проблемы в статье приводятся данные показателей российского сегмента валютного рынка: «По данным «Интерфакс-ЦЭА», в 2015 году (более свежих данных пока нет) клиентами форекс-дилеров были 460 тыс. граждан, их число по сравнению с 2014 годом выросло на 15%. При этом средний размер клиентского депозита – около $1 тыс. Оборот российского рынка форекс составил около $330 млрд в месяц. При этом, как отмечают участники рынка, основной объем операций на рынке приходится на иностранных участников».

С той же целью используются экспертные мнения: «По сути, ситуация за год не изменилась, на рынке много компаний, работающих из иностранной юрисдикции, которые практически не дают о себе сведений. Порой вы заходите на сайт очередного форекс-проекта, и выясняется, что у компании вообще нет лицензии, – говорит глава Ассоциации форекс-дилеров (АФД) Евгений Машаров».

Статью завершает рекомендация эксперта, предлагающего свой вариант решения проблемы. Тем самым тема полностью раскрыта.

Источник: http://www.rbc.ru/finances/16/02/2017/58a5a29e2ae59644bdc42909

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1994. – № 32. – ст. 3301.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 5. – ст. 410.
3. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395–1-ФЗ «О банках и банковской деятельности». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2016. – № 27. – ст. 4295.
4. Федеральный закон от 07.02.1992 № 2300–1-ФЗ «О защите прав потребителей». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 3. – ст. 140.
5. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 1. – ст. 1.
6. Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 17. – ст. 1918.
7. Федеральный закон от 05.03.1999 № 46-ФЗ «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг». – от 05.03.1999 № 46-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1999. – № 10. – ст. 1163.
8. Федеральный закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». // «Российская газета». – 2003. – № 3375.
9. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2013. – № 51. – ст. 6673.
10. Федеральный закон от 29.12.2014 № 460-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2015. – № 1 (часть I). – ст. 13.
11. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Издательство НОРМА, 2002. – 572 с.
12. Иванов А. А., Олейников С. Я., Бочаров С. А. Риск-менеджмент: учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 193 с.
13. Вишняков Я. Д., Радаев Н. Н. Общая теория рисков: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. – 2-е изд., испр. – М.: ИЦ «Академия», 2008. – 368 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. В чем состоит разница между риском и неопределенностью?
2. Как разный уровень склонности к риску сказывается на стратегии инвесторов?
3. На какие основные категории делятся рыночные риски?
4. С чем связаны внешние факторы кредитного риска?
5. С чем связаны внутренние факторы кредитного риска?
6. В чем заключается операционный риск?
7. Что представляет собой оценка риска, на какие два основных вида она делится?
8. Какие способы применяются для минимизации инвестиционных рисков?
9. Для чего можно использовать систему обмена пользовательским опытом потребителей финансовых услуг в Интернете?
10. Какую роль играют СМИ в формировании представлений своей аудитории о рисках использования финансовых услуг?

КАК СТАТЬ МИЛЛИОНЕРОМ В ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС

Может ли рынок валюты или акций принести пожизненный доход

«Московский комсомолец», 26.02.2017

В России трудно найти человека, который бы не следил за курсом рубля. Причем выиграть на взлетах и падениях курса мечтают и те, у кого денег куры не клюют, и те, у кого их хватает от получки до получки. Но в последнее время понять поведение рубля невозможно: когда его обрекают на падение, он растет, когда прочат укрепление – он дешевеет. Акции, облигации и другие ценные бумаги, обращающиеся на фондовом рынке и испытывающие сильную зависимость от рубля, ведут себя так же. Этот период можно считать наиболее благотворным для биржевых игроков, которые умеют обогатиться и на взлетах, и на падениях курсов и котировок. Но по силам ли это рядовому гражданину, не поднаторевшему в спекулятивных сделках?

Лучше быть «лентяем», чем «безумцем»

В последнее время все больше частных лиц приходят на фондовый рынок в надежде разбогатеть на игре курсов и котировок, но, как свидетельствует статистика, подавляющему большинству из них стать хоть сколько-то богатыми людьми не суждено. Дело в том, что секрет успеха на бирже кроется не в умении грамотно прогнозировать курсы акций и заключать сделки. С таким умением можно быть успешным наемным работником в инвестбанке и получать там неплохую зарплату и бонусы.

Чтобы стать мультимиллионером, нужно другое. Например, правильно спрогнозировать успех в той области, которую большинство инвесторов игнорируют, и вложить деньги в данную сферу. В этом заключается секрет успеха американских магнатов, которые обогатились на финансовых рынках, – Уоррена Баффета и Марка Мобиуса.

В отличие от трейдеров, которые следят за котировками и каждый день какие-то бумаги покупают, а другие продают, будущий миллиардер Уоррен Баффет был «лентяем». Он покупал акции со сроком инвестирования на несколько лет вперед и больше ничего не делал. Если не считать того, что посвящал все свободное время анализу производственных результатов, бизнес-моделей, стратегии, а также финансового состояния компаний, чьи акции покупал.

Никакого азарта. Это не «красное» и «черное» на рулетке. Интерес Баффета к бизнесу можно сравнить с интересом занудного аналитика и бухгалтера. Он не раз говорил, что любит экономическую литературу и читает ежедневно по 500 страниц. И называет себя человеком, который заработал деньги собственным умом. Это долгосрочное инвестирование принесло ему огромный успех. Объем средств принадлежащего Баффету инвестфонда, созданного фактически за копейки, превышает сейчас $70 млрд.

Успех по рецепту Баффета уже несколько десятилетий пытаются повторить множество трейдеров. Богатыми становятся многие, миллиардерами – единицы. Все потому, что долгосрочное инвестирование перестало быть сверхдоходным бизнесом.

Другой пример – Марк Мобиус. В 1989 году на фоне краха «мирового социализма» в Восточной Европе он занялся инвестициями в бумаги развивающихся стран. По мнению Мобиуса, они, несмотря на риски, могли принести высокий доход. Тогда он выглядел безумцем. Но потом удивил скептиков, увеличив первоначальный капитал своей компании со $100 млн до нескольких миллиардов. Сейчас к его прогнозам прислушивается весь мир. В 2014 году,

накануне обвала рубля, он на треть сократил объем инвестиций в российские активы и оказался прав.

Опять же многие мечтают о славе и деньгах Мобиуса. Но доходность инвестиций на мировых рынках уже не так высока, как в 1990-е. Впрочем, этот год Всемирный банк прогнозирует как позитивный для развивающихся рынков. По его подсчетам, экономика в Восточной Европе, так же как и во всем мире, вырастет примерно на 3%. Поэтому не исключено, что в ближайшее время появятся новые Баффеты и Мобиусы.

Скольких миллионеров недосчиталась Россия?

В России фондовый рынок появился в 1994–1995 годах. Большинство предприятий стали публичными компаниями, их акции обращались на бирже, где их мог свободно купить любой желающий, даже имея небольшие деньги. Котировки росли уже в сотни раз, поэтому увеличить богатство мог бы любой миноритарный акционер, а не только олигархи. Почему же тогда обогатились избранные, а большинство обнищало?

В недрах Интернета можно найти биржевые списки акций предприятий, которые в середине 1990-х годов торговались на биржах РТС и ММВБ. Многие из них уже не существуют, хотя когда-то они казались столпами нашей экономики. Из знакомых имен мы увидим разве что акции предприятий, в названии которых присутствуют слова «электро», «связь», «телеком», «энерго» и «нефтегаз».

Куда же делись предприятия, названия которых уже и не вспоминают, – причем со всеми своими активами, землями, производственными помещениями и лицензиями? Они исчезли как юридические лица, так как были куплены более крупными и успешными компаниями.

Некоторые из этих холдингов были государственными. Например, в ходе реформы отрасли телекоммуникаций в начале «нулевых» более 70 региональных операторов проводной телефонной связи были присоединены к семи крупным телекоммуникационным холдингам, а их акции были конвертированы в бумаги материнских компаний.

Примерно такая же ситуация сложилась в электроэнергетике. Контрольные пакеты акций небольших нефтяных компаний скупались крупными холдингами. После серии слияний, консолидаций и поглощений образовались сегодняшние корпорации.

Таким образом, если бы вы в 1990-е годы стали акционером какой-нибудь небольшой региональной «электросвязи» или держателем акций маленькой нефтекомпании в расчете на то, что с годами их цена возрастет в десятки или сотни раз, то на деле вы бы владели этими акциями недолго. Вам бы пришлось обменять их на акции более крупной компании, причем, как правило, не на самых выгодных условиях. Там, где вы надеялись получить хотя бы маленький, но лакомый кусочек, вам оставили только крошки. Причем не всегда государство выступало бы в роли главного бенефициара.

Спросите, а как же «Газпром»? Ведь газовая корпорация никем не была скуплена. По крайней мере ее самый крупный пакет так и остался у нашего правительства. Но ведь кто-то же стал миллионером, владея акциями «Газпрома» и ничего с ними не делая?

После биржевого обвала осенью 1998 года, когда власти России объявили об одновременной девальвации рубля и дефолте по государственным облигациям, за одну акцию «Газпрома» на бирже давали 35 копеек. У трейдеров была в ту пору в моде горькая поговорка: «Наше национальное достояние стоит дешевле коробочки соуса».

Однако пока одни предавались грустным размышлениям, другие покупали акции «Газпрома» по 35 копеек, чтобы потом продать, но уже по рублю. Так действовали активные спекулянты. Миллионерами, может быть, им стать и не удалось, но неплохую прибавку к обесценившейся после девальвации зарплате они себе обеспечили.

А почему не стали миллионерами те, кто покупал акции «Газпрома» на длительную перспективу? Сейчас в это трудно поверить, но на тот момент риски долгосрочных инвестиций именно в бумаги газовой монополии казались слишком высокими. Ведь вплоть до середины «нулевых» «Газпром» был низкорентабельной компанией

с непонятным фондовому рынку и общественности менеджментом, где государству принадлежало всего лишь 35% акций. Рынок акций «Газпрома» был раздроблен. Акции корпорации в России и за границей торговались по разным ценам (причем за рубежом акции стоили на 30–35% дороже). На ММВБ они вовсе не были представлены, поскольку государство опасалось, что контрольный пакет «национального достояния» скупят недобросовестные инвесторы.

К этому можно было добавить постоянные дискуссии в правительстве о дроблении «Газпрома» на несколько компаний: добывающую, транспортную и сервисную. Таким образом, даже те акционеры, которые получили акции в ходе приватизации в начале 1990-х годов, со временем продали их, опасаясь, что в дальнейшем они попросту обесценятся.

Судьба другого государственного энергогиганта – РАО «ЕЭС», который распался на множество «реформированных» энергокомпаний, также стала негативным примером того, что государство может сделать с компанией, находящейся в ее собственности, если на то будет политическая воля.

Тем не менее 1999 год был золотым временем для заработка на акциях. А все потому, что этот год вошел в историю России чуть ли не ежеквартальной сменой правительства. Объявят об отставке премьер-министра – акции падают, пора покупать. Назначат нового премьера и новый кабинет – акции взлетают, и ты в плюсе. Но те времена ушли в прошлое. С 2000 года в стране относительная стабильность, которая, вероятно, хороша с политической точки зрения, но мало перспективна для биржевых спекулянтов.

Кошелек или жизнь?

Так можно ли сегодня заработать на фондовом рынке? Вполне. Для этого частному инвестору прежде всего нужно определить уровень риска своих вложений. Как много денег он готов потерять на бирже в случае, если внешние обстоятельства сложатся неблагоприятно? Если вы отвечаете себе на этот вопрос фразой «я не готов потерять даже копейку», то наилучшие инвестиционные стратегии для вас – либо держать деньги на депозите в надежном банке и получать проценты, либо вложиться в акции на длительный срок, ради получения в будущем дивидендов.

Тем, кто готов рискнуть, нужно как минимум посетить учебные курсы и почитать специальную литературу о биржевой торговле, чтобы выработать оптимальную стратегию, соответствующую своему уровню риска. Более рисковые люди будут наверняка готовы торговать «с плечом», то есть получить краткосрочный заем от брокерской компании, но не в деньгах, а в виде определенного количества высоколиквидных акций, от которых легко и выгодно можно «отделаться».

Если вы удачно продали акции по высокой цене перед их падением (это называется «игра на понижение»), то забирайте прибыль. А вот если неудачно... Конечно, потери на бирже можно со временем отыграть, но каждому игроку следует помнить горькую поговорку, появившуюся в России в начале «нулевых»: «Купил акции. Продал акции, квартиру, дачу и машину». То, что на бирже доход никто не гарантирует, – это очевидно.

Но появление в обиходе такой поговорки совпало с периодом, когда фондовый рынок в стране стал более-менее ликвидным и когда на него устремились частные инвесторы с одной-двумя тысячами долларов, представлявших собой сбережения, которые копились на депозите годами. В период обвалов с рынка в первую очередь сбегают именно такие инвесторы. Увы, но опыт торговли на фондовом рынке – тоже учеба, и далеко не бесплатная.

Валютный рынок (он же Форекс) не менее рискованный. Чтобы успешно торговать валютными парами (рубль – доллар, доллар – евро, рубль – евро), мало уметь анализировать биржевые графики. Нельзя игнорировать и макроэкономические тенденции страны, валютной парой которой вы торгуете. Например, если это пара фунт стерлингов – евро, то вы должны себе представлять, что происходит и в экономике Евросоюза, и в экономике туманного Альбиона. Каковы могут быть последствия выхода Британии из ЕС для обеих сторон? Будет ли там продолжаться рост или они войдут в стагнацию?

Однако даже если обладать солидными теоретическими знаниями в области экономики Европы, не факт, что можно стать успешным игроком на валютном рынке. Здесь нужна еще и «трейдерская жилка», то есть понимание, когда валюта переоценена относительно другой, а когда недооценена. Порой необходима просто хорошо развитая интуиция. Но если вы совсем не знаете макроэкономики и впервые слышите мудреное слово – Форекс, то лезть напролом на эту площадку вам точно не стоит.

Вера в руфбль

Увы, прошли времена «лихих» 1990-х и даже начала «нулевых», когда самой эффективной стратегией «не потерять деньги» было купить доллары и держать их даже не на банковском депозите, а под матрасом. В ту пору не было сомнения, что доллар будет расти при любых обстоятельствах. И он рос, а в рубль тогда никто не верил.

Но сейчас все поменялось. После сильных обвалов 2008–2009 гг. и 2014–2015 гг. рубль начинает укрепляться. В 2016 году наш «деревянный» стал, согласно американскому агентству Bloomberg, «супердоходной валютой», укрепившись к доллару на 18%. По подсчетам других экспертов, рост составил 25%. Судите сами: в начале января 2016 года за доллар в России на бирже ММВБ давали 74,4 рубля. В конце января доллар подорожал до 80 рублей. А в последние дни декабря валютные трейдеры могли выручить за доллар всего 61 рубль.

То есть депозит американской валюты в прошлом году оказался менее выгодным вложением, чем рублевый. В социальных сетях можно найти истеричные посты, что какие-то «темные силы загнали» людей в доллары по 80 рублей, а потом начали опускать курс «зеленого», чтобы вкладчики понесли убытки. Хочется иронизировать: куда смотрел Обама и почему США не ввели санкции против России за падение доллара?

Да и Евросоюз «проморгал», ведь евро тоже подешевело по отношению к рублю. А на самом деле произошло вот что: нефть весной прошлого года прекратила падать, а где растет нефть, там и рубль укрепляется. Трейдеры считают рубль самой нефтяной валютой мира, хотя в последние несколько лет не всегда эта связь между ценой барреля и курсом рубля срабатывает. В общем, если хотите не просто держать доллары, евро, фунты, иены, а торговать ими, помните, что без знания макроэкономики, взаимосвязи экономических факторов разных стран не обойтись.

БАНК РОССИИ УЖЕСТОЧИТ НАДЗОР ЗА ОФШОРНЫМИ ФОРЕКС-БРОКЕРАМИ

Регулятор намерен ввести требования к раскрытию информации офшорными форекс-дилерами, предлагающими свои услуги в России. Сейчас они могут не соблюдать законодательство «О рынке форекс», что приводит к нарушениям прав граждан

Портал РБК, 16.92.2017

ЦБ планирует ввести требования к деятельности иностранных форекс-компаний, оказывающих услуги россиянам. Для этого регулятор может ввести обязательства по раскрытию информации о компании и о предлагаемых физлицам финансовых продуктах, сообщил зампред ЦБ Владимир Чистюхин на форуме по информационной безопасности в Магнитогорске.

По его словам, проблема в том, что зарегистрированные в иностранных юрисдикциях форекс-дилеры не подпадают под сферу действия российского закона «О рынке форекс», который вступил в силу 1 января 2016 года. Согласно закону, для работы на российском рынке форекс-дилер должен получить лицензию в ЦБ, вступить в саморегулируемую организацию (СРО) и делать взносы в специальный гарантийный фонд. Иностранные форекс-брокеры фактически обходят все эти правила.

«ЦБ стоит перед проблемой, как регулировать иностранных участников, если нарушаются требования нашего закона. Мы стоим на пороге каких-то правовых революций, потому что речь идет о регулировании участников, находящихся в других юрисдикциях», – сказал Чистюхин (цитата по ТАСС). Он признал, что сейчас максимум, что может сделать регулятор, – заблокировать сайт недобросовестного участника. Как считает Чистюхин, к сайтам иностранных форекс-дилеров должны вводиться требования по раскрытию информации и защите прав потребителей. Возможно, эта работа должна осуществляться не национальным регулятором, а на международном уровне, добавил он.

Право на блокировку

Это не первая попытка регулятора ужесточить правила работы для участников рынка форекс, работающих в иностранных юрисдикциях. В середине 2016 года по инициативе ЦБ в Госдуму были внесены поправки в законодательство о рынке ценных бумаг, которые наделяли ЦБ правом блокировать сайты иностранных участников рынка форекс. ЦБ мог получить возможность закрывать русскоязычные сайты форекс-дилеров, которые не получили лицензию в России. Однако поправки были отклонены, поскольку предложение вызвало настоящую панику среди иностранных инвесткомпаний, обслуживающих русскоговорящих клиентов в России и странах СНГ.

В декабре 2016 года ЦБ получил возможность влиять на интернет-ресурсы с вредоносным содержанием, относящимся к сфере финансовых рынков, заключив соглашение с Координационным центром национального домена сети интернет – администратором национальных доменов верхнего уровня.рф и.ru. «Это дает возможность регулятору влиять и на форекс-брокеров, но с учетом того, что многие сайты работают не в зоне российского интернета, защитить граждан от недобросовестных игроков не получается», – говорит топ-менеджер крупной инвесткомпании. По его словам, обычная блокировка IP-адресов также не сработает, поскольку мошенники могут воспользоваться так называемым динамическими (изменяемыми) IP-адресами.

По словам официального представителя «Альпари» Андрея Лободы, блокировке сейчас подвергаются мошеннические страницы и сайты, которые используются злоумышленниками при сборе персональных данных для доступа в личные кабинеты финансовых организаций, зарегистрированных в России.

Форекс из офшора

По данным «Интерфакс-ЦЭА», в 2015 году (более свежих данных пока

нет) клиентами форекс-дилеров были 460 тыс. граждан, их число по сравнению с 2014 годом выросло на 15%. При этом средний размер клиентского депозита – около $1 тыс. Оборот российского рынка форекс составил около $330 млрд в месяц. При этом, как отмечают участники рынка, основной объем операций на рынке приходится на иностранных участников. Как ранее писал РБК, после вступления в силу закона «О рынке форекс» ряд участников приостановил деятельность российских подразделений и перевел обслуживание российских клиентов в свои зарубежные структуры. Например, Альфа-банк открывает форекс-счета клиентам через кипрскую Alfa Capital Holdings, которая работает под брендом Alfa Forex, а лидер рынка «Альпари» обслуживает клиентов через Alpari Limited (Сент-Винсент и Гренадины).

«По сути, ситуация за год не изменилась, на рынке много компаний, работающих из иностранной юрисдикции, которые практически не дают о себе сведений. Порой вы заходите на сайт очередного форекс-проекта, и выясняется, что у компании вообще нет лицензии», – говорит глава Ассоциации форекс-дилеров (АФД) Евгений Машаров. Поэтому, по его словам, инициатива ЦБ ввести требования к участникам рынка по раскрытию информации правильная, поскольку поможет защитить права клиентов. «С другой стороны, очистить рынок от недобросовестных участников помогло бы скорейшее принятие базовых стандартов профессиональной деятельности форекс-компаний. Это позволило бы наконец создать в России регулируемый и прозрачный рынок форекс», – считает Машаров.

РБК ранее сообщал о случаях, когда по вине иностранных форекс-дилеров клиенты теряли свои средства. В частности, в октябре 2014 года на рынке случился скандал вокруг украинского брокера MMCIS Group. Компания сначала ограничила, а затем прекратила выдачу средств своим клиентам. По оценке ассоциации ЦРФИН (позже была переименована в Национальную ассоциацию форекс-дилеров (НАФД), клиентами брокера являлись около 50 тыс. россиян.

Как очистить рынок

Предложение ЦБ закрывать сайты иностранных форекс-брокеров труднореализуемо, считает председатель независимой Финансовой комиссии (FinaCom PLC) Петр Татарников. Прежде всего потому, что регулятору придется дать четкое определение тому, что является работой на российском рынке. «Если сайт на русском языке, то это не значит, что компания работает на российском рынке. Только в Израиле проживает 1,5 млн русскоговорящих людей. Если я могу зайти на сайт Amazon и купить там что-то, это еще не означает, что компания ведет деятельность в России. Не будет же регулятор блокировать всех, у кого есть сайт на русском языке», – указывает он.

Поэтому, считает Татарников, очистить рынок от недобросовестных иностранных форекс-дилеров ЦБ сможет, только взаимодействуя с регуляторами других стран. «Например, так была решена проблема с зарегистрированными на Кипре форекс-дилерами, которые активно предлагали бинарные опционы гражданам Австралии, Канады и ряда европейских стран. У финансовых властей этих стран скопилось много претензий от граждан, потерявших свои деньги, и тогда они обратились к регулятору Кипра», – рассказал он. В результате, по словам эксперта, кипрский регулятор ужесточил надзор за зарегистрированными в его юрисдикции профессиональными участниками.

ЛЕКЦИЯ «СМИ И РИСКИ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ»

Тренды фондового рынка. Приемы прогнозирования динамики стоимости фондовых активов, используемые частными инвесторами. Тренды рынка недвижимости. Факторы, определяющие цену объекта недвижимости. Источники информации о состоянии рынка недвижимости. Спекулятивные «пузыри» на финансовых рынках и рынках недвижимости. Торговля на рынке Forex: как формируются и от чего зависят обменные курсы валют.

Тренды фондового рынка

Для получения прибыли на фондовом рынке имеет значение не цена активов, а ее изменение во времени. Можно заработать как на повышении цен, так и на их падении, главное, вовремя определить тренд – направление движения цены.

«Тренд создается соотношением спроса и предложения и остается стабильным до появления чего-то полностью противоположного. Рыночные цены изменяются таким же образом: сначала они движутся в одном направлении, например, вверх, создавая тем самым повышательный тренд. Этот тренд остается господствующим до тех пор, пока скорость его изменений не начинает снижаться, что предупреждает о предстоящей смене направления. В это время уже начинает зарождаться новый тренд».[1]

Самый простой способ заработать на курсовой разнице, это купить активы по низкой цене, дождаться, когда их стоимость вырастет, и продать за более высокую цену. Трейдеров, которые используют такую стратегию, на биржевом жаргоне называют «быками», а тенденцию на рынке, при которой курс акций растет, – «бычьим» трендом.

Другая категория трейдеров – «медведи» – зарабатывают, заключая отсроченные сделки по фиксированной цене, рассчитывая, что в будущем цены упадут и для совершения отсроченной сделки они смогут приобрести актив за более низкую цену и таким образом заработать на курсовой разнице.

Поэтому тренд, когда цены на рынке начинают расти, называют бычьим, а когда цены падают – медвежьим. Если цена на протяжении длительного времени почти не меняется, такую тенденцию называют боковым, или горизонтальным трендом.

Чтобы заработать на фондовом рынке, важно уметь распознать тренд. От того, насколько правильно инвестор спрогнозировал развитие событий, зависит успех или неудача его сделки по покупке или продаже активов.

«Для инвестора как действующего лица важными становятся такие черты, как формулируемые принципы, степень рациональности подхода к делу, ориентация во внешней среде, использование собственного опыта и интуиции, подчинение существующим формальным и неформальным нормам и правилам (менталитету, рекламе, законам)».[2]

Также тренды делятся на три вида по продолжительности: краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные. На фондовых рынках долгосрочным обычно называют длительный большой тренд в одном направлении, который длится больше года.

Среднесрочным называют тренд, который длится от одного до трех месяцев, а краткосрочным трендом называют все, что короче месяца.

---

1 Рынок ценных бумаг: учебник / Под ред. В. А. Галанова, А. И. Басова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – С. 403.

2 Балдин К. В., Передеряев И. И., Голов Р. С. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия: учебное пособие. – 2-е изд. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2012. – С. 12.

Приемы прогнозирования динамики стоимости фондовых активов, используемые частными инвесторами

Чтобы повысить вероятность получения прибыли, инвесторы используют технический и фундаментальный анализ.

«Технический анализ проводится на основе статистических данных с помощью графиков движений рынка за предыдущие периоды времени. Для определения суперкраткосрочных тенденций многие аналитики используют почасовые или поминутные графики происходящих ценовых изменений. Для получения качественных прогнозов для среднесрочных инвестиций в большинстве случаев применяются недельные графики, а месячные и годовые больше подходят для долгосрочных инвестиций».[3]

Технический анализ базируется на трех аксиомах.

Аксиома 1. Движение рынка учитывает все.

График изменения цены учитывает все факторы, которые могут на нее повлиять.

Аксиома 2. Цены двигаются направленно.

Движение цен зависит от тенденций, то есть тренды формируют цены.

Аксиома 3. История повторяется.

Анализируя изменения цен в прошлом посредством выделения трендов, можно спрогнозировать поведение цен в будущем.

«Принцип повторяемости дает возможность в новых ситуациях реализовать уже приобретенный ранее опыт. Человеческая природа такова, что люди, как правило, действуют в соответствии с уже приобретенным ими опытом. А любой рынок есть не что иное, как результат действий людей; он отражает их поведение.

Поэтому рынок ценных бумаг склонен к повторяемости».[4]

Таким образом, с помощью технического анализа определяются фазы текущего состояния рынка, долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных тенденций рынка или финансового инструмента и оценивается вероятность изменения цены в том или ином направлении.

Фундаментальный анализ направлен на изучение общей экономической ситуации, состояния различных отраслей экономики, положения отдельно взятых компаний, а также ценных бумаг, которые обращаются на рынке. Цель фундаментального анализа состоит, прежде всего, в оценке «справедливой» стоимости ценной бумаги и сравнение ее с текущей стоимостью, чтобы спрогнозировать, как будет меняться ее цена.

Для этого чаще всего применяются два основных метода: сравнение с аналогичными предприятиями и метод дисконтированных денежных потоков (DCF). С помощью первого метода стоимость ценной бумаги оценивается по аналогии со стоимостью акций аналогичных предприятий. С помощью второго метода стоимость ценных бумаг определяется на основе прогноза денежных потоков, которые эмитент может получить в будущем.

«Фундаментальный анализ основывается на оценке эмитента: его доходов, положения на рынке, в основном, через показатели объема продаж, активов и пассивов компании. При этом рассчитывается норма прибыли на собственный капитал и другие показатели, характеризующие эффективность деятельности компании. Базой анализа является изучение балансов, отчетов о прибылях и убытках, других материалов, публикуемых компанией».[5]

Считается, что фундаментальный анализ используется преимущественно для долгосрочных инвестиций, а технический – для кратковременных спекулятивных сделок на рынке.

На практике инвесторы часто используют оба способа анализа – и техничес-

---

3 Рынок ценных бумаг: учебник / Под ред. В. А. Галанова, А. И. Басова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – С. 406.

4 Рынок ценных бумаг: учебник / Под ред. В. А. Галанова, А. И. Басова. –2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – С. 403.

5 Рынок ценных бумаг: учебник / Под ред. В. А. Галанова, А. И. Басова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – С. 393.

кий, и фундаментальный, поскольку вместе они позволяют более точно прогнозировать тренды. Фундаментальный анализ позволяет понять, недооценены или переоценены в данный момент акции той или иной компании, а технический анализ позволяет определять лучший момент для заключения сделок.

Тренды рынка недвижимости

Недвижимость делится на два основных сегмента: жилую и коммерческую. Последняя включает в себя офисные, торговые, производственные и складские площади.

В свою очередь, рынок жилья делится на эконом-класс, бизнес-класс и премиум-класс. Также разделяют городское и загородное жилье.

Кроме того, жилье делится на первичное (новостройки, в том числе на этапе строительства), и вторичное.

На рынке недвижимости основные тренды состоят в повышении или снижении спроса и предложения. При этом рынок недвижимости составляют сделки купли-продажи и арендные сделки. Хотя для коммерческой недвижимости сделки купли-продажи не характерны, для нее приоритетна сдача в наем (в аренду и в субаренду).

По сравнению с рынком ценных бумаг рынок недвижимости реагирует на рост и падение спроса или предложения гораздо медленнее и менее заметно. Пиковые колебания цен на жилье не превышают 50% за год, тогда как ценная бумага может обесцениться или вырасти в цене на такую величину всего за один день.

Даже резкое снижение спроса на жилье в России не вызывает симметричного снижения цен, как показали два последних кризиса. В этой ситуации большое значение имеет ликвидность жилья: объекты, которые не пользуются спросом, дешевеют достаточно быстро и заметно, тогда как высоколиквидные объекты могут вообще не падать в цене.

Причем арендный рынок реагирует на изменение спроса быстрее, чем сделки купли-продажи, но менее заметно, амплитуда колебания ставок не так велика, как у цен на недвижимость.

Особенность российского рынка недвижимости обусловлена двумя факторами: дефицитом жилья и низкой покупательной способностью населения.

Россия находится на 32-м месте в мире по обеспеченности жильем на душу населения. Этот показатель в среднем по стране составляет 24,5 квадратных метра (2017 г.). В Европе и большинстве стран мира он составляет 40 квадратных метров и выше, в США – около 70 квадратных метров на человека. Именно этот фактор мешает ценам на жилье реагировать на снижение спроса, так как в стране все равно сохраняется дефицит жилья.

В то же время низкая покупательная способность населения не позволяет девелоперам и арендодателям поднимать цены, несмотря на дефицит предложения.

В такой ситуации особое значение приобретает ипотечное кредитование, позволяющее повысить доступность жилья. Соответственно, повышение или снижение ставок по ипотечным кредитам заметным образом влияет на динамику спроса на жилье.

Факторы, определяющие цену объекта недвижимости

Основной фактор, который определяет цену объекта недвижимости, – это спрос. Он зависит как от объективных факторов: потребности населения в жилье, покупательной способности граждан, так и от субъективных, связанных с характеристиками самого объекта недвижимости.

На цену объекта недвижимости влияют разные показатели. Большое значение имеет расположение (локация). Если речь идет о жилье, то его цену повышает транспортная доступность, близость к общественному транспорту, зеленым зонам и водоемам, насыщенная инфраструктура (детсады, школы, больницы, магазины и т. п.), наличие парковочных мест, благоустроенность прилегающих общественных зон, благополучная экологическая обстановка. Для коммерческой недвижимости первостепенное значение имеет транспортная доступность, а для торговой – проходимость (трафик).

Разумеется, для любого объекта недвижимости имеют значение качество и уровень сохранности постройки, планировка, размер площади, отделка.

Цена на жилье зависит еще и от такого фактора, как социально-экономическая однородность населения района, которая обуславливает уровень безопасности и комфортного общения.

Источники информации о состоянии рынка недвижимости

Источниками информации о положении дел на рынке недвижимости служат общественно-политические, деловые и специализированные СМИ, а также тематические интернет-ресурсы. В частности, приложения, посвященные рынку недвижимости, выпускают ведущие деловые СМИ – «Ведомости», РБК, «Коммерсантъ». Обширную и разнообразную информацию о рынке коммерческой недвижимости публикуют крупные риелторские и консалтинговые компании, которые специализируются на этом рынке, например, JLL, Knight Frank, Colliers International, CBRE.

Статистику по рынку недвижимости и ипотеки публикуют Федеральная служба государственной статистики (Росстат), Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ (Минстрой), Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), Агентство финансирования жилищного строительства (АФЖС), Федеральный фонд содействия развитию жилищного строительства (Фонд РЖС).

Спекулятивные «пузыри» на финансовых рынках и рынках недвижимости

Первый спекулятивный «пузырь» на рынке получил название «тюльпанового», он лопнул в 1637 году в Нидерландах. На протяжении трех лет цена тюльпанов росла огромными темпами, увеличившись более чем в сто раз, в итоге цена за одну луковицу редкого сорта стала эквивалентна десяткам тысяч долларов. Когда предложение превысило спрос, цена так же резко упала, разорив тех, кто инвестировал в цветочный бизнес.

Этот пример наглядно иллюстрирует, как на рынке надуваются «пузыри». Это происходит, когда какой-то актив растет в цене на волне небывалого и необоснованного спроса.

Быстрый и существенный рост актива в цене привлекает спекулянтов и вызывает новую волну спроса, и этот процесс продолжается до тех пор, пока спрос не начнет падать. «Пузыри» могут надуваться годами, а лопаются они, как правило, очень быстро, активы падают в цене за считанные недели, и в результате цепной реакции начинается масштабный экономический кризис.

Последними из «пузырей», имевших всемирное значение, стали азиатский финансовый кризис 1997 г., «кризис доткомов» 2001–2002 гг. и ипотечный кризис в США 2008 г.

Азиатский кризис был спровоцирован ажиотажным притоком на рынки стран из числа «азиатских тигров» (больше всего от лопнувшего «пузыря» пострадала Южная Корея). «Кризис доткомов» стал крахом «пузыря», надутого в высокотехнологичном секторе США. Обвал на фондовой бирже в 2000 году вызвал падение рыночной стоимости компаний менее чем за два года на 5 трлн долларов. Считается, что во время этого кризиса в США закрылась половина высокотехнологичных компаний.

Последним стал ипотечный «пузырь» на рынке недвижимости США, лопнувший в 2008 г. Он стал самым разрушительным в современной истории и вызвал мировой финансовый кризис.

Рынок недвижимости наиболее подвержен надуванию «пузырей» С начала 2000 г. это явление наблюдали 8 раз: в 2005 г. пострадала Индия, в 2006 г. – Великобритания, Ирландия, Испания, в 2007 г. – США, Китай, в 2008 г. – Румыния, в 2009 г. – Австралия.

В России на рынке недвижимости тоже надувался «пузырь»: в Москве с 2001 по 2008 год цены на квартиры выросли примерно в 4 раза, однако рост цен затормозил мировой финансовый кризис. Но «пузырь» не лопнул, а начал медленно сдуваться без угрожающих последствий для экономики страны.

Торговля на рынке Forex: как формируются и от чего зависят обменные курсы валют

Деньги, как и товар, тоже имеют свою цену. Соотношение валютных курсов определяет спрос на каждую из них. Например, курс рубля к доллару и курс евро к доллару наглядно демонстрируют разницу в спросе на рубль и на евро.

«Рынок Forex представляет собой высокодинамичный, круглосуточно функционирующий рынок, превосходящий по объемам сделок все существующие рынки в мире. Изменения ряда свободно конвертируемых валют происходят постоянно и составляют в среднем от 0,5 до 1% в сутки».[6] Именно на колебаниях курсов валют и зарабатывают трейдеры на Forex, стремясь купить дешево, а продать дорого. Покупая определенную валюту, трейдер рассчитывает на рост ее курса относительно другой валюты. Таким образом, чтобы зарабатывать на Forex, надо понимать, как и по каким причинам формируется спрос и предложение, уметь прогнозировать изменения курсов валют.

«Основными факторами, влияющими на рынок Forex, являются макроэкономические показатели состояния экономики ведущих мировых экономических держав – США, Японии, Канады, стран еврозоны. Поэтому для успешной торговли на Forex важна экономическая информация».[7]

Большое влияние на валютные курсы оказывает денежно-кредитная политика центральных банков разных стран. «ЦБ следит за уровнем инфляции в стране, курсом национальной валюты и пытается их регулировать при помощи процентных ставок. Процентные ставки разного рода являются важнейшими инструментами регулирования экономики и оказывают существенное влияние на валютный рынок. Фактически они отражают стоимость денег».[8]

На курсы валют оказывают влияние заявления и решения таких международных организаций, как Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк, Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК), рейтинговые агентства Moody's, Standard & Poor's и Fitch.

Многие новости экономического и политического характера способны за несколько минут существенно повлиять на курс валюты той или иной страны. Поэтому для трейдера фундаментальными факторами служат новости. Каждая новость классифицируется в зависимости от того, как сильно она может повлиять на котировки валют.

Группы факторов фундаментального анализа рынка Forex:

- политические факторы;
- экономические факторы;
- форс-мажорные обстоятельства;
- слухи и ожидания.

Циклы жизни фундаментальных факторов:

- короткие – со сроком жизни не более суток (когда все, кто хотел, сыграли на вышедшей новости, она перестает быть актуальной, умирает);
- длинные – от нескольких недель до нескольких лет (экономические индикаторы, фондовые индексы).

Валютные курсы формируют спотовый и форвардный обменные курсы. По спотовому курсу валюта обменивается с моментальным платежом и передачей приобретенной валюты. Форвардный курс означает заключение сделки с долгосрочной поставкой. Под долгосрочной поставкой понимают следующее: цена валюты будет согласована на момент сделки, а ее поставка и платеж по ней осуществятся в более поздний, оговоренный срок.

Разбор материалов СМИ по теме лекции:

Интервью «На рынок недвижимости возвращаются инвесторы» (портал BN.ru, 19.04.2017) с экспертом по рынку

6 Анализ финансовых рынков и торговля финансовыми активами: пособие по курсу. / Под ред. А. В. Федорова – 2-е изд. – СПб.: Форекс клуб, 2007. – С. 12.

7 Арт Я. А. Форекс для скептиков. – М.: Finarty, 2016. – с. 23.

8 Анализ финансовых рынков и торговля финансовыми активами: пособие по курсу. / Под ред. А. В. Федорова 2-е изд. – СПб.: Форекс клуб, 2007. – С. 151.

недвижимости раскрывает возможности, открывшиеся перед желающими вложить деньги в недвижимость.

В интервью подробно обсуждаются основные вопросы, связанные с приобретением объектов недвижимости частными инвесторами, разъясняются преимущества инвестиций в недвижимость перед банковским депозитом: «Ответ довольно прост: на недвижимости можно больше заработать. Она надежна, потому что неволатильна, то есть стоимость квадратного метра не так сильно «прыгает». Недвижимость интересна, потому что она ликвидна: что бы ни происходило, крыша над головой всегда нужна. Интересна она и с той точки зрения, что здесь есть сразу несколько инструментов заработка».

Эксперт рассказывает, почему для совершения сделки с недвижимостью разумнее обратиться к посреднику, если покупатель не относится к числу специалистов по рынку недвижимости.

В интервью содержатся рекомендации, как можно сделать инвестиции в недвижимость более выгодными: «Я со своей стороны рекомендую самостоятельным инвесторам искать недооцененные активы. Например, выставленные на продажу квартиры, находящиеся в залоге у банка. Обычно их реализуют инвесторы, которые не могут больше платить, продают их, естественно, срочно. А стало быть, ниже рынка на 5–10%».

В числе затронутых вопросов такие актуальные моменты, как целесообразность приобретения жилья в кредит с инвестиционными целями, с учетом географического расположения объекта, особенности инвестирования в недвижимость за рубежом, появление нового выгодного объекта для инвестирования – машиноместа в паркинге многоквартирного дома. В целом ответы на вопросы содержательны и понятны массовому читателю. Невнятными получились объяснения по поводу разницы между покупкой жилья и участием в коллективных инвестициях в жилье, между вложением денег в жилье и в коммерческую недвижимость.

Источник: http://www.gazeta.bn.ru/articles/2017/04/19/238708.html

Обзор «Открыть депозит, продать евро. Что стоит сделать до конца года» (газета «Аргументы и Факты», 28.12.2016) представляет собой перечень рекомендаций экспертов для частных инвесторов. Форма подачи материала выбрана в виде прямой речи, что способствует повышению доверия к этим рекомендациям со стороны аудитории. Однако недостаточное внимание к содержанию текста привело к тому, что он оказался перегружен профессиональной финансовой терминологией, свойственной участникам финансового рынка, которые выступают в качестве экспертов. Это затрудняет восприятие информации аудиторией.

Каждый совет посвящен одному варианту использования сбережений для получения дохода, обозначенному в подзаголовке: покупке иностранной валюты, банковским депозитам, накопительному страхованию. Следует отметить, что формулировки подзаголовков оставляют желать лучшего: они не привлекают внимания и не раскрывают основной мысли той части текста, с которым связаны.

Подзаголовок «Евро теряет позиции» использован для серии советов по поводу перспектив купли-продажи валюты: «Вполне возможно, что мы стоим на пороге падения котировок единой европейской валюты до уровней паритета с долларом. Ситуация в ЕС остается сложной, особое опасение вызывает банковский сектор.

Например, в Италии готовится план по спасению крупнейшего банка Monte dei Paschi di Siena. Обстановка все больше напоминает начало ипотечного кризиса в Штатах в 2008 году. Мы все хорошо помним, чем он закончился для всего мира. Сейчас евро ощущает на себе воздействие слишком большого количества рисков, а это значит, его курс будет неминуемо падать».

Источник: http://www.spb.aif.ru/money/finances/otkryt_depozit_prodat_evro_kakie_dela_stoit_sdelat_do_konca_goda

Обзор «Замена квадратному метру» (газета «Коммерсантъ», 30.03.2017) рассказывает о том, какие альтернативы существуют наиболее популярным среди

россиян способам инвестирования – вложению в жилье и банковскому депозиту.

Вступительная часть описывает наиболее популярные среди частных инвесторов Европы и США способы получения дохода. Основную часть материала составляет экспертный опрос. Материал разделен подзаголовками на части, однако совершенно непонятно, по какому принципу, никакой логики в этой структуре не просматривается.

Достоинство материала составляет широкий охват: в нем упомянуты практически все доступные частным инвесторам финансовые инструменты. Эксперты рассказывают о преимуществах и недостатках банковских депозита и сертификата, обезличенных металлических счетов, индивидуальных инвестиционных счетов, о рисках, связанных с доверительным управлением, паевыми фондами и покупкой облигаций, на какой уровень доходности можно рассчитывать от вложений в недвижимость – жилую и коммерческую.

Вызывает недоумение комментарий, посвященный видам инвестиций, которые не стоит использовать. Отсутствует объяснение, почему такие вложения малоинтересны. «Сегодня можно выделить такие инструменты инвестирования, как акции, паевые фонды, драгоценные металлы и сырье, недвижимость, бизнес, авторские права, произведения искусства. «Золото, бриллианты, ценные металлы и любое другое сырье, которое котируется на бирже, мало интересны сегодня с точки зрения получения прибыли и дохода, разве что только как инструмент сохранения имеющихся средств.

Также менее популярным в России из-за отсутствия должной законодательной базы является инвестирование в авторские права, хотя во всем цивилизованном мире они считаются хорошим инвестиционным активом», – говорит госпожа Закхайм».

Не рекомендует эксперт инвестировать деньги и на фондовом рынке: «Если говорить о фондовых рынках и акциях, то ими априори управляют другие, вам остается верить и надеяться на лучшее. Управление такими объектами инвестиций почти невозможно либо без профильного образования, опыта, либо без помощи профессионалов, тут надо четко понимать, что самостоятельное управление такими инструментами занимает очень много времени и отнимает силы и здоровье», – отмечает госпожа Закхайм».

Источник: http://www.kommersant.ru/doc/3253861

Литература:

1. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 № 39-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1996. – № 17. – ст. 1918.
2. Федеральный закон Российской Федерации «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» от 05.03.1999 № 46-ФЗ. // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1999. – № 10. – ст. 1163.
3. Федеральный закон от 29.12.2014 № 460-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». // Собрание законодательства РФ. – 2015. – № 1 (часть I). – ст. 13.
4. Деловая журналистика / А. В. Афанасьева, М. В. Блинова, Д. А. Борисяк и др. – М.: МедиаМир, 2012. – 728 с.
5. Арт Я. А. Форекс для скептиков. – М.: Finarty, 2016. – 256 с.
6. Анализ финансовых рынков и торговля финансовыми активами: пособие по курсу / Под ред. А. В. Федорова, 2-е изд. – СПб.: Форекс клуб, 2007. – 240 с.
7. Балдин К. В., Передеряев И. И., Голов Р. С. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия: учебное пособие. – 2-е изд. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2012. – 420 с.
8. Рынок ценных бумаг: учебник / Под ред. В. А. Галанова, А. И. Басова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 448 с.

Контрольные вопросы лекции:

1. Что такое тренд и как он формируется на фондовом рынке?
2. В чем состоит «бычья» стратегия?
3. В чем состоит «медвежья» стратегия?
4. На каких трех аксиомах базируется технический анализ на фондовом рынке?
5. Что лежит в основе фундаментального анализа фондового рынка?
6. Чем тренды на рынке недвижимости отличаются от трендов фондового рынка?
7. В чем состоит разница между рынком жилья и рынком коммерческой недвижимости?
8. Какие факторы определяют цены на жилье?
9. Как происходит процесс надувания «пузырей» на рынке?
10. От чего зависит изменение курсов валют на Forex?

НА РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ ИНВЕСТОРЫ

Портал BN.ru, 19.04.2017

Застройщики стали регулярно поднимать цены в своих проектах, а банки, напротив, продолжают снижать ставки по вкладам. Самое время для возвращения на рынок инвесторов? Поговорим об этом в очередном выпуске программы «Недвижимость в деталях».

О том, куда выгоднее всего в настоящее время вкладывать деньги, какие новые возможности появились у инвесторов благодаря недавним изменениям в законодательстве и сколько можно заработать на рынке апартаментов и паркингов, рассказал нам ведущий специалист по инвестициям компании E3 Group Дмитрий Морозов.

– Дмитрий, первый вопрос, которым люди задаются, наверное, чаще всего: зачем тратить столько времени на поиски объекта недвижимости, в который можно инвестировать, если гораздо проще прийти в банк и положить эти деньги на депозит? Пусть даже и под более низкую ставку, чем год назад.

– Ответ довольно прост: на недвижимости можно больше заработать. Она надежна, потому что неволатильна, то есть стоимость квадратного метра не так сильно «прыгает». Недвижимость интересна, потому что она ликвидна: что бы ни происходило, крыша над головой всегда нужна. Интересна она и с той точки зрения, что здесь есть сразу несколько инструментов заработка.

– А инвестировать сложно? Можно ли делать все самому, если нет опыта, или же лучше все-таки обратиться к посредникам?

– Я всегда всем своим клиентам говорю одно и то же: это ваше решение, ваши деньги. Если клиент готов искать объект недвижимости самостоятельно, если он считает, что обладает необходимым объемом информации и ему не нужно ничего дополнительного – здорово, значит, он профессионал. И таких инвесторов немало, кстати. Однако довольно много тонкостей есть в любой сделке, скажем, с юридической стороны. Да и просто оценить объект не все могут правильно. И тут проще обратиться к посреднику. Задача агентства недвижимости или инвестиционной компании все-таки не заработать на клиенте, а помочь ему. Не все, к сожалению, у нас это понимают. Многие клиенты и вовсе стараются узнать информацию у агентства или у брокера, а потом идут к застройщику напрямую, считая, что тем самым они на чем-то экономят. Хотя это вовсе не так. И ведь девелопер никогда не расскажет про свои минусы, а вот агент это вполне может сделать. Все-таки застройщик заинтересован продать конкретный дом, конкретный объект, а у нас такой задачи нет. Поэтому, мне кажется, стоит доверять профессионалам.

– Если клиент обращается к консультанту-посреднику, рисков становится намного меньше?

– Если говорить о классическом инвестировании – купить на этапе котлована, продать ближе к концу срока – то даже здесь никто не может точно спрогнозировать прибыль. Мы можем сделать максимально приближенную оценку, основанную на нашем опыте. И хотя гарантий не дадим, но у частного инвестора зачастую и таких данных нет.

Мы в нашей компании пошли немного дальше. Нашим партнерам предлагаем два продукта: индивидуальное и коллективное инвестирование в недвижимость. Индивидуальное – когда сделка происходит только средствами клиента, а мы выступаем как консультанты. Грубо говоря, мы только подбираем квартиру – не для жизни, а именно для инвестиций. Но все же риск получения либо неполучения дохода мы не гарантируем, мы только прогнозируем. Этот риск лежит только на инвесторе. Коллективная

инвестиция – это когда наш клиент вкладывает именно в нашу компанию, а мы управляем общим капиталом. При этом сами принимаем решение, куда мы эти средства инвестируем, когда из сделок выходим. По большому счету, это чем-то похоже на депозит. Вы инвестируете на определенный срок, определенную сумму, под фиксированный процент. Самое главное, к чему я всегда призываю, – думать. Думать и считать риски, потому что инвестиция – это всегда риск, и в этом нет ничего страшного.

Я со своей стороны рекомендую самостоятельным инвесторам искать недооцененные активы. Например, выставленные на продажу квартиры, находящиеся в залоге у банка. Обычно их реализуют инвесторы, которые не могут больше платить, продают их, естественно, срочно. А стало быть, ниже рынка на 5–10%. Вроде бы немного, но если вы совершите таких сделок в течение года три-четыре, то ваша итоговая доходность будет на уровне 30–40% годовых.

– Недавно Сбербанк запустил программу ипотечного кредитования для апартаментов. Это как-то скажется на активности именно на этом рынке?

– Использование кредитного плеча – это для каждого из инвесторов очень хороший инструмент, но он также сопряжен с определенными рисками. Скажем, очень тяжело просчитать будущую доходность: при выходе из сделки рынок может быть и не готов к вашему ценовому предложению, а каждый месяц простоя будет снимать часть прибыли в виде процентов по кредиту.

– А есть ли смысл инвестировать в недвижимость за рубежом, скажем, в странах Евросоюза?

– Здесь есть определенные минусы, самый важный из них заключается в том, что вы не имеете личного контроля над объектом и его необходимо отдать кому-то в управление. И здесь возникает вопрос – кому? Плюс разная ментальность: для европейца получать доход в 6% годовых в течение десяти лет – это нормально, а для русских – это скучно. Впрочем, тут все зависит от инвестора. Если его устраивает такая стабильность, то да, зарубежная недвижимость – это интересный рынок.

– В целом вся инвестиционная активность в нашей стране сосредоточена в Петербурге и Москве? Или в регионах тоже что-то происходит?

– Около 80% инвестиционных сделок действительно приходится на Санкт-Петербург и Москву и только 20% – на регионы. Да и то – далеко не на все. Сочи, например, стал более популярным благодаря Олимпиаде, туда потянулись инвесторы, но при этом сейчас уже активность поутихла. Москва – это, безусловно, лидер. Хотя многие инвесторы из Москвы инвестируют именно в рынок Петербурга. Столичный рынок интересен, доходность его может быть даже и выше, но очень локально.

– А верно ли утверждение о том, что юридические лица чаще всего инвестируют в коммерческую недвижимость, а физические – в жилую?

– Совершенно верно. Причина в том, что юрлица обычно вкладывает сумму гораздо большую, чем физическое лицо, а «порог входа» на рынок коммерческой недвижимости тоже заметно выше. Там есть сделки на десятки миллионов долларов. Но если брать количественный показатель, то, конечно, инвесторов на рынке жилья больше. Коммерческая недвижимость – это все-таки ближе к ренте и пассивному доходу. Жилая недвижимость – это скорее спекулятивный заработок за счет купли и последующей продажи.

– А вот еще такой момент: с 1 января нынешнего года машино-место в паркинге многоквартирного дома приравняли к отдельному объекту недвижимости. То есть появился еще один интересный инструмент для инвестирования?

– Это всегда было достаточно интересно, к тому же ипотеку, насколько я знаю, скоро можно будет брать конкретно на покупку паркинга и, соответственно, это будет вполне возможным отдельным направлением с точки зрения инвестиций. Недостаточное количество парковочных мест – это болевая точка почти любого жилого комплекса.

Поэтому да, безусловно, это может быть интересно, причем даже совершенно независимо от наличия квартиры в этом же объекте. Допускаю, что у нас вполне может появиться группа таких инвесторов, которые будут принципиально вкладываться в паркинги.

ОТКРЫТЬ ДЕПОЗИТ, ПРОДАТЬ ЕВРО. ЧТО СТОИТ СДЕЛАТЬ ДО КОНЦА ГОДА

В 2017-м году финансовый рынок России ждут изменения, которые коснутся и обычных людей. Поэтому до конца текущего года или в начале следующего стоит привести свои финансы в порядок, а также подумать о выгодных вложениях своих накоплений.

Газета «Аргументы и Факты», 28.12.2016

О финансовых делах, которые стоит завершить до конца года SPB.AIF.RU рассказали эксперты.

Евро теряет позиции

Сергей Мельников, главный аналитик GLOBAL FX:

– Я советую сделать три вещи. Во-первых, открыть депозит в банке. Сейчас ставки по вкладам находятся на неплохом уровне – многие банки предлагают до 10% годовых. Однако в следующем году ситуация может измениться, и ставки по вкладам начнут падать. Произойдет это из-за того, что ЦБ РФ продолжит снижать ключевую процентную ставку, поскольку угроза инфляции уже стоит не так остро, как в прошлом году. Поэтому если депозит будет открыт сейчас, высокая ставка по нему будет зафиксирована на весь срок его действия.

Во-вторых, купить доллар США. Курс доллара к рублю сейчас держится в районе годовых минимумов. Нашу валюту до недавнего времени поддерживал целый комплекс факторов, начиная от повысившихся цен на нефть и заканчивая налоговым периодом в РФ. Однако на этой неделе спрос на рубль со стороны компаний, которые должны выплачивать налоги на территории РФ, снизится, так как пик налогового периода уже позади. Следовательно, рубль лишится одного из мощнейших факторов роста и начнет двигаться вниз против доллара и евро. Кроме того, у доллара есть долгосрочный козырь в рукаве в виде избранного президента Трампа, который обещает добиться роста экономики США и тем самым укрепить национальную валюту. В-третьих, продать евро. Вполне возможно, что мы стоим на пороге падения котировок единой европейской валюты до уровней паритета с долларом. Ситуация в ЕС остается сложной, особое опасение вызывает банковский сектор. Например, в Италии готовится план по спасению крупнейшего банка Monte dei Paschi di Siena. Обстановка все больше напоминает начало ипотечного кризиса в Штатах в 2008 году. Мы все хорошо помним, чем он закончился для всего мира. Сейчас евро ощущает на себе воздействие слишком большого количества рисков, а это значит, его курс будет неминуемо падать. Соответственно, выгоднее всего будет его продать сейчас, когда цена еще держится «чуть выше плинтуса».

«Застолбить» процент

Марк Гойхман, аналитик ГК TeleTrade:

– Самый распространённый способ накопления денег, как известно – банковские вклады. Проценты по ним зависят от инфляции, от ключевой ставки Центробанка. И то, и другое в следующем году будет наверняка уменьшаться. Поэтому и проценты по вкладам станут ниже. В 2016 году средняя ставка по вкладам в тридцати крупнейших банках уменьшилась с 8,9% до 7,2% за 10 месяцев. В 2017 году возможно её сокращение ещё до 5,5%–6%. Многие банки могут снизить ставку уже с нового года. Ведь сейчас уникальная ситуация, когда процент по вкладам больше, чем рост цен, составляющий 5,8%. Поэтому лучше открыть вклад сейчас, на срок более года, «застолбить» процент. Вариант для более искушённых – государственные облигации, они надёжны не менее депозитов в банках. А дают сейчас примерно 8,5% годовых. Можно заняться вложениями на валютном рынке, но оценить все риски. В 2016 году Центробанк стал по закону контролировать и лицензировать компании, предоставляющие такие услуги – форекс-дилеров. Этот рынок теперь прозрачнее. А на российском рынке ценных бумаг перспективны для вложения в паевые инвестиционные фон-

ды (ПИФы). И во многом в связи с Трампом и его вероятной политикой более тесного сотрудничества с Россией.

Позаботиться о пенсии

Павел Салас, региональный директор eToro в России и СНГ:

– Я думаю многие замечали, что иностранным пенсионерам живется гораздо лучше, чем отечественным.

Все дело в том, что за границей принято думать о своей пенсии заранее и рассчитывать только на свои силы. Наша страна совсем недавно вступила на дорогу «капитализма», однако последовать примеру более опытных европейцев мы можем уже сейчас. Программы накопительного страхования пользуются огромным спросом за рубежом: отчисляя каждый месяц определенную сумму, выйдя на пенсию клиент получает как всю сумму так и набежавшие проценты. Этот продукт обладает еще и страховым свойством – в случае потери трудоспособности финансовая организация продолжит осуществлять взносы за вас и в конце срока пенсионер получит ту сумму, на которую рассчитывал в момент заключения договора. В России эти программы предлагают фактически все ведущие банки.

ЗАМЕНА КВАДРАТНОМУ МЕТРУ

Любые политические и экономические катаклизмы в России сопровождаются всплеском интереса граждан к приобретению недвижимости. Эксперты считают, что в стране есть альтернатива банковским депозитам и вложениям в недвижимость.

Газета «Коммерсантъ», 30.03.2017

Большинство жителей Европы и США предпочитают инвестировать свои накопления, а не хранить их на депозите. Основная причина – низкие процентные ставки в банках, которые не позволят ощутимо увеличить свой капитал даже спустя длительное время. Если говорить об Америке, то более 52% населения инвестирует в акции как напрямую, так и через посредников, например, через ПИФы и биржевые фонды. Граждане постарше предпочитают пользоваться менее рискованными инструментами: на недвижимость и облигации приходится 25 и 5% сбережений соответственно.

«Основным активом, с помощью которого американцы надеются обеспечить свою старость, остаются индивидуальные пенсионные планы (IRA). Данный инструмент практически не известен в России, однако в США и Европе участие в IRA существенно увеличивает размеры пенсионных выплат: на государственную пенсию приходится около 40% необходимого дохода, а оставшаяся часть формируется, в том числе, и за счет НПФ, размеры и периодичность взносов в который определяет сам инвестор», – рассказывает Михаил Мащенко, аналитик eToro.

Выгодный депозит

Константин Зиятдинов, руководитель департамента международных проектов консультационной группы «Прайм Эдвайс», считает, что банковские вклады в РФ необычайно популярны в силу ряда факторов: высоких процентных ставок, системы страхования вкладов, гарантирующей вклады на сумму до 1,4 млн рублей, отсутствие налогов на полученные в виде процентов доходы. «Совокупность этих факторов делает банковский вклад идеальным инструментом размещения свободных средств для среднего класса. Практически ничем не рискуя, можно разместить довольно значительную сумму (страховка вклада пока распространяется на каждый вклад лица в разных банках). При таких вводных предложить адекватную замену банковскому вкладу очень сложно, но все-таки можно», – полагает эксперт.

Андрей Петрунькин, генеральный директор компании TOR Estate, обращает внимание, что банковские вклады позволяют уменьшить потери от инфляции, но не дают возможность в натуральном выражении приумножить капитал. «Есть традиционные способы инвестиций в недвижимость. Сдача в аренду жилого объекта приносит в среднем 5–6% в год, коммерческого – 10–12%, инвестиции в строящееся жилье, при правильно подобранном варианте, – 15–17% годовых», – говорит эксперт.

Недоверие растет

Наталия Закхайм, совладелец ГК «ЛИК ПРО», эксперт по инвестициям, приводит статистику: «Согласно нашим опросам, более 60% населения после закрытия более чем ста банков в 2016 году не доверяет этой форме сбережения. О том же говорят и факты госстатистики. К сожалению, многие из нас жили и учились еще при Советском Союзе – и это до сих пор находит свои отклики, например, в том, что россияне очень плохо умеют создавать активы и работать с ними, а также распоряжаться свободными средствами. Все это говорит об отсутствии базовых навыков финансовой грамотности».

Тем не менее эксперты считают, что в и России варианты сохранения и приумножения денежных сбережений не ограничиваются лишь банковскими депозитами и долевым участием в строительстве.

Сегодня можно выделить такие инструменты инвестирования, как акции, паевые

фонды, драгоценные металлы и сырье, недвижимость, бизнес, авторские права, произведения искусства. «Золото, бриллианты, ценные металлы и любое другое сырье, которое котируется на бирже, мало интересны сегодня с точки зрения получения прибыли и дохода, разве что только как инструмент сохранения имеющихся средств. Также менее популярным в России из-за отсутствия должной законодательной базы является инвестирование в авторские права, хотя во всем цивилизованном мире они считаются хорошим инвестиционным активом», – говорит госпожа Закхайм.

Еще одна группа важных критериев выбора – это возможности контроля над активом. А именно: самостоятельное управление, аутсорсинг управления или полное отсутствие контроля. «Если говорить о фондовых рынках и акциях, то ими априори управляют другие, вам остается верить и надеется на лучшее. Управление такими объектами инвестиций почти невозможно либо без профильного образования, опыта, либо без помощи профессионалов, тут надо четко понимать, что самостоятельное управление такими инструментами занимает очень много времени и отнимает силы и здоровье», – отмечает госпожа Закхайм.

Плюсы и минусы

Дмитрий Шиляев, председателя правления банка «Югра», считает, что альтернативой банковским вкладам являются на сегодняшний день несколько инструментов – банковские сертификаты, доверительное управление, ценные бумаги (в том числе еврооблигации). Однако в этих инструментах есть как сильные, так и слабые стороны.

Сберегательный банковский сертификат – наиболее популярный (после вкладов физических лиц) и консервативный инструмент для сохранения и приумножения сбережений. Сегодня их доходность сравнима с доходностью по вкладам – до 10% годовых. К достоинствам сертификата можно отнести возможность его использования в качестве средства платежа, а к недостаткам – сравнительную уязвимость: если сертификат оформлен на предъявителя, то в случае утери или кражи им может воспользоваться третье лицо, а законный владелец лишится своих сбережений.

Доверительное управление (ДУ) позиционируется как быстрый и эффективный способ приумножения денежных средств. «Действительно, при агрессивной тактике ДУ может принести высокий доход, однако такой способ заработка на бирже (несмотря на «подушку безопасности» в лице банковского инвестора) подходит скорее опытному клиенту, чем новичку. При осторожной тактике, которую обычно рекомендуют банки, не стоит рассчитывать на доходность выше 8–12% годовых. Минимальная сумма, передаваемая в ДУ, также может отпугнуть потенциального клиента. Обычно она составляет 500 тыс. рублей (реже – 150 тыс.), что автоматически закрывает вход для львиной доли вчерашних вкладчиков, так как обычно сумма вклада не превышает страховую – 1,4 млн рублей. Принимая во внимание, что средства в ДУ не подлежат страхованию АСВ, в случае проигрыша – а от него не застрахованы даже самые опытные инвесторы – есть риск потери значительной суммы», – предостерегает господин Шиляев.

Вложения в облигации привлекают широкими возможностями диверсификации кредитных рисков и хорошей доходностью (в среднем на 2–3% выше, чем по вкладам). Однако чтобы сформировать качественный портфель, может потребоваться достаточно крупная сумма, особенно это касается наиболее доходных еврооблигаций, и обширные знания предмета. Неправильно сформированный портфель может привести к серьезным убыткам, которые, как и в случае с ДУ, не возмещаются АСВ.

«Если подытожить сказанное, на сегодняшний день доходность по альтернативным инструментам можно назвать соизмеримой с доходностью по вкладам. Однако, в отличие от вложений в ценные бумаги и ДУ, вклады остаются безрисковым инструментом приумножения средств (в пределах страховой суммы)», – говорит банкир.

Металл надежнее

Максим Болышев, заместитель директора департамента банковского ПО RS-Bank,

R-Style Softlab, напоминает, что на банковском рынке представлен сервис открытия счетов для операций с драгоценными металлами. «Это одна из наиболее надежных форм хранения капитала. Вложения в драгоценные металлы не только защищают инвестора в периоды нестабильности, но и позволяют значительно приумножить капитал. Клиент не покупает металл (золото, серебро, платину или палладий) физически, а вносит на счет деньги, которые конвертируются в граммы драгоценного металла по курсу банка на день покупки. Доход при таких операциях получается за счет роста стоимости драгоценного металла. В качестве плюсов можно отметить отсутствие НДС, отсутствие дополнительных расходов, нет рисков повреждения металлов, мгновенная покупка и управление», – говорит господин Болышев (подробнее об инвестициях в драгоценные металлы читайте материал на этой же странице).

Еще один инструмент, по его мнению, – паевые фонды, позволяющие купить паи, где средства пайщика и средства других пайщиков коллективно инвестируются в активы фонда. «Вы можете продать паи в любое время и получить прибыль в случае, если на момент продажи стоимость паев выше, чем была при их покупке. Это более рискованный способ вложения, который характеризуется и существенно большей доходностью. Похожим вариантом можно назвать и доверительное управление – фактически тут клиент может выбрать брокера, которому придется доверить управление вашим капиталом, он будет решать, куда и как инвестировать ваши средства и средства других таких же клиентов», – рассказывает господин Болышев.

В последнее время набирает популярность открытие в банке инвестиционного счета (вложение денег в предоставленные банком стратегии и передача управления специалистам банка). «Некоторые банки предоставляют своим клиентам возможность самостоятельно принимать решение о том, какие акции приобретать, когда и по какому курсу, отслеживать динамику изменения курсов. И тут уже необходимо будет самостоятельно выбирать объекты инвестиций (компании), оценивать риски своих вложений и своевременно принимать решения о продаже. Данный вид характерен возможностью получения большого дохода, но при этом сопряжен и с рисками, особенно для людей, не являющихся специалистами в этой области», – говорит господин Болышев.

В 2015 году государство, наконец, обратило внимание на частных инвесторов и попыталось сделать инвестиции на фондовом рынке более привлекательными для граждан. Были введены в оборот так называемые индивидуальные инвестиционные счета, использование которых позволит получать ряд налоговых льгот: налоговый вычет с суммы внесенных средств на такой счет или освободить весь доход, полученный от инвестиций по истечении трехлетнего периода. «Однако максимальный взнос на инвестиционный счет ограничен суммой 400 тыс. рублей в год. В развитых странах именно инвестиции на фондовом рынке являются базовым инструментом, в силу высокой ликвидности и относительно высокой доходности. Минусы также очевидны: никто сумму вклада гарантировать не собирается», – отмечает господин Зиятдинов.

Разбор кейсов «Роль медиа в формировании представлений населения о рисках»

Кейс БЗ–01. Освещение в СМИ рисков торговли на розничном валютном рынке Форекс

Предметная область

Международный валютный рынок Forex (сокращение от Foreigm Exchange) существует с 1971 года, с момента, когда президент США Ричард Никсон объявил об отказе от золотого стандарта. Таким образом была ликвидирована возможность свободно конвертировать доллар в золото.

С тех пор и появился Forex – рынок межбанковского обмена валюты по свободным ценам. На этом рынке торгуют центральные и коммерческие банки, пенсионные фонды, страховые компании, брокеры и другие финансовые институты. Они обменивают разные валюты для своих нужд и берут определенную комиссию за обмен. Объем одного контракта с поставкой валюты на второй рабочий день обычно составляет не менее 5 миллионов долларов. Цена конвертации – от 60 до 300 долларов, а стоимость торгового терминала – до 6 тысяч долларов в месяц. Мелким спекулянтам на этом рынке делать нечего.

Розничный рынок Форекс, предназначенный для обычных граждан и знакомый россиянам с конца 1990-х годов, представляет собой нечто совсем иное. На этом рынке можно торговать небольшими суммами (от 200 долларов), используя «кредитное плечо». То есть форекс-брокер дает клиенту возможность совершать сделки с контрактами, которые по стоимости превышают сумму средств, располагаемых клиентом (если у клиента 100 долларов, а ему дали возможность торговать контрактами на 10 тысяч долларов, это означает, что ему дали «плечо» 1:100). По сути, брокер как бы дает взаймы клиенту-трейдеру, хотя юридически кредитованием это не является. Если сделка удачная, благодаря «плечу» трейдер увеличивает выигрыш. Но если сделка проигрышная, то потери тоже растут, и клиент теряет все деньги, которые внес. В этом и заключается главный риск розничного форекса.

На этом рынке одни участники получают прибыль за счет потерь других. Как правило, клиенты торгуют друг с другом, а их деньги не выходят за рамки фирмы-брокера.

Аналогичный рынок есть и в других странах. По данным SEC – Комиссии по ценным бумагам США – потери клиентов форекс-дилеров составляют в среднем 70 процентов вложенных средств. Это больше, чем у посетителей казино. По российским форекс-дилерам таких данных нет (по экспертным оценкам – до 99 процентов от суммы вложений).

Другая системная проблема – признаваемость котировок. Розничный форекс – внебиржевой рынок. Поэтому, в принципе, котировки, которые клиент видит в предоставленной ему торговой системе, вполне могут быть «нарисованы» самим форекс-брокером и не иметь к реальному рынку никакого отношения. Крупные компании так не поступают, поскольку не хотят портить репутацию. Но и им выставлять выгодные котировки никто не мешает.

Развитие событий

В середине 1990-х годов на рынке появились форекс-дилеры, которые со временем стали наиболее крупными в России, и на сегодняшний день на них приходится основной объем рынка. Первой вышла на рынок «TeleTrade», открывшаяся в 1995 г. в Москве. В 1997 г. во Владивостоке образовался «ForexClub», а в конце 1998 г. в Казани открылась фирма «Альпари». Можно сказать, что эти компании задают тон на рынке.

С течением времени рынок заполонили мелкие компании, которые применяли откровенно мошеннические схемы (совершение операций от имени клиента, «рисование» котировок, генерирование «технических сбоев» в момент фикса-

ции прибыли клиентом). Такие действия стали портить репутацию всего рынка и тем самым мешать крупным компаниям. В 2003 году компании большой тройки создали некоммерческую организацию КРОУФР (Комиссия по регулированию отношений участников финансовых рынков). У трейдеров появилась возможность пожаловаться на работу брокера. К 2010 г. форекс-дилеров стало еще больше, и лидерам рынка захотелось стать регулируемой отраслью. Была образована новая организация – Центр регулирования внебиржевых финансовых инструментов и технологий (ЦРФИН). Кроме того, большая тройка стала искать способы наладить диалог с каким-либо государственным органом, который бы взялся регулировать Форекс. Параллельно компании стали продвигать принятие закона о регулировании этой отрасли.

Ведущие форекс-дилеры не нашли понимания у тогдашнего регулятора – Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) и ее председателя Владимира Миловидова. Впрочем, слова одного из учредителей «Альпари» после безрезультатного разговора с главой ФСФР оказались пророческими: «Миловидов не будет мегарегулятором – я это чувствую». 1 сентября 2013 г. ФСФР упразднили, встроив ее в структуру Банка России.

29 декабря 2014 г. был принят закон о регулировании рынка Forex в России[1]. Фактически был принят тот вариант, который продвигали сами же крупные форекс-брокеры. В соответствии с законом вводилось обязательное членство в единственной саморегулируемой организации (ЦРФИН).

Примечательно, что розничный форекс начали вводить у себя вполне респектабельные инвесткомпании (например, Финам, БКС). Дело в том, что эта деятельность приносит весьма ощутимый доход, зачастую превышающий доход от инвестиционной деятельности.

Однако отношение ЦБ к рынку Форекс оказалось не лучше. В частности, в декабре 2015 г. первый зампред Банка России Сергей Швецов сравнил рынок Форекс с казино и заявил, что регулятор не намерен его поддерживать, т. к. он «не приносит россиянам никакой пользы»[2].

В марте 2017 года организация ЦРФИН прекратила свое существование, а на ее месте появилась Национальная ассоциация форекс-дилеров (НАФД).

По данным исследования НАФИ, только половина россиян знают, что такое Форекс, при этом 30% респондентов считают, что на нем можно заработать, а 34% затруднились ответить на вопрос о выгодах[3].

В таких условиях СМИ отводится важная роль предоставления достоверной информации о Форексе и рисках, связанных с этой сферой. Ниже рассмотрены публикации за период 2013–2016 гг.

Работа средств массовой информации

Целевая аудитория рассмотренных публикаций – обычные граждане, интересующиеся валютными курсами, Форексом и возможностями дополнительного заработка.

Цели и задачи СМИ:

- В материалах, посвященных Форексу, ***предупреждать о рисках***, которые сопутствуют торговле, о высокой вероятности финансовых потерь для клиентов.
- Рассказывать читателям, которые решат торговать на Форексе, *как устроен этот рынок*.
- Рассказывать об изменениях *законодательства* в отрасли и объяснять, к каким последствиям ведет то или иное нововведение.
- Публиковать *сообщения об откровенно мошеннических действиях* в данной сфере.

1 Федеральный закон от 29.12.2014 N 460-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» / «Российская газета», федеральный выпуск. – № 6571 (299) от 31.12. 2014. // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172869/

2 «Швецов не видит пользы в форекс и сравнивает его с казино» / Агентство экономической информации «Прайм», 2.12.2015. – http://1prime.ru/finance/20151202/822203186.html

3 https://nafi.ru/analytics/chto-takoe-foreks-i-mozhno-li-na-nem-zarabotat/

На что важно обращать внимание журналисту:

- Ни в коем случае **не путать** международный валютный рынок Forex, на котором торгуют крупные банки и компании, и розничный Форекс.
- **Не путать** Форекс с биржевой торговлей. Биржа – торговая площадка, которая зарабатывает на комиссии. Чем больше заключается сделок, тем лучше для биржи. Финансовый результат участников торгов ей безразличен. Форекс-дилеры зарабатывают на проигрыше клиентов. Они настаивают на внебиржевом характере этого рынка.
- Валютные спекуляции (как торговля на форексе, так и покупка наличной валюты или торговля на биржевом валютном рынке) **не являются** инвестированием. Термины «инвестиции», «инвестиционная привлекательность», «инвестиционная ловушка» и т. п. к этой сфере деятельности не применимы.

Особенности освещения рынка Форекс в российских СМИ:

- В большинстве материалов по теме Форекс *не сообщается о рисках*[4], сопутствующих торговле на рынке Форекс. Более того, делается акцент на том, что это легкий и надежный способ заработать. В качестве примера такого *«антикейса»* можно привести информационную кампанию ООО «Телетрейд Групп»[5]: в ряде региональных СМИ были опубликованы интервью с генеральным директором компании, презентующем услуги отрасли.
- Более информативными становятся *комментарии читателей* к статьям по Форексу, в которых люди рассказывают о своем опыте работы на валютном рынке и (или) отношении к нему[6].
- В *новостной ленте* по запросу «форекс» находятся в основном валютные котировки, часто – с комментариями от представителей форекс-дилеров, что лишает читателей возможности объективно оценить риски валютных спекуляций[7].
- *Статьи-предупреждения*, в которых содержится информация о рисках Форекса[8].
- Аналитические материалы, разъясняющие, как устроен этот рынок, чего опасаться и что можно изменить[9].
- Публикации в узкоспециализированных *профильных СМИ* (например, на http://fortrader.org/) ориентированы уже на действующих трейдеров и содержат информацию, полезную для них (новости, аналитика, экономический календарь, котировки). В *социальной сети трейдеров* (http://forex.osobye.ru) наблюдается аналогичный подход.

Способы донесения информации:

- Публикация информации о Форексе *в новостной ленте*. Это является одним из основных каналов донесения информации о Форексе до потребителя, поскольку курсы валют постоянно меняются и инфоповоды для написания материалов на эту тему появляются ежедневно.

---

4 «Если зададитесь целью заработать миллион, то обязательно сможете!» / Труд, 26.07.2013. – http://www.trud.ru/article/26-07-2013/1297428_na_forekse_ne_nado_torgovat_samomu_mozhno_nanjat_trejdera.html

5 «Директор форекс-дилера Андрей Рыбин рассказал, почему популярны инструменты форекс» / ТРК «Терра», 21.07.2016. – http://www.trkterra.ru/news/direktor-foreks-dilera-andrey-rybin-rasskazal-pochemu-populyarny-instrumenty-foreks/21072016

6 «Как начать работать на форекс» / Клерк.ру, 28.07.2016. – http://www.klerk.ru/analytics/obzor/447605/

7 «У пары EUR/USD есть потенциал для продолжения «бычьего» хода» / «Финмаркет», 28.07.2016. – http://www.finmarket.ru/analytics/4333920
«Сможет ли ослабление доллара оживить нефтяной рынок?» / «Вести. Финанс» 29.07.2016. – http://www.vestifinance.ru/articles/73448

8 «Как форекс-дилеры соблюдают ограничения на рекламу в России» / «Ведомости», 13.01.2016. – http://www.vedomosti.ru/finance/articles/2016/01/14/623936-kak-foreks-dileri-soblyudayut-ogranicheniya-reklamu-rossii
«Одного из крупнейших форекс-дилеров заподозрили в обмане тысяч клиентов» / РБК, 17.06.2016. – http://www.rbc.ru/business/17/06/2016/5763a0059a79470e583cf807

9 «Ставка по-крупному: Рынок Forex в России попытаются избавить от мошенников» / Lenta.ru, Финансы.23.05.2014.–https://lenta.ru/articles/2014/05/23/forex/

- *Форумы трейдеров* и комментарии читателей к публикациям.
- *Региональные СМИ.* Публикации в региональных масс-медиа представляются очень важными: в небольших городах сосредоточена основная масса аудитории, обладающей низким уровнем финансовой грамотности. Эти люди легко становятся жертвами мошенников и недобросовестных компаний (в том числе форекс-дилеров).

Выводы

В настоящее время СМИ не уделяют должного внимания объективному освещению рынка Форекс, не рассказывают потребителям финансовых услуг об опасностях валютной торговли. Возможно, широкую огласку истории разорившихся трейдеров не получили из-за того, что форекс-дилеры напрямую не обманывают потребителей: их клиенты потеряли деньги по своей вине. При этом возможности совершить ошибку (благодаря кредитному «плечу») у клиентов существенно расширены. Люди не могут предугадать движение валюты и совершить правильные действия с выбранной валютной парой (вовремя продать или купить ее).

По данным НАФИ, 14% людей хотели бы попробовать торговать на Форекс. Можно предположить, что число трейдеров будет расти.

По словам зампредседателя правления ЦРФИН Евгения Машарова[10], интерес к Форексу проявляют самые различные социальные группы: предприниматели, офисные служащие, менеджеры, безработные, студенты, домохозяйки и другие категории.

В этом контексте СМИ могут:

- предупреждать в публикациях о рисках торговли на Форекс,
- анализировать знания и отношение аудитории к бирже Форекс, в том числе используя голосование онлайн. Данные опроса позволят создать картину восприятия валютного рынка потребителями.
- Проводить интервью с регулятором рынка, чиновниками, независимыми экспертами.
- Организовывать «горячую линию», где на вопросы читателей отвечают представители обществ по защите прав потребителей, чиновники, финансисты, форекс-дилеры.
- Новости Форекса можно сопровождать врезом – предупреждением о финансовых рисках данного инструмента.

Под-кейс БЗ–01. Бинарные опционы и их риски

Сопутствующим форексу рынком является сфера бинарных опционов.

Предметная область

Изначально это совершенно безупречный финансовый инструмент. Этим термином обозначается контракт, который в зависимости от выполнения оговоренных условий либо приносит его владельцу фиксированную прибыль, либо не приносит ничего.

Например, ими торгуют на Чикагской бирже опционов (Chicago Board Options Exchange). Эта площадка – дочка товарной биржи (Chicago Mercantile Exchange). Торговцы с помощью контрактов снижают риски колебаний цен на мясо, масло, рогатый скот и т. п.

Однако в российских условиях торговля бинарными опционами трансформировалась в такой же вариант электронного казино, как и Форекс. Зачастую предоставляют эти услуги те же самые форекс-дилеры.

Суть сводится к ставке на рост или падение того или иного актива (цены на нефть, металл или какой-либо валюты). Клиент вносит деньги на счет брокера и начинает игру. Если он угадывает движение котировки, он получает свои деньги плюс 60–80 процентов премии, если же его предположение окажется неверным – теряет все. Таким образом, чисто математически клиент в перспективе проигрывает брокеру.

10 «Форекс: страшно далек он от народа» / Banki.ru, 10.06.2015. – http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=8052045

Освещение в прессе

Среди множества публикаций, которые, по сути, являются рекламой бинарных опционов, есть и статьи, рассказывающие об опасности этой деятельности.

Так, в марте журнал «Financial One» опубликовал историю[11] о том, как 60-летний канадец застрелился после того, как потерял все свои сбережения, вложившись в бинарные опционы. Отец четырех детей связался с брокером, который убедил его перевести компании все сбережения, а также деньги, взятые в кредит на покупку дома и развитие своего бизнеса. В результате канадец потерял около 150 тысяч долларов.

Не всегда на рынке присутствуют настолько откровенные мошенники, как в этой истории.

Есть способ сделать рынок прозрачным и дистанцироваться от мошеннических схем. Этого можно добиться, введя обязательную регистрацию сделок с бинарными опционами на бирже.

https://lenta.ru/articles/2017/04/02/binar/
http://www.hib.ru/2014/05/kommentiruu-statiu-o-forexe-zapretah-i-deputatah.html

Кейс БЗ–02. Освещение в СМИ рисков, связанных с получением займов в микрофинансовых организациях (МФО)

Предметная область

Займы микрофинансовых организаций (МФО) выдаются по ускоренной и упрощенной схеме. Поэтому у потенциального заемщика не требуют тех документов, которые обычно просят предоставить в банках. Соответственно, проверка клиента на платежеспособность проходит быстрее и проще (до какой степени проще, в разных МФО решают по-разному). Эта скоропалительность в выдаче кредита имеет побочный эффект – большую долю просроченной задолженности и, как следствие, высокие процентные ставки.

Как следует из данных Центрального банка («Обзор ключевых показателей микрофинансовых организаций» ЦБ за 2015 год[12]), основными потребителями услуг МФО остаются физлица (84% заемщиков). По итогам I квартала 2016 года вырос объем задолженности по процентам микрозаймов: до 19,4 млрд руб. (с 17 млрд руб. в I квартале 2015 года). Наиболее популярный продукт – микрозаем «до зарплаты» на срок до одного месяца и сумма до 30 тыс. руб. Объем этих микрокредитов вырос на 45,6% и достиг 62,8 млрд руб.

Относительно МФО есть две основные позиции:

1. Микрозаймы – «токсичный» продукт, а значит, его надо убрать с рынка, запретив выдавать займы по чрезмерно высоким ставкам (сейчас ставки в официально зарегистрированных в ЦБ МФО достигают 800 процентов годовых). Такую позицию, в частности, занимает Международная конфедерация обществ потребителей.
2. Микрозаймы – вполне нормальный продукт, если им правильно пользоваться: не брать займы на длительный срок, прибегать к ним только в случае острой необходимости, а не как к потребительскому кредиту в банке (позиция Банка России и НАУМИРа).

Клиентами микрофинансовых организаций, как правило, становятся люди с низким уровнем финансовой грамотности. По данным опроса интернет-портала Zaim.com[13], большая часть заемщиков не умеет определять наиболее выгодную ставку по займу. Более 18% заемщиков МФО, принявших участие в опросе, ставят свою подпись, не прочитав договор займа. Около 23% респондентов подписывают договор сразу после про-

11 «С наилучшими пожеланиями»: как сервис бинарных опционов довел канадца до самоубийства» / «Financial One», 03.03.2017. – http://fomag.ru/news/-s-nailuchshimi-pozhelaniyami-kak-servis-binarnykh-optsionov-dovel-kanadtsa-do-samoubiystva/

12 «Обзор ключевых показателей микрофинансовых организаций» / ЦБ: Информационно-аналитические материалы. – 2015. – №4. http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_mfo_110516.pdf

13 «Стеснительные заемщики» / «Коммерсантъ», 15.03.2016. – http://www.kommersant.ru/doc/2937618

чтения, даже если какие-то моменты остаются для них невыясненными.

Низкий уровень финансовой грамотности потребителей, активное развитие микрокредитования, увеличивающийся объем просрочки предполагают необходимость активной работы СМИ по информированию заемщиков МФО о потенциальных рисках. Были рассмотрены публикации за период 2015–2016 гг.

Работа средств массовой информации

Целевая аудитория рассматриваемых публикаций – обычные заемщики, потребители финансовых услуг.

Цели и задачи СМИ:

- Повышение уровня знаний потенциальных заемщиков о процентных ставках.
- Информирование потребителей об особенностях микрозаймов и их отличиях от банковских кредитов.
- Обучение целевой аудитории, как правильно пользоваться микрозаймами, в каких случаях их можно брать, а в каких нельзя.
- Информирование о законодательстве, защищающем заемщиков (в том числе разъяснение положений закона о банкротстве физических лиц).

Материалы, освещающие деятельность МФО, могут быть написаны в разных жанрах:

- *Материалы-предупреждения* – статьи, рассказывающие о рисках микрокредитов. Они появляются как в региональных[14], так и в федеральных СМИ.[15]
- *Комментарии/интервью представителей регулятора* рынка (Центробанка).[16]
- *Ответы экспертов* на вопросы читателей о микрокредитах.[17]
- *Статьи из серии «испытано на себе»* – журналист выступает в качестве тайного покупателя – клиента МФО[18].
- *Истории реальных заемщиков* (они могут стать уроком для действующих и потенциальных клиентов МФО)[19].

В качестве примеров наиболее удачных и интересных материалов о микрозаймах можно привести публикации в газете «Коммерсантъ». В одной из статей автор сравнил ставки, применяемые в современных МФО, с процентами, которые брала старуха-ростовщица, героиня «Преступления и наказания» Ф. М. Достоевского[20]. Это сравнение стало излюбленным приемом экспертов.

Также стоит отметить использование интересных *заголовков*[21], применение *инфографики*, которая помогает быстро и наглядно вычленить и сопоставить данные[22] (см. диаграммы 1 и 2).

Федеральные СМИ используют комментарии экспертов, чиновников, представителей регулятора, самих МФО. Региональные издания, ориентированные на массового читателя, помимо комментариев экспертов, часто используют такой формат, как «горячие линии» с регулятором, рубрику «Вопрос-ответ».

Важно для пишущих о МФО:

- Объяснить, как работают процентные ставки, подробно расписать, сколько заемщик в результате будет должен, взяв такую-то сумму по такой-то став-

---

14 «Микрофинансовая организация обманывала клиентов» / Радио «Мария» (Киров), 25.07.2016. – http://mariafm.ru/news/mikrofinansovaya-organizaciya-nazhivalas-na-klientah-38874

15 «Что должен кредитор» / «Российская газета», 07.06.2016. – https://rg.ru/2016/06/07/verhovnyj-sud-obiasnil-kakoj-procent-po-zajmu-grabitelskij.html

«Мошеннические кредиты: как заемщики и кредиторы обманывают друг друга» / РИА «Новости», 27.06.2016. – http://ria.ru/economy/20160627/1453258845.html

16 «Жалобы потребителей финуслуг стали для Центробанка подарком» / «Известия», 27.06.2016. – http://izvestia.ru/news/619529

17 «Как распознать легальную МФО»/ «Аргументы и Факты», 17.03.2016. – http://www.aif.ru/money/company/kak_raspoznat_legalnuyu_mikrofinansovuyu_organizaciyu_mfo

18 «Микрозаем – мега долг? «АиФ» узнал, как даются «легкие кредиты» / 18.07.2016. – http://www.aif.ru/money/mymoney/mikrozayom_-_mega_dolg_aif_uznal_kak_dayutsya_lyogkie_kredity

19 «Есть ли жизнь после кредита» / «Российская газета», 17.02.2016. – https://rg.ru/2016/02/17/reg-urfo/neposilnoe-dolgovoe-bremia.html

20 «Роспотребнадзор проверит микрофинансовые организации» / «Коммерсантъ», 27.06.2016. – http://www.kommersant.ru/doc/3024270

21 «Физлицом не вышли» / «Коммерсантъ», 13.05.2016. – http://www.kommersant.ru/doc/2984545

22 «Стеснительные заемщики» / «Коммерсантъ», 15.03.2016. —http://www.kommersant.ru/doc/2937618

Диаграмма 1. Результаты опроса заемщиков микрофинансовых компаний.

КТО РЕГУЛЯТОР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МФО (%)?

Диаграмма 2. Результаты опроса заемщиков микрофинансовых компаний.

КАКОЙ ЗАЕМ ВЫГОДНЕЕ ДЛЯ ЗАЕМЩИКА: ЗАЕМ А С ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКОЙ 1% В ДЕНЬ ИЛИ ЗАЕМ Б С ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКОЙ 70% ГОДОВЫХ (%)?

ке. Чем подробнее расписаны условия и механизм займов, тем полезнее материал.

- Четко провести грань между займами МФО и банковскими кредитами, объяснить, чем они отличаются (помимо размера ставки).
- Подробно объяснять, как заемщик может защитить себя в случае возникновения проблем с выплатой, куда обратиться за помощью, юридической защитой.
- Объяснить, как работает закон о банкротстве физических лиц – расписать, кто и как может им воспользоваться (рассказать о недостатках).
- Объяснить разницу между официально зарегистрированными МФО и незаконными конторами по выдаче микрозаймов. Официальный статус кредитора не означает, что у заемщика не возникнет проблем, но от этого может зависеть поведение кредитора в случае просрочки или дефолта. Заемщик может применять разную тактику защиты в зависимости от правового статуса кредитора.

В СМИ, к сожалению, встречаются примеры *недобросовестного подхода* к освещению проблемы микрокредитования, когда в статьях говорится исключительно о преимуществах обращения в МФО и умалчивается об имеющихся рисках[23].

23 «Быстроденьги»: как 2 млн россиян за 5 минут получают займы» / «Биржевой лидер», 18.07.2016. – http://www.profi-forex.org/biznes/entry1008295736.html

Выводы

Цель публикаций, связанных с финансовой грамотностью, – рассказать людям, которые потенциально могут попасть в сложную ситуацию из-за взятого займа, об опасностях, которые их подстерегают. Соответственно, материалы должны ориентироваться прежде всего на обычных граждан. Вне зависимости от того, какую позицию займет в отношении МФО регулятор, законодатели и правительство, обычный гражданин должен понимать, что такое микрозаем, какие вопросы стоит задавать тому, кто рекламирует займы в течение получаса, где «нужен только паспорт».

В МФО обращаются самые бедные, финансово неграмотные и незащищенные люди. Поэтому материалы, разъясняющие риски МФО, полезно выпускать с сопутствующими статьями о том, как контролировать расходы, а также сопровождать информацией о благотворительных фондах и организациях.

Учитывая высокую прибыльность микрофинансовой деятельности, бизнес МФО, вероятнее всего, будет наращивать обороты. По информации Центрального банка, в I квартале 2016 г. в МФО было заключено на 50% больше договоров, чем за аналогичный период 2015 г. (4,3 млн)[24]. По данным агентства «Эксперта РА», «портфель микрозаймов продолжает демонстрировать рост, а возможность развивать бизнес даже в период сложной экономической ситуации привлекает на этот рынок множество предпринимателей, общее количество компаний по итогам 2015 года – более 3,5 тыс.»[25].

Соответственно, клиентская база МФО будет расти. Это значит, что проблема закредитованных заемщиков не исчезнет, а возможно, со временем станет еще более острой.

В связи с этим СМИ рекомендуется:

- Обращать внимание регулирующих органов на проблему безответственного кредитования МФО.
- Ориентироваться на целевую аудиторию МФО, если позволяет направленность издания. Аудитория МФО, у которой есть риск стать должниками, – это люди со средним и низким уровнем доходов. Едва ли в массовом порядке они читают федеральные деловые издания. Возникает вопрос: как донести до этих людей необходимую информацию о рисках? Возможно, эффективными здесь окажутся **региональные печатные СМИ**, распространяемые бесплатно.

Кейс БЗ–03. Освещение в СМИ рисков, связанных с банковскими вкладами

Предметная область

В настоящее время в России действует Закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»[26], принятый в конце 2003 года. С того времени все вклады в банках являются застрахованными, однако размер возмещения при наступлении страхового случая ограничен. Это означает, что в случае банкротства кредитной организации вкладчикам вернут деньги в сумме, не превышающей 1,4 млн рублей. В соответствии с законом функции по страхованию вкладов осуществляет Агентство по страхованию вкладов (АСВ).

В целом вклады являются одним из наиболее надежных финансовых продуктов. Тем не менее рассказывать людям о вкладах и рисках, связанных с ними, а также о правах вкладчиков надо.

В теме банковских вкладов есть следующие проблемы:

Недостаточная информированность населения о системе страхования вкладов (ССВ). По данным Фонда «Обществен-

24 Обзор ключевых показателей микрофинансовых организаций» / ЦБ: Информационно-аналитические материалы. – 2016. – №1. – http://www.cbr.ru/finmarkets/files/supervision/review_mfo_270616.pdf

25 «Рынок микрофинансирования по итогам 2015 года: жертвуя выдачей» / RAEX «Эксперт Ра», 2016. – http://raexpert.ru/researches/mfo/itog_2015/

26 Федеральный закон от 23.12.2003 N 177-ФЗ) «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2003. №52. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45769/

ное мнение» на апрель 2016 года[27], более трети россиян не знают о существовании системы страхования вкладов, причем даже среди вкладчиков количество таких людей составляет 27%. О точном размере страхового возмещения осведомлены 25% респондентов, среди вкладчиков таковых 39%.

Предложения по изменению системы страхования вкладов. Страхование вкладов повысило доверие к банковской системе, но в то же время породило неразборчивость вкладчиков в отношении банков. Зачастую люди просто выбирают банки с наибольшими процентными ставками, не заботясь об их надежности. Это вызывает недовольство крупных кредитных организаций, страховые взносы которых значительны, а риски минимальны. Получается, что они фактически оплачивают риски недобросовестных банков.

Одним из активных поборников идеи изменения ССВ является глава Сбербанка Герман Греф. В частности, он предлагал ограничить число страховых выплат по вкладам на одного человека[28]. Предполагается, что в этом случае вкладчики будут более осмотрительны.

Однако опросы показывают, что внесение подобных изменений в Закон «О страховании вкладов физических лиц в банках РФ» может плохо сказаться на доверии к банковской системе. Согласно опросу, проведенному порталом Клерк.ру, почти половина граждан считают, что ничего в ССВ изменять не нужно[29].

Это значит, что изменение системы страхования вкладов может привести к оттоку вкладов[30].

Отзывы лицензий. Центральный банк России продолжает отзывать лицензии у банков: за 2014 год было отозвано 86 лицензий, в 2015 – 93, в 2016 – 95[31]. Одним из самых резонансных стал отзыв лицензии у ОАО «Мастер-банк» в 2013 г.: банк входил в рейтинги самых надежных банков. Так же широко обсуждалась утрата капитала банком «Пересвет», аффилированным с Русской православной церковью и занимавшим 41-е место в банковской системе России по размеру активов.

Работа средств массовой информации

Были рассмотрены публикации за период 2002–2016 гг.

Цели и задачи СМИ:

- Рассказывать вкладчикам, *что такое система страхования вкладов*, как она работает, на какие банки распространяется, как получить возмещение в случае банкротства кредитной организации.
- Рассказывать о нарушении *прав вкладчиков* банками, способах защиты и предупреждения проблем.
- Объяснять, что такое процентная ставка, капитализация процентов, в чем разница между простым и сложным процентом, что такое кэш-бэк и как правильно выбрать банковский вклад.[32]

Как отмечалось выше, периодически появляются предложения изменить систему страхования вкладов. СМИ публикуют информацию об этих предложениях, находящую отклик в профессиональном сообществе[33]. Нередко при выборе банка потребители обращают внимание только на размер процентной ставки по вкла-

27 «О системе страхования вкладов. Что известно россиянам о системе страхования вкладов? И верят ли они в нее?» / «ФОМ-сообщество», 27.04.2016. – http://fom.ru/Ekonomika/12621

28 «Греф предложил ограничить число страховых выплат по вкладам в одни руки» / Banki.ru, 14.05.2015. – http://www.banki.ru/news/lenta/?id=7992762

29 «Пользователи Клерк.Ру выступили против реформирования системы страхования вкладов» / Клерк.Ру, 6.07.2015. – http://www.klerk.ru/bank/news/423818/

30 https://nafi.ru/analytics/rynok-roznichnykh-vkladov-v-2016-godu-tormozhenie-posle-rosta/

31 ЦБ в 2015 году ускорил чистку банков ради борьбы с оттоком капитала / РИА «Новости», 25.12.2015. – https://ria.ru/ny2016_resume/20151225/1348793494.html, http://ria.ru/ny2016_esume/20151225/1348793494.html

32 «Успеть до Нового года. Как сохранить сбережения в условиях кризиса» / Аргумены и Факты», 30.12.2014. – http://www.aif.ru/money/mymoney/1418361

33 «Агентство страхования крахов» / «Коммерсантъ», 11.12.2015. – http://www.kommersant.ru/doc/2874124. «Глава АСВ: увеличение страхования вкладов свыше 1,4 млн руб. не обсуждается» / ТАСС, 07.06.2016. – http://tass.ru/ekonomika/3344708

дам, никак не учитывая надежность банка. Система страхования вкладов снижает риски клиентов, компенсируя их потери (до 1,4 млн рублей). Однако были случаи, когда даже застрахованные вклады не спасали. Бывало, что в потерявших лицензию банках не находили базу вкладчиков. Публикации на эту тему косвенно предупреждают о том, что при открытии вклада следует внимательно относиться к выбору банка.[34]

Обычно отзыву лицензии у банка предшествуют ограничения, которые накладывает на его работу Центробанк, или иная негативная информация (например, о том, что у банка появились сбои в обслуживании клиентов). Публикация подобных сведений в СМИ очень важна, поскольку служит предупреждением вкладчикам о том, что нельзя нести деньги в этот банк. А тем, у кого открыт депозит, стоит задуматься о досрочном закрытии вклада. При освещении проблем, возникших у банка, СМИ необходимо особенно тщательно проверять информацию, поскольку такие публикации могут привести к «набегу вкладчиков» или спровоцировать конфликт, как это произошло в случае с «Альфа-банком» и редакцией газеты «Коммерсантъ».

Выводы

Информирование общества о работе системы страхования вкладов влияет на представления о рисках размещения вкладов и доверие к банкам. По данным «Левада-Центра» за 2002 год, 31% респондентов открывали вклады в Сбербанке несмотря на то, что реальные процентные ставки по депозитам там были отрицательными. В других – только 4%[35]. В 2015 году, по данным НАФИ, госбанки уступили лидерство по динамике привлечения средств вкладчиков крупным частным банкам. На изменение поведения потребителей в том числе повлияли сообщения в СМИ.

По данным исследования АСВ и Фонда «Общественное мнение» (проект «Банки в антикризисе»), сейчас у 63% людей нет вкладов в банке, 40% считают банковские вклады ненадежными. Как отмечалось выше, более трети россиян ничего не знают о системе страхования вкладов.

---

34 «Серийные» вкладчики пострадали по «Максимуму» / «Коммерсант», 10.12.2015. – http://www.kommersant.ru/doc/2873440

35 http://www.levada.ru/2002/10/22/23-oktyabrya-2002-goda/

Учебные материалы для интерактивного занятия «Разбор кейсов «Роль медиа в формировании представлений населения о рисках»

Основные вопросы для разбора кейсов

Общая тема кейсов на данном занятии – **влияние СМИ на представление населения о финансовых рисках**. В ходе разбора кейсов изучаются примеры влияния СМИ на представления населения о степени риска/выгоды тех или иных финансовых решений с точки зрения (не) соответствия вероятности того или иного риска. Представления о рисках целесообразно обсуждать на основе **личных** представлений слушателей.

Вопросы к обсуждению со слушателями:

1. Каков, по вашему мнению, «общий вектор» освещения в СМИ рассматриваемых финансовых инструментов, с точки зрения степени риска? Например, Форекс в СМИ подается в большей мере как выгодный и относительно безопасный или как весьма рискованный? Займы в микрофинансовых организациях – как удобные или как «грабительские»? Страхование банковских вкладов – как правильная мера, повышающая доверие к банкам (благодаря существованию Агентства по страхованию вкладов), или как фактор, способствующий безответственности вкладчиков (может быть, граждане стали неразборчивы в выборе банков и тем самым поощряют ненадежные кредитные организации)?
2. Насколько этот вектор освещения соответствует вашим собственным представлениям о возможном риске из числа рассматриваемых?
3. Насколько на ваши представления о риске повлияла информация в СМИ? А информация из других источников (например, из социальных сетей)? Реклама?
4. Какие способы (источники, отдельные темы, жанры публикаций и т. п.) освещения рассматриваемых проблем в СМИ были наиболее сильными, с точки зрения формирования правильных (или, наоборот, неверных) представлений аудитории об этих рисках?
5. Какие факторы заставляют обычных граждан – потребителей финансовых услуг – пренебрегать предупреждениями о высоком риске (обещание сверхдоходов, недооценка собственной «квалификации» пользователя финансовых сервисов, недостаточное информирование, слабость аргументов, предупреждений и т. п.)? Должны ли СМИ сознательно и целенаправленно вести работу по устранению этих факторов и как именно они могут это делать?
6. Должны ли СМИ контролировать размещаемую в них рекламу финансовых услуг на предмет того, чтобы эта реклама не способствовала формированию неверных представлений о степени риска той или иной услуги?
7. Какие еще вы можете привести примеры того, что у обычных граждан – потребителей финансовых услуг – благодаря СМИ сформировались неверные представления о рисках (например, финансовые пирамиды)?
8. Оказывают ли СМИ влияние на действия регулирующих органов, стимулируя эти органы к совершенствованию контроля за финансовой отраслью с целью минимизации рассматриваемых рисков?
9. Какие другие способы формирования полноценных представлений о рисках данных финансовых инструментов (Форекс, МФО, вклады) вы могли бы предложить для СМИ?

Самостоятельная работа «Редакционное задание»

Характеристики самостоятельной работы

Цель: Формирование способности выбирать актуальные темы, проблемы для публикаций, владеть методами сбора информации, ее проверки и анализа; способности в рамках отведенного бюджета времени создавать материалы для массмедиа в определенных жанрах, форматах с использованием различных знаковых систем (вербальной, фото-, аудио-, видео-, графической) в зависимости от типа СМИ для размещения на различных мультимедийных платформах; способности решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности; способности использовать современные методы редакторской работы; способности к самоорганизации и самообразованию.

Задачи

- Научить готовить рабочий план (концепцию) материала для публикации.
- Опробовать сбор и анализ информации из открытых источников, от потребителей и экспертов (в т. ч. видеосъемка, аудиозапись) в соответствии с правилами и особенностями, излагаемыми по ходу курса.
- Развить практический навык подготовки логически непротиворечивого и стилистически корректного текста публикации (либо сюжета для телевидения или радио).

Результаты освоения

- Владеть навыком разработки плана (концепции) аналитической либо информационно-аналитической публикации по теме финансовой грамотности.
- Владеть навыками работы с открытыми информационными источниками по теме финансовой грамотности.
- Владеть навыком проводить очные интервью по теме финансовой грамотности.
- Владеть навыком выделения из поступающей информации основных тезисов по теме финансовой грамотности.
- Уметь подготовить логически непротиворечивый и стилистически корректный материал по теме финансовой грамотности.
- Уметь подобрать и понятным образом представить графическую информацию (для текстов материалов, предназначенных для печатных и интернет-СМИ).

Стратегия обучения

Тема для публикации («про что») задается при выдаче «редакционного задания», при этом отличие между заданиями для слушателей блоков А и Б состоит в принципиально различной жанрово-аудиторной ориентации публикации:

- Слушатели блока А должны подготовить аналитическую публикацию для профессиональных (деловых или финансовых) средств массовой информации.
- Слушатели блока Б должны подготовить информационно-аналитическую публикацию для средств массовой информации высшего учебного заведения.
- При этом исполнитель задания остается свободным в интерпретации темы, своих суждениях и оценках.
- Работа включает разработку плана материала, сбор информации по открытым источникам, использование корпоративных аналитических материалов и информации экспертов, написание материала, подготовку графической иллюстративной информации.
- Если в вузе действует телестудия (в случае выбранного для апробации вуза это именно так), для подготовки телевизионного сюжета слушатели могут быть объединены в группы по 2–3 чел.

- В рамках подготовки материала слушатели будут приглашены в одно или несколько финансовых учреждений в соответствии с их собственным выбором на основе концепции материала для встречи с представителями указанной организации и использования полученной от них устной информации; включение проведения очного интервью в состав подготовки материала является обязательным.

Процедура оценки

Тип оценки	Вес
Качество результирующего материала (по решению преподавателя-модератора)	100%

Методические рекомендации для проведения самостоятельной работы «Редакционное задание»

Подготовка материалов для делового издания требует следования определенной технологии. Студентам можно порекомендовать применение различных приемов для написания текстов, предназначенных для широкой аудитории.

Для привлечения внимания массовой аудитории можно начинать текст с *зарисовки* (setting) – сценки, сюжета, введения в ситуацию, *яркой цитаты, впечатляющей цифры*.

Достаточно эффективным приемом является использование *кольцевой структуры текста*, хорошо известной будущим журналистам.

Необходимо ознакомить студентов с основными этапами работы над статьей.

1. Определение цели написания статьи и ее темы. Для этого необходимо провести предварительный анализ. Оценить перспективность темы по следующим ключевым параметрам: информационный повод; акторы события; мониторинг темы в российских (глобальных) СМИ и глобальных сетях; фокус-группы, оценка возможных последствий и реакции аудитории.

При определении перспективности темы следует обращать внимание на такие факторы, как значимость, масштабность, своевременность, реальность, редкостность («Деловая журналистика», с. 58).

2. Сбор информации (определение источников и работа с ними). Известно, что любая статья строится на основе фактов. Источники информации: различные документы (нормативные акты, финансовые отчеты, аналитические записки и доклады и др.), эксперты, ньюсмейкеры.

Следует обратить внимание студентов на два основных типа источников информации: по доступности (открытые и закрытые) и по происхождению (первичные и вторичные).

Примерами открытых источников, которые дают до 80% необходимой информации, могут служить официальные сайты, реестры юридических лиц, опубликованные официальные отчеты компаний и т. д. Полученные данные можно открыто использовать в своих статьях. Другое дело – закрытые источники (документы, предназначенные для служебного пользования или составляющие коммерческую тайну, персональные данные, сведения, полученные в приватной беседе и т. д.), требующие специфического подхода к их опубликованию.

- Работа с различными поисковыми системами в Интернете.
- Работа с нормативно-правовыми актами.
- Получение данных о юридических лицах, содержащихся в электронной выписке из ЕГРЮЛ.
- Поиск информации о физических лицах: например, поиск контактной и адресной информации о физических лицах по телефонным справочникам компаний, о бизнесе и деловых интересах – по корпоративной отчетности, различные реестры в базе данных, представленной в Интернете. Использование персональных данных, опубликованных в соответствии с рядом нормативных актов (об обязательном ежегодном декларировании имущества и доходов). При этом журналисту необходимо соблюдать нормы законов «О персональных данных» и «О средствах массовой информации»).

- Мониторинг сайтов различных ведомств (от частных компаний до государственных структур). Работа с открытыми статистическими данными.
- Обращение и аналитика маркетинговых исследований специализированных фирм.
- Знание основ права и работы с документами судов различных инстанций в случае необходимости.
- Обращение к аналитическим обзорам финансовых аналитиков.
- Получение информации по официальным запросам в различные инстанции.
- Подготовка к организации проведению интервью.

3. Организация и систематизация собранной информации. Здесь можно говорить о различных методах и принципах хранения полученной информации: определение первостепенности информации; сортирование папок и файлов по тематическому или проблемному принципу; по персоналиям; датам и т. д.

Следует также дать несколько рекомендаций по применению практических приемов работы над журналистским текстом финансово-экономической направленности:

1. Сбалансированное использование терминологии. Понятность терминов для целевой аудитории и необходимость пояснения (объяснения) в случае использования специальной терминологии для широкой аудитории.
2. Изложение фактов и определение возможности высказывания мнения журналиста.
3. Использование классических правил для проверки достоверности информации. Например, правило опроса всех участников события/сторон конфликта; правило «двух источников».
4. Обращение и использование максимального количества информированных источников для подтверждения информации.
5. Отсылки к источникам информации.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СЛОВАРЬ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

** Термины, включенные в данный словарь, выделены курсивом.*

Аварийный комиссар

Аварийный комиссар – физическое или юридическое лиц, являющееся уполномоченным экспертом *страховой компании*. Аварийный комиссар устанавливает характер, причины, величину убытков в результате аварии и нанесения ущерба застрахованным грузам и транспортным средствам.

По итогам своей работы аварийный комиссар составляет аварийный сертификат, в котором изложены его оценки. Как правило, при *автострахования* страховые компании указывают в *страховом полисе*, к какому аварийному комиссару страхователь должен обращаться при наступлении страхового случая. При страховании водных судов в качестве аварийного комиссара обычно выступают агенты общества Ллойда.

Автобанки

Специализированные кредитные учреждения, которые занимаются выдачей *кредитов на покупку автомобиля*. Как правило, такие учреждения создают финансовые подразделения крупнейших мировых автоконценов (BMW, Pegeot, Volvo, Toyota, Nissan и др.) для стимулирования роста продаж своей продукции.

Автокредитование

Один из видов розничного кредитования, заключающийся в выдаче *кредитов на покупку автомобиля*. В рамках этого вида кредитования выдаются ссуды на приобретение автомобилей, мотоциклов, автоприцепов, катеров, яхт и иных транспортных средств.

Как правило, такой кредит выдается при условии наличия у *заемщика первоначального взноса* не менее 10 % от суммы покупки. Обычно при автокредитовании предметом *залога* становится приобретаемое транспортное средство. Исключительно на автокредитовании специализируются так называемые *автобанки*.

Автосалон

Торговое предприятие, занимающееся продажей автомобилей и автомобильный аксессуаров. Традиционно в крупных и средних автосалонах работают представители *банков* или *кредитных брокеров*, занимающиеся оформлением *кредитов на приобретение автомобиля*.

Автострахование

Страхование автомобильного транспорта и мототранспорта, водителей и пассажиров автомобилей и мотоциклов. В рамках этого вида страхования чаще всего страхуют:

- автомобиль от ущерба, аварий или угона;
- гражданскую ответственность водителя на случай ДТП, в результате которого нанесен ущерб имуществу, жизни или здоровью третьих лиц;
- водителя и пассажиров на случай ущерба здоровью, телесных повреждений или смерти в результате ДТП и т. д.

Автострахование во всем мире является одним из наиболее популярных видов страхования. В России получили широкое распространение следующие формы автострахования: *ОСАГО* – обязательное страхование автогражданской ответственности, *ДСАГО* – добровольное страхование автогражданской ответственно, и *КАСКО*. При получении *автокредита*, как правило, автострахование является обязательным условием. В этом случае *выгодоприобретателем* по *страховому договору* становится *банк*, выдавший кредит.

Агентство коллекторское

Специализированная организация, которая профессионально занимается взысканием просроченных долгов, в том числе – по кредитам. Обычно при систематическом нарушении *заемщиком* условий *кредитного договора*, *банк* переда-

ет право на взыскание долга коллектору. Как правило, систематическим нарушением могут считаться три и более просрочки по *кредитным платежам* в год.

Коллекторы имеют право взыскать с должника сумму долга, проценты по ней и штрафы только в объемах, предусмотренных кредитным договором, или пойти на соглашение с должником и уменьшить сумму выплаты.

Передача долга коллекторам фиксируется в *кредитной истории* заемщика. Регулирование коллекторов осуществляет Федеральная служба судебных приставов.

Агентство недвижимости (риэлторское агентство, риэлторская компания)

Компания, занимающаяся *риэлторской деятельностью* – подбором *объектов недвижимости* и оформлением сделок купли-продажи недвижимости для физических и юридических лиц. Универсальные агентства занимаются всеми видам недвижимости (квартиры, жилые дома, дачи, гаражи, офисные, производственные и складские помещения). Некоторые агентства недвижимости специализируются исключительно на жилье.

Агентство может взять на себя и дополнительные функции, например, подбор вариантов *страхования недвижимости* или *ипотечного кредита*.

Агентство оценочное (оценщик)

Компания, осуществляющая независимую *оценку объекта недвижимости* – обязательное условие *ипотечного кредитования* или кредитования под *залог*.

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК)

Открытое акционерное общество, созданное в 1997 году для организации и развития федеральной системы ипотечного кредитования. АИЖК на 100% принадлежит государству.

Чтобы сделать *ипотеку* доступной населению всех регионов России, государство выделяет средства, за счет которых АИЖК выкупает у *банков* закладные по *кредитам*. Таким образом, банки получают средства на выдачу новых займов. Агентство выкупает закладные только в том случае, если кредиты соответствуют определенным требованиям, которые касаются минимального размера первоначального взноса, величины процентных ставок и срока погашения кредита. Эти требования являются стандартами АИЖК.

Аккредитив

Аккредитив – именной документ, адресованный банком-эмитентом своему отделению или другому банку, в котором содержится распоряжение о выплате денег предъявителю аккредитива. Если вы предъявитель аккредитива, распоряжение отдается от вашего имени и за ваш счет. Выплата производится в пределах обозначенной суммы по представлении предъявителем аккредитива в *банк* документов в соответствии с условиями, указанными в тексте аккредитива.

Аккредитив считается одной из самых безопасных форм расчетов и очень часто используется при проведении сделок с недвижимостью или крупных покупок. Продавец гарантированно получает оплату в указанный срок при выполнении всех условий аккредитива. Покупателю гарантируется, что оплата будет произведена только после предоставления в банк документов, свидетельствующих об исполнении продавцом своих обязательств.

Активация карты

Активация карты – это снятие банком технической блокировки с *банковской пластиковой карты*. Без активации использование карты невозможно. Обычно активация карты производится по звонку клиента в банк или через корпоративный сайт банка.

Амортизация кредита

Постепенное уменьшение задолженности заемщика за счет регулярных выплат основного долга и процентов. Традиционно используются две системы платежей по кредита (амортизации кредита) – *аннуитетная* и *дифференцированная*. *График платежей* закрепляется в *кредитном договоре* между кредитором и *заемщиком*.

Андеррайтинг

Андеррайтинг – это оценка вероятности погашения *кредита*. По результатам проведения андеррайтинга потенциального *заемщика банк* принимает положительное решение или отказывает в предоставлении кредита. В ходе андеррайтинга оценивается способность заемщика вернуть кредит (уровень доходов); готовность погасить его (анализ *кредитной истории*); достаточность закладываемого имущества для обеспечения кредита.

После проведения андеррайтинга банк может вынести компромиссное решение: например, предоставить меньшую сумму кредита, чем была запрошена, или выдать кредит на другой срок. Кроме того, банк может предложить заемщику предоставить дополнительное обеспечение кредита в виде *поручительства* или дополнительного *залога*.

Анкета-заявление на получение кредита

Заявление клиента на выдачу *кредита*, поданное в *банк* и включающее в себя информацию о потенциальном *заемщике*. На основании этого документа, предоставленных заемщиком сведений и документов банк проводит *андеррайтинг* заемщика и принимает решение о предоставлении кредита. Как правило, анкета-заявление на получение кредита от физического лица включает в себя данные паспорта, сведения о месте жительства и о месте постоянной регистрации, о работе и получаемом доходе, о составе семьи и данные о находящемся в собственности заемщика имуществе – жилье, транспорте и т. п.

Аннуитетный платеж

Аннуитетный платеж – это ежемесячный платеж в счет возврата *кредита*. При такой системе платежей в течение всего периода действия *кредитного договора* в соответствии с *графиком платежей* заемщик ежемесячно перечисляет *банку* одну и ту же сумму. Чтобы сумма была одинаковой, график аннуитетных платежей составляется особым образом. Сначала большую часть ежемесячного платежа составляют *проценты по кредиту*, но чем дальше, тем большая доля уплаченных сумм зачитывается в счет погашения *основного долга*.

Сумма аннуитетного платежа вычисляется по следующей формуле:

$$A = \frac{Sp}{1 - (1 + p)^{-n}}$$

A – сумма аннуитета;
S – сумма кредита;
p – процентная ставка за период, в долях;
n – количество периодов.

На российском рынке кредитования применяется также *дифференцированная система платежей*.

Банк (кредитное учреждение, кредитно-финансовое учреждение)

Финансовая компания, частная или государственная, которая профессионально занимается оказанием банковских услуг, в числе которых – *кредитование* бизнеса и населения, осуществление банковских переводов, прием денег на *депозиты*, инвестиционные услуги, сдача в аренду *банковских сейфов*, обмен валют и т. д.

Банки могут быть универсальными (осуществлять все виды операций), розничными (работать только с населением), ипотечными (специализироваться на предоставлении *ипотечных кредитов*) т. п. Деятельность банков регулируется государственным органом – *Центральным банком Российской Федерации*. Банки работают на основании лицензий, выдаваемых Центробанком. Большинство банков в России являются членами профессиональных банковских ассоциаций – Ассоциации российских банков (АРБ) и/или Ассоциации региональных банков России (АРБР).

Банк России

См. *Центробанк*.

Банковская карта (пластиковая карта)

Банковская карта – пластиковая карта, обеспечивающая клиенту *банка* возможность дистанционно оперировать своим счетом. При помощи банковской карты вы можете пользоваться *банкоматом* для получения или внесения наличных

на счет или просмотра информации о счете, осуществлять платежи через интернет, проводить *транзакции* – операции по оплате товаров и услуг в любых торговых, сервисных, финансовых учреждениях, оснащенных *ПОС-терминалами*.

Существуют два основных типа банковских карт – дебетовые (для операций с собственными средствами клиента) и кредитные (для операций с кредитными средствами, полученными клиентом). Часто по кредитным картам устанавливается *льготный период*, в течение которого вы не платите проценты за пользование кредитом. По банковским картам также может быть установлен *овердрафт*.

Наибольшее распространение в мире получили карты международных платежных систем VISA, Mastercard, Maestro, American Express, Diners Club.

Банковская комиссия

Сумма, которую *банк* взимает с клиента за совершение определенных операций – например, за выдачу кредита, за осуществление банковского перевода, за обмен валюты и т. д.

В случае с кредитами некоторые банки устанавливают комиссии за рассмотрение *кредита*, комиссию за выдачу кредита, комиссию за открытие ссудного счета, комиссию за ведение (обслуживание) ссудного счета. Комиссию за *досрочное погашение кредита*. Как правило, комиссии устанавливаются в виде процентов от суммы той операции, за которую взимается комиссия (например, 0,5 % комиссии за выдачу кредита при выдаче кредита в сумме 100 тысяч рублей будет составлять 500 рублей) или в виде фиксированной оплаты (например, 3 тысячи рублей за досрочное погашение кредита).

В последнее время банки повсеместно отменяют комиссии, переходя к концепции бесплатного сопровождения банковских услуг.

Банковская ячейка

Персональный сейф в *банке*, который вы берете в аренду для хранения денег, драгоценностей, документов, ценных бумаг. Сейфы могут арендовать как физические, так и юридические лица. При проведении ипотечной сделки сейф обычно арендуется для расчетов в наличной форме. Деньги в ячейку закладывает покупатель – *заемщик* (собственные и кредитные) до подписания договора купли – продажи, а продавец изымает после государственной регистрации прав нового собственника и залогодержателя. В этом случае условия доступа к ячейке регулируются специальным договором между всеми участниками сделки.

Банкомат

Аппарат для выдачи наличных денег по пластиковой карте. Распространены также банкоматы с функцией cash-in – для пополнения счета внесением наличных. Кроме того, при помощи банкомата можно получить информацию по вашему счету.

Банкомат оборудован защитой от взлома, оснащен процессором, дисплеем, клавиатурой и ридером (устройством ввода карты). Для идентификации пользователя карточка помещается в ридер и с клавиатуры вводится персональный идентификационный номер (*ПИН-код*), после чего банкомат проводит сеанс авторизации и выполняет задаваемые ему команды (выдать наличные, принять наличные, выдать чек, показать информацию по счету). Работа банкоматов в России организуется в соответствии с положением Центробанка РФ от 9 апреля 1998 года № 23-П «О порядке эмиссии кредитными организациями банковских карт и осуществления расчетов по операциям, совершаемым с их использованием».

Бизнес-план

Документ, который описывает реализацию нового или развитие уже существующего коммерческого предприятия. Обычно бизнес-план включает описание целей и задач проекта, смету расходов, *технико-экономическое обоснование*, план реализации продукции, показатели, которые предполагается достичь, характеристику рынка и т. д. Иногда отдельными разделами бизнес-плана становятся инвестиционный меморандум (документ, адресованный потенциальным инвесторам предприятия), показа-

тели движения наличности (cash flows) и отчет об ожидаемых прибылях и убытках (profit and loss accounts). Бизнес-план, составленный для холдинга или некоей группы компаний, называется также корпорационным планом (corporate plan).

Часто при решении вопроса о выделении кредита *банки* затребуют от потенциального *заемщика* бизнес-план. Также бизнес-план необходим при организации *венчурного финансирования*. Для предприятий малого бизнеса составлением бизнес-планов часто занимаются консалтинговые компании или *кредитные брокеры*.

Брокер кредитный

Организация или физическое лицо, выступающее посредником между вами и *банком* при получении *кредита*. Задача брокера – подобрать оптимальную программу кредитования в соответствии с возможностями и целями заемщика, упростить и ускорить процесс получения кредита. В качестве дополнительных услуг брокер может подобрать объект недвижимости, на приобретение которого выдается кредит, помочь оформить сделку купли – продажи и оформить *государственную регистрацию прав на жилье*.

Бюро кредитных историй (БКИ)

Специальные компании, которые занимаются ведением и хранением *кредитных историй*. Работают на основании закона о кредитных историях. Всю информацию об имеющихся кредитных историях БКИ передают в *Центральный каталог кредитных историй (ЦККИ)* при *Центробанке* РФ. Деятельность и лицензирование БКИ осуществляет *Федеральная служба по финансовым рынкам РФ*.

Валюта кредита

Валюта, в которой предоставляется *кредит*. Соответственно, *заемщик* вносит платежи по кредиту (погашение *основного долга* и внесение *процентов*) в этой же валюте. Традиционно на российском рынке кредиты физическим лицам выдаются в рублях, долларах или евро. Однако отдельные *банки* практикуют также выдачу кредитов в швейцарских франках, японских иенах и норвежских кронах.

Венчур (венчурное финансирование)

Форма некредитного финансирования небольших рискованных предприятий крупными фирмами, специализирующимися на инвестициях (например, *венчурный фонд*) либо заинтересованных в инновационных разработках в той или иной сфере (например, крупные автоконцерны открывают венчурное финансирование малым компаниям, занимающимся автостроительными технологиями).

Обычно венчурное финансирование открывается за счет того, что финансирующая компания приобретает крупный (контрольный или блокирующий) пакет акций финансируемой компании. В венчурных фондах, деятельность которых отличается высокой прибыльностью, но и высокой рискованностью, традиционно участвуют крупные инвесторы – *банки*, инвестфонды, пенсионные фонды и т. п. Плюсы венчура – отсутствие процентов и необходимости возвращать денежные средства, минусы – обычно контроль над финансируемым предприятием переходит к венчурному фонду.

Венчурный фонд

Финансовая компания, специализирующаяся на *венчурном финансировании*. Как правило, участниками или создателями венчурных компаний становятся крупные инвесторы – *банки*, инвестфонды, пенсионные фонды и т. п. Деятельность венчурных компаний считается максимально рискованной на финансовом рынке, однако отличается высоким уровнем потенциальной прибыльности.

Вкладчик

Юридическое или физическое лицо, открывшее в банке *депозит* на основании *депозитного договора* и получающее доход по нему в виде *процентов по депозиту*.

Вторичный рынок жилья

Рынок жилья, право собственности на которое уже *зарегистрировано в уполномоченном регистрирующем органе*. Чем длиннее цепочка предыдущих собственников жилья, тем выше риск воз-

никновения судебных споров, связанных с нарушением их прав в результате перепродажи. Такие риски защищаются путем *страхования титула сделки*.

На вторичном рынке обращается значительно больше квартир, чем на первичном. Основные преимущества покупки на вторичном рынке – возможность увидеть и оценить объект, в отличие от несуществующей пока квартиры в строящемся доме, а также возможность въехать в квартиру сразу после ее покупки.

Выгодоприобретатель

Выгодоприобретатель – лицо, которому *страховая компания* выплачивает *страховое возмещение* при наступлении *страхового случая*. Например, по условиям страхового договора, который заключается при оформлении *ипотечного кредита*, выгодоприобретателем является *банк*.

Государственная регистрация прав на недвижимое имущество и сделок с ним

Юридический акт признания и подтверждения государством возникновения ограничения (обременения), перехода или прекращения прав на недвижимое имущество в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации. Любые сделки с землей и другим недвижимым имуществом (отчуждение, *ипотека*, долгосрочная аренда, принятие наследства и пр.) подлежат государственной регистрации. Государственная регистрация является единственным доказательством существования зарегистрированного права. Зарегистрированное право на недвижимое имущество может быть оспорено только в судебном порядке.

График платежей по кредиту (погашения кредита)

График, по которому вы обязуетесь вносить платежи (часть *основного долга* и *проценты*) по *кредиту*. Традиционно такие платежи являются ежемесячными. При этом вы можете вносить платежи досрочно. График платежей по кредиту является частью или приложением к *кредитному договору*.

Дата предоставления кредита

День, в который сумма *кредита* выдана *заемщику* наличными или зачислена на его банковский счет.

Депозит (вклад)

Депозит (от англ. deposit) – денежные средства клиентов в *банках* в форме вкладов. В зависимости от условий *депозитного договора*, банковские депозиты подразделяют на депозиты до востребования (клиент может забрать их в любой момент) и срочные депозиты (клиент может забрать их по истечении срока депозитного договора или досрочно, но с отказом от *процентов по депозиту*).

На депозиты до востребования деньги вносятся или изымаются как частями, так и полностью без ограничений. На срочные депозиты деньги вносятся обычно либо единовременно, либо они могут пополняться определенными суммами. По срочным депозитам обычно выплачивается значительно больший процент, чем по депозитам до востребования.

Срочные депозиты подразделяются на депозиты с предварительным уведомлением об изъятии средств, когда клиент в заранее оговоренные сроки должен подать заявление на изъятие, и на собственно срочные депозиты (со сроком хранения: до 30 дней; от 31 до 90 дней; от 91 до 180 дней; от 181 дня до 1 года; от 1 года до 3 лет; свыше 3 лет и т. д.).

В мировой практике существуют также безотзывные депозиты, по которым клиент вообще не может изъять свои денежные средства до окончания срока действия депозитного договора. По таким депозитам обычно выплачивается максимальный процент. На российском рынке возможность принятия системы безотзывных депозитов пока дискутируется.

Дефолт

Дефолт – неспособность юридического или физического лица производить своевременные процентные и основные выплаты по долговым обязательствам или неспособность выполнять условия договора о выпуске облигационного займа.

Дефолт *заемщика* – это неспособность заемщика (юридического или физичес-

кого лица) выполнять платежные обязательства по *кредиту*. За дефолтом следует обращение взыскания на предмет залога или имущество заемщика, осуществляемое по соглашению сторон, либо по решению суда. Истцом в суде выступает кредитор.

Дефолт банка – это невыполнение банком своих финансовых обязательств перед вкладчиками, клиентами и кредиторами.

Дефолт эмитента – это невыполнение банком или компанией, выпустившими ценные бумаги (акции, облигации или бонды) своих обязательств перед инвесторами по части выплаты дивидендов, купонного дохода и т. п.

Дифференцированный платеж

Дифференцированный платеж – это ежемесячный платеж в счет возврата *кредита*. При такой системе платежей в течение всего периода действия *кредитного договора* в соответствии с *графиком платежей* вы ежемесячно перечисляете *банку* одинаковую часть *основного долга* и начисленные за этот период *проценты по кредиту*. Так как сумма основного долга в результате ежемесячно уменьшается, проценты становятся меньше и каждый последующий платеж меньше предыдущего.

На российском рынке кредитования чаще применяется *аннуитетная система платежей*.

Добровольное медицинское страхование (ДМС)

Форма организации страхования на случай потери здоровья, предоставляющая гражданам возможность полной или частичной компенсации расходов на медицинское обслуживание, и потери трудового дохода во время болезни, в дополнение к системе государственного здравоохранения или обязательного медицинского страхования.

ДМС регулируется специальным федеральным законом №1499–1 от 28.06.91 г. «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации». Этот же закон регулирует и обязательное медицинское страхование (ОМС). В соответствии со статьей 1 закона ДМС осуществляется на основе программ ДМС и обеспечивает гражданам получение дополнительных медицинских услуг сверх установленных программами ОМС. На основании практики осуществления ДМС это необходимо понимать следующим образом: если медицинское учреждение оказывает гражданину медицинскую услугу в системе ОМС (например, консультация терапевта), оно не вправе за эту же услугу одновременно получить деньги по линии ДМС и наоборот.

Договор купли – продажи

Двусторонний договор, согласно которому одна сторона (продавец) обязуется передать имущество в собственность другой стороне (покупателю), а тот обязуется принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму. Например, приобретая квартиру, вы заключаете договор купли-продажи с ее продавцом.

В ипотечной сделке договор купли-продажи наряду с *кредитным договором* является основным документом. Обычно его оформлением занимаются *профессиональные риэлторы*.

Договор депозитный

Депозитный договор – это соглашение между кредитной организацией (кредитором) и клиентом, в соответствии с которым *банк* принимает на свой счет *депозит* клиента в размере и на условиях, предусмотренных этим договором, и выплатить клиенту проценты по депозиту, регулирующий отношения между клиентом и банком.

Договор кредитный (договор кредитования, договор ссудный)

Кредитный договор – это соглашение между кредитной организацией (кредитором) и заемщиком, в соответствии с которым кредитор обязуется предоставить денежные средства (кредит) в размере и на условиях, предусмотренных этим договором, а *заемщик* обязуется возвратить такую же денежную сумму и уплатить *проценты* за пользование кредитными средствами. Таким образом, если кли-

ент берет кредит, *кредитный договор – это основной документ*, регулирующий отношения между клиентом и банком. Обязательной частью или приложением к кредитному договору является *график платежей по кредиту*. В случае с ипотекой используется также термин «ипотечный договор».

Договор купли – продажи

Двусторонний договор, согласно которому одна сторона (продавец) обязуется передать имущество в собственность другой стороне (покупателю), а тот обязуется принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму.

Договор лизинга

Договор, определяющий содержание и условия *лизинговой сделки*. Заключается между лизингодателем и лизингополучателем. Договор лизинга определяет размер лизинговой ставки. Часть или приложением договора является график внесения лизинговых платежей.

Договор страховой (договор страхования)

Страховой договор – соглашение между *страхователем* и *страховщиком* о той или иной страховой сделке. Страховой договор определяет объект страхования, *страховую стоимость*, размер и график внесения *страховой премии*, а также, что является *страховым случаем* (например, пожар, кража, болезнь). Страховой договор сопровождается оформлением *страхового полиса*.

Досрочное погашение кредита

Добровольное погашение остатка задолженности по *кредиту* с опережением *графика платежей по кредиту*, предусмотренного *кредитным договором*. Досрочное погашение бывает частичным и полным. Чтобы внести платеж по кредиту досрочно, вам необходимо заранее обратиться в *банк* с письменным заявлением, где указывается сумма, которая вносится досрочно, и дата ее внесения.

После осуществления частичного досрочного погашения вы вправе потребовать уменьшения суммы *аннуитетного платежа* или срока погашения кредита. Периодичность досрочного погашения по кредитному договору не ограничена, но осуществлять его возможно не чаще одного раза в месяц. Банк вправе лимитировать размер суммы, которая вносится досрочно (например, не менее 10 тысяч рублей), а также взять *комиссию за досрочное погашение*.

Доход заемщика

Размер денежных средств, периодически поступающих в собственность *заемщика*. Учитывается *банком* при проведении *андеррайтинга* потенциальных заемщиков с целью определения их кредитоспособности. В зависимости от размера дохода банк может принять положительное решение о выдаче *кредита*, отказать в выдаче кредита или предложить заемщику кредит на меньшую сумму или на других условиях.

В качестве дохода заемщика могут учитываться заработная плата, пенсия, дивиденды от ценных бумаг, плата за сдачу в наем квартиры, гаража, дачи, автомобиля, отчисления по авторским правам. В случае с заработной платой доход должен быть подтвержден *справкой по форме 2-НДФЛ* или *справкой о доходе в свободной форме*.

ДСАГО (добровольное страхование автогражданской ответственности)

Один из видов *автострахования*. ДСАГО – это добровольное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств за причинение вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц. ДСАГО является дополнением к *ОСАГО* на тот случай, если размер ущерба превысит максимально допустимый размер компенсации по ОСАГО. В этом случае сумма такого превышения покрывается из страховых выплат по полису ДСАГО. Срок действия *договора* ДСАГО совпадает со сроком действия договора ОСАГО.

Ежемесячный платеж

Сумма, которую *заемщик* обязан каждый месяц вносить в *банк* по *графику платежей по кредиту* в счет погашения

кредита. Ежемесячный платеж может вноситься наличными в кассу, наличными через *банкомат*, денежным переводом, перечислением со счета на счет, зачислением на ссудный счет. Традиционно в России используются две системы погашения кредитов – *аннуитетная система платежей* и *дифференцированная система платежей*.

Заем

См. *Кредит*.

Заемщик

Физическое или юридическое лицо, которому *банк* предоставляет в пользование денежные средства на основании *кредитного договора*. Заемщик обязан погасить *кредит* и начисленные по нему *проценты* в срок и с периодичностью, которые указаны в кредитном договоре. Как правило, платежи по кредиту осуществляются по *аннуитетной* или *дифференцированной* системам.

Банк осуществляет проверку потенциальных заемщиков при помощи систем *андеррайтинга*. Банк вправе потребовать от заемщика предоставить *поручителей* или *залог* по кредиту.

В случае, когда один кредит выдается нескольким заемщикам (например, ипотечный кредит оформляется на семью), они называются созаемщиками. Также созаемщики могут быть привлечены к получению кредита, если по оценке банка доходы заемщика недостаточны для обеспечения его кредитоспособности. В этом случае доходы созаемщика учитываются при расчете суммы кредита. Как правило, созаемщиком выступает супруг (супруга) или член семьи заемщика.

Созаемщик несет солидарную ответственность по возврату займа. При солидарной ответственности в случае просрочки платежей по кредиту банк предъявляет претензии одновременно и к заемщику, и к созаемщику.

Закладная

Закладная – именная ценная бумага, удостоверяющая право залога на имущество, обремененное кредитом. Первоначальному залогодержателю закладную выдает орган, осуществляющий *государственную регистрацию ипотеки*.

Залог

Имущество или другие ценности, которые обеспечивают исполнение обязательств, принятых на себя должником – *заемщиком*. Если он не исполнил свои обязательства, кредитор имеет право обратить взыскание на предмет залога и удовлетворить свое требование за счет средств, вырученных от продажи заложенного имущества. В отношении имущества, ставшего объектом залога, употребляется термин «предмет залога».

Традиционно предметами залога в банках могут быть *объекты недвижимости*, банковские *депозиты*, ценные бумаги, драгоценности и драгоценные металлы, предметы искусства и антиквартиат, транспортные средства, авторские права. В качестве залога по *ипотечному кредиту* могут выступать как приобретаемое жилье, так и уже имеющаяся в собственности должника недвижимость, а также права требования на имущество.

Лицо, которое передает свою собственность в залог – является *залогодателем*. Лицо, которое принимает собственность своего заемщика в залог, является *залогодержателем*.

Залогодатель

Физическое или юридическое лицо, которое передает в залог какое-либо имущество, принадлежащее ему на праве собственности, для обеспечения исполнения денежного обязательства по *кредитному договору*. То есть если вы берете *кредит* под залог своей квартиры, то вы и являетесь залогодателем. Залогодателем по *ипотечному кредиту* могут быть заемщик или созаемщики, в чью собственность оформляется приобретаемое жилье.

Залогодержатель

Юридическое лицо, которое принимает от *заемщика* в залог какое-либо имущество в обеспечение исполнения денежного обязательства по *кредитному договору*. Право залогодержателя на по-

лучение исполнения по денежному обязательству, обеспеченному *ипотекой*, удостоверяет закладная.

Если заемщик не исполняет свои обязательства перед залогодержателем, то последний имеет право возместить понесенные убытки за счет выручки от продажи заложенного имущества. Залогодержатель имеет также право получить удовлетворение из *страхового возмещения* за утрату или повреждение заложенного имущества независимо от того, в чью пользу оно застраховано, если только утрата или повреждение не произошли по причинам, за которые отвечает залогодержатель. Залогодержателем по ипотечному кредиту может выступать *банк*, *АИЖК*, а также другие организации, выкупившие кредит у банка – первичного кредитора.

Заявка на получение кредита

Заявление клиента на выдачу *кредита.* Обычно оформляется в виде *анкеты-заявления*. Существует также *форма электронных заявок*.

Инвестиционное кредитование

Разновидность кредитования, при котором *кредит* целево направляется на реализацию нового коммерческого проекта, модернизацию производства, строительства и т. п. Инвестиционные кредиты могут быть как разовыми, так и предоставляться в виде *кредитной линии*. Обычно при инвестиционном кредитовании *банки* требуют от *заемщика* предоставить *бизнес-план* и *технико-экономическое обоснование* проекта, а также финансовую отчетность заемщика за два последних года

Индекс LIBOR

См. *Ставка LIBOR*.

Индекс MosPrime

См. *Ставка MosPrime*.

Ипотека (ипотечный кредит)

Ипотека – это разновидность *кредита*, обеспеченного в качестве предмета *залога* каким-либо *объектом недвижимости*. Как правило, в качестве такого объекта выступает недвижимость, которая приобретается на средства самого кредита. Ипотечный кредит может быть предоставлен как наличными деньгами, так и безналичным перечислением денег на счет *заемщика* или перечислением денег на счет продавца недвижимости. Кроме того, термином «ипотека» обозначается самый механизм залога недвижимости на основании ипотечного договора. Этим же термином обозначают и *рынок ипотечного кредитования* в целом.

Ипотечная сделка

Сделка по приобретению *объекта недвижимости* за счет *ипотечного кредита*.

Ипотечный договор

См. *Договор кредитный*.

КАСКО

Популярный вид *автострахования*. Добровольное страхование автомобиля от ущерба или утраты автомобиля (например, ущерб от ДТП, повреждение, угон и т. п.). КАСКО является видом имущественного страхования и не включает в себя страхование пассажиров и перевозимого имущества (грузов) или ответственности перед третьими лицами и т. д.

В российской страховой практике есть понятие «полного КАСКО» (клиент страхует автомобиль от всех возможных видов ущерба) и «неполного КАСКО» (клиент страхует автомобиль только от некоторых видов ущерба, например, только от угона). КАСКО, как правило, является обязательным условием при *кредитовании на покупку автомобиля*.

Коллектор

Специализированная организация или уполномоченное лицо, занимающееся взысканием просроченных долгов. Как правило, при неоднократном нарушении *заемщиком* условий *кредитного договора*, *банк* передает право на взыскание долга коллектору. Обычно коллекторы работают в формате специализированных коллекторских агентств. Кроме того, в составе самих банков могут создаваться собственные коллекторские службы.

Кредит

Кредит (ссуда, заем) – деньги, которые *кредитор* дает *заемщику* на определенное время и на определенных условиях. Выдача кредитов является одним из основных направлений в деятельности *банков*. Платой за пользование кредита являются *проценты по кредиту*. Условия кредита обычно оговариваются в *кредитном договоре*.

Кредиты бывают двух основных типов – розничные и корпоративные.

Виды розничных кредитов: потребительский кредит (кредит наличными, кредит на неотложные нужды), кредит на образование, кредит на отдых, кредитная карта, кредит на покупку автомобиля, *ипотечный кредит*.

Виды корпоративных кредитов: кредит на развитие бизнеса, кредит на пополнение оборотных средств, банковская гарантия, овердрафт, кредитная линия.

Существуют также такие формы кредитных заимствования, как лизинг и факторинг.

Кроме того, термином «Кредит» обозначается регистрация (в системе бухгалтерского учета с двойной записью) получения услуг, оказанных компании. Это делается при помощи внесения записи, которая фиксирует общую сумму полученных компанией товаров и услуг и имя поставщика товаров или услуг. Кредитная запись в системе учета с двойной записью компании представляет либо уменьшение активов компании, либо увеличение ее обязательств (дебет-кредит). В активных счетах, предназначенных для учета движения хозяйственных средств, в кредит записывается уменьшение средств; в пассивных счетах, предназначенных для учета источников средств, в кредите отражают начальное сальдо и его увеличение. В активном счете дебет больше кредита или равен ему, в пассивном – кредит больше дебета или равен ему.

Кредит наличными

См. *Кредит потребительский*.

Кредит на неотложные нужды

См. *Кредит потребительский*.

Кредит на образование

См. *Кредит потребительский*.

Кредит на отдых

См. *Кредит потребительский*.

Кредит на покупку автомобиля

Кредит на покупку автомобиля – специализированный *кредит* на приобретение транспортного средства. В рамках этого вида кредитования выдаются кредиты на приобретение автомобилей, мотоциклов, автоприцепов, катеров, яхт и иных транспортных средств. Как правило, такой кредит выдается при условии наличия у *заемщика первоначального взноса* не менее 10% от суммы покупки. Обычно при автокредитовании предметом *залога* становится приобретаемое транспортное средство.

Частым условием автокредитования является наличие таких видов страховки, как *ОСАГО* и *КАСКО*.

Существуют специальные кредитные учреждения, специализирующиеся исключительно на выдаче кредитов на покупку автомобиля, – так называемые автобанки. Обычно это финансовые подразделения крупных мировых автоконцернов (BMW, Pegeot, Volvo, Toyota, Nissan и другие), которые таким образом стимулируют рост продаж своей продукции.

Кредитная история

Информация о том, брали ли вы в *банках* кредиты и насколько дисциплинированно возвращали их. В кредитной истории фиксируются сроки, условия и суммы *кредитов*, которые вы брали. Кроме того, кредитную историю может дополнять информация из телефонных компаний или коммунальных служб, которые предоставляют свои услуги в кредит, а также информация о кредитах, при получении которых вы выступили в качестве *поручителя*.

Кредитные истории ведутся и хранятся в *бюро кредитных историй*. Бюро кредитных историй в обязательном порядке передают информацию об имеющихся в их базах данных кредитных историях в *Центральный каталог кредитных историй (ЦККИ)* при *Центробанке* РФ.

В соответствии с законом о кредитных историях передача данных в БКИ осуществляется только с вашего согласия. Кроме того, 1 раз в год вы имеете право бесплатно ознакомиться с содержанием вашей кредитной истории в том БКИ, где она хранится.

Кредитная история является одним из основных факторов при проведении *андеррайтинга* заемщика.

Кредитная карта

См. *Банковская карта*.

Кредитная линия

Кредитная линия – это обязательство *банка* предоставлять *заемщику* в течение определенного периода *кредиты* в пределах некоего согласованного лимита. Таким образом, по сути, кредитная линия – это договоренность о цепочке кредитов. Она позволяет как кредитору, так и заемщику планировать более долгосрочные кредитные отношения. Обязательство открыть кредитную линию не зависит от рыночной конъюнктуры и может быть отозвано банком лишь при нарушении условий *кредитного договора*.

Кредитная ставка

См. *Проценты по кредиту*.

Кредитное учреждение (кредитно-финансовое учреждение)

См. *Банк*.

Кредитный договор

См. *Договор кредитный*.

Кредитный комитет

Коллегиальный орган в *банке*, который одобряет или отклоняет кандидатуры потенциальных *заемщиков* и утверждает конкретные условия кредитования для каждого из обратившихся в банк за *кредитом*.

Кредитор

Банк или другое финансовое учреждение, выдающее кредиты *заемщикам* на основании *андеррайтинга* – оценки их кредитоспособности, и осуществляющее последующее обслуживание выданных кредитов. В более широком смысле кредитор – любое физическое или юридическое лицо, одолжившее деньги другому лицу.

Кредитоспособность

Способность *заемщика* выполнять принимаемые на себя обязательства по погашению *кредита*. Степень кредитоспособности потенциальных заемщиков *банк* выявляет в ходе *андеррайтинга*.

Кредитоспособность заемщика определяется показателями, характеризующими его аккуратность при расчетах по ранее полученным кредитам, его текущее и прогнозируемое финансовое положение, наличие в собственности ликвидных активов, способность мобилизовать денежные средства из различных источников. При оценке кредитоспособности важную роль играет *кредитная история* заемщика.

Кредит потребительский

Термин «потребительский кредит» употребляется в двух значениях.

В широком значении под потребительским кредитом воспринимается любой розничный *кредит*, то есть ссуда, выдаваемая *банками* физическим лицам. Это могут быть кредиты на приобретение жилья или иной недвижимости (ипотечные кредиты), кредиты на приобретение автомобиля или других транспортных средств (автокредиты), кредиты на приобретение каких-либо товаров и услуг или на любые неотложные нужды.

В более узком значении под потребительскими кредитами понимаются все розничные кредиты, за исключением ипотеки и автокредитов. Различаются несколько основных видов потребительских кредитов.

Кредит на образование – это потребительский кредит, выдаваемый на оплату обучения. Как правило, такие кредиты выдаются на условиях льготного периода на весь период обучения.

Кредит на отдых – это потребительский кредит, выдаваемый на оплату отдыха (тура). Как правило, выдается на короткий срок (3–6 месяцев) и может быть получен через турфирму, являющуюся партнером банка, выдающего такие кредиты.

Кредит наличными (нецелевой кредит, кредит на неотложные нужды) – классический вид потребительского кредита, при котором заемщик получает кредитные средства наличными или перечислением на свой банковский счет и волен распоряжаться ими по своему усмотрению, без каких-либо ограничений.

Кроме того, широкое распространение получили так называемые экспресс-кредиты – небольшие оперативные ссуды, которые выдаются представителями банков в крупных торговых центрах на покупку какого-либо товара. Экспресс-кредиты отличаются повышенным процентом, но *андеррайтинг* по ним, как правило, сведен к прохождению *скоринга* и занимает не более 1 часа.

В некоторых случаях для получения потребительского кредита требуются *поручители* и/или *залог*.

Лизинг (финансовая аренда)

Лизинг – формат долгосрочной аренды имущества, оборудования и иных ресурсов с правом выкупа.

Компания, которая берет оборудование или имущество в лизинг, называется лизингополучателем. Компания, занимающаяся предоставлением услуг лизинга, называется лизингодателем. Как правило, этой деятельностью занимаются специализированные *лизинговые компании* или специальные структурные подразделения *банков*.

По завершению срока лизинга он может быть продлен, взятые в аренду ресурсы могут быть выкуплены либо возвращены лизингодателю.

Практикуются сроки лизинга от 3 месяцев до 5 лет. Оплата лизинга производится по лизинговой ставке, которая включает в себя плату за аренду, плату за амортизацию оборудования, прибыль лизингодателя.

Лизинг выгоден рядом налоговым послаблений для компаний, которые берут в лизинг какое-либо имущество или оборудование.

Существуют такие виды лизинга, как лизинг транспортных средств, лизинг недвижимости, лизинг оборудования, лизинг персонала. Большую часть лизингового рынка занимает транспортный лизинг, ряд российских лизинговых компаний специализируются исключительно на этой разновидности лизинга. В России лизинговая деятельность регулируется федеральным законом «О лизинге».

Лизинговая компания

Компания, специализирующаяся на предоставлении услуг *лизинга*. Обычно это либо независимые финансовые компании, либо «дочерние» подразделения *банков*, либо «специальные фирмы, учрежденные крупнейшими мировыми производителями автомобилей. Лизинговые компании бывают универсальными (занимаются всеми видами лизинга) или специализированными (например, занимаются исключительно лизингом транспорта или лизингом персонала).

Ликвидность

Экономический термин, характеризующий ценности (активы) с точки зрения возможности их оперативно реализовать по цене, близкой к рыночной. Чем легче и быстрее можно получить за актив его полную стоимость, тем выше ликвидность такого актива. В зависимости от этого различаются высоколиквидные, среднеликвидные, низколиквидные и неликвидные активы. Соответственно, в качестве предмета *залога* в обеспечение кредитов *банки* предпочитают видеть высоколиквидные активы – недвижимость, транспортные средства.

Льготный период (грейс-период)

Период времени, в течение которого при соблюдении некоторых условий *проценты* на сумму *кредита* не начисляются. Традиционно льготный период используется при выпуске *кредитных карт* и составляет 30 или 50 дней. В течение этого времени клиент может оплатить баланс на кредитной карте без процентов.

Льготный период применяется лишь в том случае, если клиент оплачивает весь свой счет в полном объеме каждый месяц. Система льготных периодов позволяет аккуратному клиенту пользоваться кредитными средствами *банка* без процентов.

Кроме того, термин «льготный период» в некоторых видах кредитования обозначает время, в течение которого *заемщик* выплачивает банку исключительно *проценты по кредиту*, а по окончании этого периода начинает выплачивать и проценты, и *основной долг*. Часто в этом значении льготный период применяется в *образовательном кредитовании*.

Мораторий на досрочное погашение кредита

Период времени, начиная со дня фактического предоставления *кредита*, в течение которого *банк* запрещает *заемщику* частично или полностью *досрочно погашать кредит*.

Недвижимость

Недвижимостью считают то, что невозможно переместить без несоразмерного ущерба их назначению. Например, к числу *объектов недвижимости* относят любые здания, части зданий (квартира, офис), сооружения, строения, леса, водоемы и т. п.

Недвижимость является обязательным предметом *залога* при *ипотеке*, а также может выступать в качестве залога в других видах кредитования. Недвижимость относится *к группе высоколиквидных активов*. В зависимости от своего предназначения (для жилья человека или для работы человека или хранения и функционирования каких-либо механизмов, аппаратов и материалов) недвижимость делится на два типа – жилая и нежилая. Юридически все кредиты, выдаваемые под залог недвижимости, считаются ипотечными.

Нерезидент

Юридическое или физическое лицо, не являющееся *резидентом*.

Оборотные средства

Оборотные средства – это совокупность денежных средств, обеспечивающих планомерное функционирование компании (производство, накладные расходы, оплата труда, реализация продукции). Обычно под оборотными средствами подразумеваются финансовые ресурсы со сроком обращения 1 год или менее. Оборотные средства также могут называться текущими активами, оборотным фондом, оборотным капиталом. В более широком смысле оборотные средства – это не только финансовые ресурсы, но и товарно-материальные ценности.

По источникам формирования оборотные средства разделяются на собственные оборотные средства (например, уставной фонд, капитал), заемные оборотные средства (например, банковский *кредит*) и привлеченные оборотные средства (кредиторская задолженность).

В бизнес-практике практикуется выдача кредитов на пополнение оборотных средств, то есть ссуд, цель которых – поддержание или расширение текущей деятельности *заемщика*.

Образовательное кредитование

См. *Кредит потребительский*.

Обращение взыскания на заложенное имущество

Залогодержатель вправе обратить взыскание на имущество, ставшее предметом *залога*, чтобы за счет выручки от его реализации компенсировать убытки, которые возникли в результате неуплаты или несвоевременной уплаты долга заемщиком или *дефолта* заемщика.

Обычно в соответствии с условиями кредитного договора залогодержатель вправе требовать обращения взыскания на имущество, которое служит залогом по *ипотеке*, при систематическом нарушении сроков внесения платежей по кредиту. Как правило, систематическим нарушением считается задержка платежей более трех раз в течение 12 месяцев, даже если допущенные просрочки были незначительными.

Объект недвижимости

Любые, непосредственно связанные с землей объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно (здания, части зданий, сооружения, строения, леса и т. п.). Объекты недвижимости выступают предметом *залога* при *ипотеке* и в этом качестве подлежат *государственной регистрации*.

Объекты недвижимости могут быть как жилыми (квартира, дом, коттедж, дача), то есть предназначенными для проживания людей, так и нежилыми (офис, склад, производственное помещение, гараж), то есть предназначенными для работы людей, хранения или функционирования каких-либо предметов, материалов и веществ.

В случае с кредитами на приобретение жилья объектами недвижимости выступают квартиры, дома, коттеджи, дачи.

Обязательное медицинское страхование (ОМС)

Составная часть государственного социального страхования, обеспечивающая всем гражданам Российской Федерации равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой за счет средств обязательного медицинского страхования в объеме и на условиях, соответствующих программам обязательного медицинского страхования. ОМС является всеобщим для населения и реализуется в соответствии с программами обязательного медицинского страхования, которые гарантируют объем и условия оказания медицинской и лекарственной помощи гражданам.

Овердрафт

Возможность лимитированного отрицательного баланса на счету/карте клиента *банка*. По сути овердрафт представляет собой форму *кредита*. Обычно устанавливается лимит по овердрафту – сумма, до которой может накапливаться отрицательный баланс.

Также существуют кредиты в форме овердрафта – то есть кредиты без фиксированной даты полного погашения. При поступлении платежей на счет клиента часть из них идет на погашение *основного долга*, *процентов* и *комиссий*, а часть – на пополнение доступного кредитного лимита, в рамках которого клиент может пользоваться кредитами вновь.

ОСАГО

Один из видов *автострахования*. ДСАГО – это добровольное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств за причинение вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц.

В России ОСАГО введено в соответствии с федеральным законом «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств», который действует с 1 июля 2003 года. Под гражданской ответственностью, в соответствии с положениями Гражданского Кодекса РФ (глава 59), понимается обязанность лица, причинившего вред, возместить его потерпевшему в полном объеме. При этом риск возникновения ответственности за причинение вреда может быть застрахован. В этом случае ущерб потерпевшему возмещает *страховая компания* – в размере и на условиях, предусмотренных *страховым договором*. Управление транспортным средством без полиса ОСАГО в России запрещено. Полис ОСАГО действует только на территории России.

Основной долг

Основной долг – это долг *заемщика* перед *банком* без учета *процентов* по кредиту, то есть сама сумма *кредита*. В процессе погашения кредита основной долг уменьшается. Его размер на ту или иную дату называется остатком основного долга или остатком ссудной задолженности.

Остаток ссудной задолженности

См. *Основной долг*.

Оценка недвижимости (оценка предмета ипотеки)

Оценка стоимости *объекта недвижимости*. При *ипотеке* применяется для определения соответствия *предмета залога* сумме *кредита*. Оценка производится независимым экспертом – профессиональным оценщиком или *оценочным агентством*. Оценка осуществляется за счет заемщика. Проведение оценки – обязательное условие ипотечного кредитования.

Оценщик

Специалист, занимающийся оценкой стоимости объектов собственности. Оценщиком, непосредственно осущест-

вляющим оценочную практику, является физическое лицо, прошедшее подготовку и обучение, в том числе в учреждениях дополнительного и профессионального образования, и получившее лицензию на право осуществления работ (услуг) в области оценочной деятельности (см. Лицензирование оценочной деятельности).

Оценщик должен владеть знаниями в области: стандартов оценки; методологических, методических и инструктивных материалов, норм и нормативов финансовых затрат, ставок арендной платы, налогов и т. п., методов определения рыночной величины различных стоимостей оцениваемой собственности; отечественного и зарубежного опыта работы оценщиков; основ организации строительства, производства продукции и услуг, анализа хозяйственной деятельности; бухгалтерского учета, методов составления отчетности; правил и норм охраны труда. Оценщик обязан соблюдать стандарты профессиональной этики. Специализируясь в одном или нескольких видах оценочной деятельности (например, оценка стоимости предприятия (бизнеса), недвижимости, машин и оборудования, земли, нематериальных активов, ювелирных изделий, инвестиционных проектов), оценщик должен обладать навыками в проведении маркетинговых исследований, умением устанавливать деловые контакты с потенциальными заказчиками, способностями на обоюдовыгодных условиях заключить договор о работе, быстро и квалифицированно выполнить все процедуры оценки, профессионально составить письменный отчет об оценке стоимости объекта собственности, исключающий неполное и двусмысленное толкование результатов проделанной работы. Оценщик обязан соблюдать полную конфиденциальность в отношении полученной при работе над заказом информации с учетом требований Закона РФ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (1998 г.).

Физическое лицо может приобрести статус индивидуального предпринимателя, получить лицензию на осуществление конкретного вида оценочной деятельности и самостоятельно оказывать услуги по проведению оценки. В качестве организатора оценочной практики могут выступать юридические лица, имеющие лицензию на осуществление работ (услуг) в области оценочной деятельности. В этом случае такие юридические лица организуют заключение договоров на проведение оценки с потребителями, привлекают по договору или зачисляют в штат лицензированных оценщиков и обеспечивают их работу. Практика оценщика регулируется соответствующими правилами или стандартами оценки.

Паспорт транспортного средства (ПТС)

ПТС – это документ государственного образца, идентифицирующий автомобиль. ПТС содержит сведения об основных технических характеристиках транспортного средства, модели, цвете, годе выпуска, а также о владельце, о месте и времени постановки на учет и снятия с учета. ПТС оформляется специальными подразделениями ГАИ. При *автокредитовании* ПТС хранится в банке, а на руки владельцу автомобиля выдается его копия.

Первичный рынок жилья

Рынок жилья, право собственности еще не *зарегистрировано в уполномоченном регистрирующем органе*. В первичный рынок жилья входит любое жилье, которое еще не эксплуатировалось по назначению, а также жилые объекты, незавершенные строительством.

Первоначальный взнос

Первоначальный взнос – часть стоимости квартиры, автомобиля, товара, которую *заемщик* оплачивает из собственных средств.

Традиционно при *ипотечном кредитовании* или при *автокредитовании банк* ставит условием наличие у заемщика первоначального взноса в размере не менее 10% от стоимости квартиры, дома или автомобиля. Существуют также кредитные продукты и без первоначального взноса. Обычно чем выше размер первоначального взноса, тем выше шансы на получение кредита.

ПИН-код

Числовой пароль из 4 цифр, позволяющей клиенту *банка* оперировать своей *банковской картой*.

Плавающая процентная ставка

Плавающая процентная ставка – одна из разновидностей *процентной ставки*. Это плата, которую *банк* взимает с *заемщика* за предоставленный *кредит*. Проценты выплачиваются в *валюте кредита*. Величина процентной ставки по тому или иному виду кредита зависит от срока кредитования и от степени риска, который несет банк. Как правило, процентные ставки по кредитам, обеспеченным залогом, минимальны.

Есть два типа процентной ставки.

Фиксированная процентная ставка устанавливается в виде конкретного показателя, который прописан в *кредитном договоре* (например, 18% годовых).

Плавающая процентная ставка устанавливается в виде некоей цифры, привязанной к какому-либо индексу. Например: 5% + ставка рефинансирования ЦБ РФ. Это означает, что проценты на тот период времени, пока ставка рефинансирования ЦБ РФ составляет 11%, ставка по вашему кредиту будет составлять 16%, если ставка рефинансирования ЦБ РФ увеличится до 12%, ставка по вашему кредиту будет составлять 17%.

Как правило, плавающая процентная ставка устанавливается с использованием таких индикаторов, как *ставка рефинансирования ЦБ РФ*, *ставка LIBOR*, *ставка MosPrime*.

Пластиковая карта

См. *Банковская карта*.

Погашение кредита

Выплата *заемщиком основного долга* и *процентов* за пользование кредитом. Полное погашение кредита означает, что кредит и проценты по нему выплачены полностью, частичное погашение кредита означает, что кредит и проценты по нему выплачены частично. Погашение кредита производится в соответствии с *кредитным договором* и *графиком погашения платежей*.

Заемщик может осуществить *досрочное погашение кредита*, однако в этом случае банк имеет право взимать дополнительную *комиссию* за досрочное погашение, если это предусмотрено кредитным договором. На практике чаще всего используются две основные системы погашения кредита – *аннуитетная* и *дифференцированная*. Погашение кредита отражается в *кредитной истории* заемщика.

Полная стоимость кредита

Полная стоимость кредита (ПСК) – это термин, обозначающий всю сумму, которую *заемщик* должен уплатить *банку* и (если обязательным условием кредита является страховка) *страховой компании* за пользование *кредитом*. В полную стоимость кредита включается сумма *основного долга*, *проценты по кредиту*, любые *комиссии*, сопровождающие кредит, плата за выпуск и годовое обслуживание кредитных и расчетных (дебетовых) карт и т. п. В соответствии с федеральным законом «О банках и банковской деятельности», кредитная организация обязана предоставить заемщику информацию о полной стоимости кредита до заключения *кредитного договора*.

Поручитель

Поручитель – это лицо, которое принимает на себя солидарную с *заемщиком* ответственность за исполнение обязательств по *кредиту* перед *банком*. В случае *дефолта заемщика* поручитель несет обязательства по погашению кредита. В качестве поручителя могут выступать как физические лица (например, ваши родственники или близкие люди), так и юридические лица (например, компания, в которой вы работаете). Идеальным вариантом считается, когда поручителем выступает компания, являющаяся клиентом банка, в котором берется кредит.

Участие поручителей в кредитной сделке оговаривается условиями *кредитного договора*. Кроме того, между банком и поручителем заключается специальный договор поручительства.

Если вы выступаете в качестве поручителя, то это отражается в вашей *кредитной истории*.

В ходе *андеррайтинга заемщика* банк может потребовать наличие поручителей. В зависимости от условий того или иного кредита, наличие поручителей может быть обязательным (без этого выдача кредита невозможна) или желательным (это повысит шанс на положительное решение банка о выдаче кредита).

ПОС-терминал

Терминал в торговой или сервисной организации (магазин, отель, ресторан и т. п.) для совершения *транзакций* – операций по *банковской пластиковой карте*.

Потребительский кредит

См. *Кредит потребительский*.

Правообладатель

Лицо, которое обладает правами на *объекты недвижимого имущества*, подлежащими *государственной регистрации* в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

Правопреемник

Юридическое или физическое лицо, к которому переходят права или обязательства другого юридического или физического лица.

Например, в страховании лицо, которому передается право по *страховому полису*. Правопреемник не может иметь больше прав по полису, чем лицо, передавшее права по полису (цедент). Право регресса (Right of Recourse) – право физического пли юридического лица после выполнения им возложенных на него в силу договора или закона имущественных обязательств требовать возмещения соответствующего ущерба от другого лица, которое несет ответственность за возникновение обстоятельств, приведших к возможности применения такого права. В страховании *страховщик*, выплатив сумму *страхового возмещения*, имеет право предъявить претензию к лицу, ответственному за возникновение *страхового случая*. В кредитовании, в случае если *банк* передал права на взыскание долга *заемщика коллектору*, последний становится правопреемником банка по взысканию долга.

Предмет залога

Предмет залога – это имущество или другие ценности, которые при крупных *кредитах* поступают в *залог* банку.

Если вы берете кредит с оформлением залога, то вы становитесь *залогодателем*, а банк – *залогодержателем*. Если вы по каким-либо причинам не выполняете своих обязательств по кредиту, банк имеет право обратить взыскание на предмет залога и реализовать его, чтобы получить свои деньги за счет средств, вырученных от продажи заложенного имущества.

В *автокредитовании* предметом залога выступают приобретаемые в кредит автомобили. В этом случае они, как правило, обязательно страхуются. В других видах кредитования предметом залога могут также быть банковские депозиты, ценные бумаги, драгоценности и драгоценные металлы, предметы искусства и антиквариат, авторские права.

Проверка заемщика

См. *Андеррайтинг*.

Проектное кредитование

Проектное кредитование (project loan) – это разновидность кредитов, которые выдаются целево на реализацию новых коммерческих проектов, например – открытие нового предприятия, производства, внедрение новой продукции или новых технологий, открытие торговой точки и т. п. При проектном кредитовании *банки* запрашивают у *заемщика бизнес-план* и *технико-экономическое обоснование проекта*.

Как правило, при проектном кредитовании банки назначают наблюдателя от банка, который следит за ходом реализации проекта и соответствием бизнес-плану. При крупномасштабном проектном кредитовании нередко банки финансируют проект «в складчину», формируя кредитный пул или синдикат и предоставляют так называемый синдицированный кредит (кредит от нескольких кредиторов).

Просрочка

Просрочка – это неосуществление *заемщиком* платежа в погашение *кредита* в установленный срок.

В гражданском праве просрочка трактуется как нарушение должником или кредитором предусмотренных законом или договором сроков исполнения обязательства (например, заемщик не выплачивает кредит или кредитор не предоставляет его в соответствии со сроками, оговоренными в *кредитном договоре*). Кроме того, при систематической просрочке (более трех раз в год) кредитор имеет право требовать от заемщика досрочно погасить кредит или наложить взыскание на предмет *залога*.

Процентный период

Процентный период – интервал времени, учитываемый при определении *процентов по кредиту*. Традиционно это календарный месяц или 30 дней.

Проценты по депозиту

Плата, которую *банк* выплачивает *вкладчику* за пользование *депозитом*. Исчисляется в виде процентов на сумму депозита за год (например, 10% годовых). Проценты выплачиваются в валюте депозита. Величина процентной ставки по тому или иному виду депозита зависит от срока депозита и суммы.

Проценты по кредиту (проценты за пользование кредитом, процентная ставка)

Плата, которую *банк* взимает с *заемщика* за предоставленный *кредит*. Исчисляется в виде процентов на сумму кредита за год (например, 18% годовых). Проценты выплачиваются в *валюте кредита*.

Величина процентной ставки по тому или иному виду кредита зависит от срока кредитования и от степени риска, который несет банк. Как правило, процентные ставки по кредитам, обеспеченным залогом, минимальны. Размер процентной ставки определяется *кредитным договором*.

Банк имеет право взимать проценты по кредиту только за тот период, когда заемщик фактически пользовался кредитом. По мере *погашения кредита* проценты начисляются только на оставшуюся сумму кредита. Заемщик вносит проценты вместе с частью *основного долга* в соответствии с *графиком платежей* по кредиту, который определен кредитным договором.

Проценты по кредиту являются частью *полной стоимости кредита*. Оценив ее, вы можете точнее определить, *во сколько обойдется вам кредит*.

Процентная ставка может быть как фиксированной, так и плавающей. Плавающая процентная ставка устанавливается в виде некоей цифры, привязанной к какому-либо индексу. Например: 5% + ставка рефинансирования ЦБ РФ. Это означает, что проценты на тот период времени, пока ставка рефинансирования ЦБ РФ составляет 11%, ставка по вашему кредиту будет составлять 16%, если ставка рефинансирования ЦБ РФ увеличится до 12%, ставка по вашему кредиту будет составлять 17%.

Как правило, плавающая процентная ставка устанавливается с использованием таких индикаторов, как *ставка рефинансирования ЦБ РФ*, *ставка LIBOR*, *ставка MosPrime*. Фиксированная процентная ставка – цифра, устанавливаемая условиями кредитного договора без привязки к какому-либо индикатору.

Прямая (чистая) продажа

Сделка купли – продажи, когда *недвижимость* приобретается напрямую у продавца, причем в доме или квартире никто не прописан и не живет, либо между продавцом и покупателем достигнута договоренность об освобождении квартиры в течение оговоренного срока.

Пул кредитный

Группа *кредитов* с однородными характеристиками (например, кредиты на покупку жилья, в долларах, на срок 15 лет). В случае с ипотекой кредитный пул – это пул ипотечных кредитов, служит обеспечением долговых ценных бумаг – например, ипотечных облигаций, которые *банк* выпускает в результате сделки по *секьюритизации*.

Регистрация ипотеки

Процесс регистрации ипотечной сделки в в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество. Порядок регистрации ипотеки установлен федеральным законом *о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним*.

Ипотека регистрируется по месту нахождения имущества, являющегося предметом ипотеки. Все расходы по оформлению регистрации возлагаются на *залогодателя*, если иное не предусмотрено соглашением между ним и *залогодержателем*.

Резидент

Юридическое или физическое лицо, являющееся гражданином данной страны или компанией, зарегистрированной в данной стране.

В налоговом законодательстве резидент – лицо (юридическое, физическое), имеющее постоянное местопребывание в данной стране; по британскому праву – лицо, живущее в стране постоянно или значительный период времени или имеющее в ней постоянное жилище.

Физическое лицо рассматривается как резидент, если проживает в стране более 6 месяцев в данном налоговом году или имеет там «центр своих жизненных или деловых интересов», или удовлетворяет другому критерию, установленному внутренним законодательством этой страны.

Для юридического лица при этом учитывается время его образования, регистрации, местонахождение «центра управления» (головного офиса) и других аналогичных критериев.

На лиц, признанных резидентами данной страны, распространяется принцип «неограниченной налоговой ответственности», в соответствии с которым они подлежат обложению в этой стране по всем принятым здесь нормам и платят налоги с доходов из любых источников, включая и зарубежные.

Для нерезидентов существует лишь «ограниченная налоговая ответственность»: они обязаны платить налоги только по доходам, происходящим из источников в данной стране.

Несовпадение понятия «резидент» в разных странах может приводить к тому, что одно и то же лицо получает этот статус в двух или более странах. Разрешение спорных ситуаций осуществляется на основе норм внутреннего права каждой страны либо на условиях соответствующих международных налоговых соглашений.

Бывает, что понятие «резидент», применяемое в гражданском, торговом и других отраслях права, не совпадает с его значением в налоговом законодательстве даже в пределах одной страны.

Рефинансирование

Рефинансирование – термин, обозначающий процесс реструктуризации (оптимизации) каких-либо финансовых обязательств.

Рефинансирование кредита – получение *заемщиком* нового *кредита* (обычно, с более низкой процентной ставкой) с целью погашения старого. Традиционно используется, когда на рынке наблюдается снижение *процентных ставок по кредитам*. Операция рефинансирования проводится как самими *банками*, так и *кредитными брокерами*.

Рефинансирование банковское – обеспечение ссудных операций банка заимствованиями на более льготных условиях. Например, коммерческий банк берет межбанковские кредиты или кредиты *Центробанка* для обеспечения кредитов своим клиентам.

Кроме того, термин «рефинансирование» используется при обозначении выпуска какой-либо компанией новых ценных бумаг для погашения ценных бумаг с уже истекающими сроками или изменения условий корпоративного кредита (срока, процентов т. п.).

Риэлтор, риэлторское агентство

См. *Агентство недвижимости*.

Риэлторская деятельность (сделки с недвижимостью)

Деятельность по совершению гражданско-правовых сделок с *объектами недвижимости* – земельными участками, зданиями, строениями, сооружениями, жилыми и нежилыми помещениями и правами на них. Осуществляется про-

фессиональными риэлторами – *агентствами недвижимости*.

Риэлторы продают или покупают жилье по поручению других участников рынка недвижимости, а также реализуют недвижимость из собственных фондов.

В рамках риэлторской деятельности осуществляются следующие основные виды сделок с недвижимостью:

– купля-продажа – переход права собственности от продавца к покупателю по договорной цене;

– мена (обмен) – обмен собственностью между двумя и более сторонами на договорных условиях;

– дарение – добровольная безвозмездная передача прав собственности юридическому или физическому лицу;

– наследование – переход собственности наследнику после смерти собственника;

– приватизация недвижимости – передача в собственность юридических или физических лиц недвижимости, находящейся в их пользовании или владении;

– аренда (наем) – передача собственности (жилья, офиса, склада и т. п.) в пользование физическому или юридическому лицу по договорной цене и на определенный срок.

Сделки с недвижимостью

См. Риэлторская деятельность.

Сейф (сейфовая ячейка)

См. *Банковская ячейка*.

Секьюритизация

Секьюритизация (от англ. securitisation) – выпуск и реализация ценных бумаг, обеспеченных какими-либо активами. Это традиционный способ привлечения *банками* денежных средств на фондовом рынке. Активы, которые обеспечивают секьюритизацию, должны отвечать таким требованиям, как наличие рыночной стоимости и денежного потока для покрытия текущих платежей по ценным бумагам.

Часто секьюритизация обеспечивается закладными по ипотеке и *пулом ипотечных кредитов*.

Существуют следующие виды секьюритизации:

- MBS (mortgage-backed securities) – ценные бумаги, обеспеченные пулом ипотечных кредитов;
- CDO (collateralized debt obligations) – ценные бумаги, обеспеченные пулом из различных типов долговых инструментов, который может включать корпоративные облигации, выданные финансовыми институтами кредиты или транши ценных бумаг, выпущенных в рамках сделок по секьюритизации;
- CMO (Collateralized Mortgage Obligation) – ценная бумага, обеспеченная пулом ценных бумаг, обеспеченных закладными, структура которого предполагает наличие нескольких типов ценных бумаг с различными сроками погашения;
- CMBS (Commercial Mortgage-Backed Securities) – ипотечные ценные бумаги, выпущенные под залог коммерческой недвижимости (отели, торговые центры, офисы, складские комплексы, производственные помещения);
- RMBS (Residential Mortgage-Backed Security) – ипотечные ценные бумаги, обеспеченные залогом жилых помещений (квартиры, жилые дома).

Скоринг

Скоринг – это автоматическая система *андеррайтинга* – оценки потенциальных *заемщиков*.

Скоринговая система представляет собой тест для заемщика, где за каждый ответ начисляется определенное количество баллов, а результаты обрабатываются автоматически специальной компьютерной программой. Работа скоринговых систем основана на анализе имеющихся данных о заемщиках, имеющих сходные характеристики. Если компьютер «заметит» в характеристике соискателя сочетание факторов, которое у него значится как негативное (например – вы слишком молоды, не имеете высшего образования и не имеете постоянной работы), он выдаст отказ. Кстати, некоторые скоринг-системы размер зарплаты предполагаемого заемщика даже не учитывают, используя собственные сведения о среднем размере доходов населения по той

или иной профессии на местном рынке. Преимущество скоринга в его быстроте – результат получают в считанные минуты. Недостаток – в обезличенности, которая порой приводит к необъяснимому отсеву кандидатов на кредит.

Созаемщик

См. *Заемщик*.

Справка о доходе в свободной форме

Справка о доходе в свободной форме (или справка о доходах по форме банка) – это справка, подтверждающая доходы потенциального *заемщика*, заверенная работодателем. Обычно *банки* предлагают предъявить такую справку в тех случаях, когда у заемщика «серая заплата» и его доход невозможно подтвердить *справкой по форме 2-НДФЛ* («серая» зарплата). Традиционно такая справка содержит информацию о том, какой доход заемщик получал в своей компании за тот или иной период, предшествовавший выдаче справки (например, за 6 или за 12 последних месяцев). Справка составляется на бланке компании-работодателя и заверяется печатью и подписями руководителя и главного бухгалтера с обязательным указанием даты ее оформления. Предоставление справки о доходах является обязательной часть *андеррайтинга заемщика*.

Справка по форме 2-НДФЛ

Официальная справка о доходах, полученных физическим лицом, и удержанных суммах налога, которая формируется бухгалтерией и предназначается для предоставления налоговому органу. Такая справка является подтверждением доходов потенциального *заемщика*.

Справка по форме 2-НДФЛ выдается компанией-работодателем, заверяется печатью и подписями руководителя и главного бухгалтера с обязательным указанием даты ее оформления.

В случае если у заемщика доходы неофициальные, справку по форме 2-НДФЛ может заменить *справка о доходах в свободной форме*. Однако при прохождении заемщиком *андеррайтинга* справка по форме 2-НДФЛ предпочтительнее.

Срок кредита

Отрезок времени, на который *банк* предоставляет *заемщику кредит*. Обычно срок кредита оговаривается в *кредитном договоре*.

Ссуда

См. *Кредит*.

Ссудный счет

Персональный счет *заемщика*, который открывается ему в банке-кредиторе для перечисления *кредита* и последующего зачисления на него *платежей по кредиту*. Иногда банки устанавливают *комиссию* за обслуживание (ведение) ссудного счета.

Ставка (индекс) LIBOR

LIBOR – London Interbank Offer Rate (лондонская межбанковская ставка предложения) – средневзвешенная ставка рефинансирования кредитов, которую устанавливает Лондонская биржа. Обычно *банки* используют LIBOR для определения исходного уровня процентов по межбанковским кредитам и для расчета оптимальной процентной ставки на различные виды *кредитов*. Кроме того, ставка LIBOR иногда используется при расчете плавающей *процентной ставки* по кредиту.

Ставка (индекс) MosPrime

MosPrime – независимая индикативная ставка, которую рассчитывает Национальная валютная ассоциация (НВА) на основе ставок предоставления рублевых депозитов, объявляемых ведущими участниками российского денежного рынка первоклассным финансовым институтам. При включении *банков* в список для формирования ставки MosPrime принимается во внимание их репутация, финансовое положение, объемы операций и опыт работы на российском валютном рынке. Ставка MosPrime иногда используется при расчете плавающей *процентной ставки* по кредиту.

Ставка рефинансирования ЦБ РФ

Ставка рефинансирования (учетная ставка) – ставка, под которую *Централь-*

ный банк Российской Федерации выкупает у коммерческих *банков* кредиты и другие ликвидные банковские активы и предоставляет кредиты коммерческим банкам с целью рефинансирования.

Помимо этого значение ставки рефинансирования – служить официальным финансовым индикатором при различных денежных операциях. В этом качестве ставка рефинансирования применяется во многих сферах бухгалтерского учета и налогообложения, в том числе:

– для расчета пеней на недоимку по уплате налогов и сборов и расчета процентов при просрочке налоговыми органами возврата излишне уплаченной суммы налога или сбора (в соответствии с Налоговым кодексом РФ);

– для расчета процентов при предоставлении отсрочки или рассрочки уплаты налогов и сборов или при предоставлении налогового кредита (в соответствии с Налоговым кодексом РФ); (п. 9 ст. 78 НК РФ);

– для расчета ряда денежных операций между коммерческими организациями.

Кроме того, ставка рефинансирования ЦБ РФ иногда используется при расчете плавающей *процентной ставки* по кредиту. В разные годы ставка рефинансирования ЦБ РФ находилась на разных уровнях, доходя до 150% в 1998 году и опускаясь до 10% в 2007 году.

Страхование жизни и трудоспособности

Страхование жизни и трудоспособности гарантирует, что в случае утраты трудоспособности клиента на срок свыше одного месяца в результате наступления *страхового случая* (например, болезнь) *страховая компания* выплачивает *выгодоприобретателю страховую премию*.

Страхование имущества

Отрасль страхования: 1) имущество может быть застраховано по договору страхования в пользу лица (страхователя) или выгодоприобретателя, имеющего основанный на законе, ином правовом акте или договоре интерес в сохранении этого имущества; 2) договор страхования имущества, заключенный при отсутствии у страхователя или выгодоприобретателя интереса в сохранении застрахованного имущества, недействителен; 3) договор страхования имущества в пользу выгодоприобретателя может быть заключен без указания имени или наименования выгодоприобретателя (страхование «за счет кого следует»).

При заключении такого договора страхователю выдается страховой полис на предъявителя. При осуществлении страхователем или выгодоприобретателем прав по такому договору необходимо представление этого полиса страховщику (см. ст. 930 ГК РФ). Во внешнеторговых отношениях С.и. имеет особенно широкое распространение при перевозке морским путем товаров (карго), поставляемых во исполнение договоров купли-продажи. Страхование перевозимых товаров производится продавцом или покупателем в зависимости от условий договора купли-продажи.

Условия, на которых произведено страхование, указываются в страховом полисе. Страховщик получает условное вознаграждение – страховую премию, выплачиваемую страхователем или лицом, в интересах которого страхование заключено, если обязанность уплаты страховой премии лежит на этом лице. Размер страховой премии зависит от условий, на которых заключено страхование. При страховании, включающем ответственность страховщика за убытки от военных рисков, уплачивается дополнительная страховая премия.

Страхование ипотеки

Обязательным условием *ипотеки* является страхование. Как правило, в ипотечной сделке вы должны использовать три вида страховки – *страхование жизни и трудоспособности заемщика*, *страхование титула* и *страхование недвижимости* от повреждения и утраты. В случае с ипотекой по договору страхования *страхователем* является *заемщик*, а *выгодоприобретателем* является *банк*, который предоставил вам *кредит*. Именно он при наступлении какого-либо страхового случая получает от страховщика стра-

ховую выплату. Страхование несколько удорожает ипотеку, однако обеспечивает низкие риски для банка и *комфортные и безопасные условия для заемщика*. Страхование ипотеки производится в соответствии с законом от 27 ноября 1992 года №4015–1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Страхование накопительное

Полис страхования жизни, по которому страховая сумма денег выплачивается при дожитии до указанного срока или в случае смерти застрахованного лица.

Вид страхования жизни, по которому по истечении указанного срока или в случае наступления смерти до истечения этого срока лицу, застрахованному или его наследникам выплачивается определенная сумма денег. Такие полисы гарантируют страховую выплату (либо самому застрахованному, либо его или ее иждивенцам), поэтому они часто играют двойную роль: как полис страхования жизни и как приемлемое капиталовложение. Полис «с прибылью» гарантирует также выплату бонусов дополнительно к основной страховой сумме.

Страхование недвижимости

Страхование недвижимости от риска утраты и повреждения (например, в результате пожара, землетрясения, аварии, преступных действий и т. п.) гарантирует, что в случае наступления *страхового случая страхователю* будет возмещен ущерб. В случае с *ипотекой* вы можете выбрать – страховать ли имущество на полую его стоимость или только на сумму, равную вашим обязательствам перед *банком*.

Залогодержатель имеет право удовлетворить свое требование по обязательству, обеспеченному ипотекой, непосредственно из страхового возмещения за утрату или повреждение заложенного имущества (независимо от того, в чью пользу оно застраховано). Это требование имеет преимущество перед требованиями других кредиторов *залогодателя* и лиц, в чью пользу осуществлено страхование, за исключением случаев, установленных федеральным законом.

Залогодержатель лишается права на удовлетворение своего требования из *страховой выплаты*, если утрата или повреждение имущества произошли по причинам, за которые он отвечает.

Страхование недвижимости производится в соответствии с законом от 27 ноября 1992 года №4015–1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Страхование титула

Под термином «титул» понимается право собственности на какое-либо имущество, в частности, право собственности на *недвижимость*. Страхование титула права собственности на недвижимость означает страховку от риска потери права собственности на недвижимость (например, в случае появления законного собственника, в результате признания сделки купли-продажи недействительной или удовлетворении виндикационного иска). В России этот вид страхования является обязательным требованием банка при выдаче *ипотечного кредита*. Страхование титула производится в соответствии с законом от 27 ноября 1992 года №4015–1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

Страхователь

Страхователь – это та сторона в *договоре страхования* (физическое или юридическое лицо), которая страхует свой интерес или интерес третьей стороны. По страховому договору страхователь обязуется уплатить *страховщику страховую премию* путем внесения страховых взносов за обязательства страховщика возместить страхователю убыток при наступлении страхового случая.

В имущественном страховании страхователем выступает собственник или арендатор имущества, а также организация, принимающая его на хранение или в залог (например, банк или ломбард); в личном страховании – гражданин.

Страхователь может заключить договор страхования как в свою пользу (тогда он и «страхователь», и «застрахованный»), Так и в пользу других лиц (тогда он – «страхователь», а другие – «застрахо-

ванные»). Например, если родители или другие родственники ребенка заключили договор страхования в его пользу, они являются страхователями, а он сам – застрахованным.

В страховании от несчастных случаев за счет предприятия последнее является страхователем, а застрахованными – его работники.

Страховая выплата (страховое возмещение)

Сумма, которую *страховая компания* выплачивает *выгодоприобретателю*, если произошел *страховой случай*, предусмотренный *страховым договором*. Страховая выплата, в зависимости от условий страхового договора, может представлять собой полное или частичное возмещение ущерба в результате наступления страхового случая.

Величина страховой выплаты определяется, в основном, двумя способами:

1. При ответственности по первому риску убытки в пределах страховой суммы (первый риск) возмещаются полностью. Ущерб, превышающий эту сумму, не возмещается.

2. При пропорциональной ответственности, напротив, учитывается величина процента ущерба относительно стоимости имущества. В этом случае страховое возмещение (СВ) рассчитывается так: величина процента ущерба, нанесенного повреждением объекта, к стоимости последнего (Ст.об.) умножается на страховую сумму:

$$СВ = \frac{Ущ.}{Ст.об.} \times 100 \times СС$$

Например, стоимость застрахованного объекта – 10 тыс. рублей; в результате аварии абсолютный размер ущерба составил 2 тыс. рублей. Страховая сумма составляет 3 тыс. рублей, тогда страховая выплата = 20% X 3000 = 600 рублей.

Страховая компания (страховщик)

Страховщик – это физическое или юридическое лицо, принимающее на себя по *договору страхования* за определенное вознаграждение – *страховую премию* – обязательство возместить застрахованному лицу убытки, возникшие в результате наступления *страховых случаев*, которые обусловлены в страховом договоре. Как правило, в роли страховщиков выступают профессиональные страховые компании. В международной страховой практике для обозначения страховщика иногда используется термин андеррайтер.

Страховая премия

Страховая премия – это плата, которую *страхователь* выплачивает *страховщику* по *договору страхования*. В случае со страхованием имущества обычно это плата представляет собой определенный процент от страховой стоимости объекта страхования.

Страховая премия определяется путем умножения *страховой суммы* на ставку премии или может быть зафиксирована в конкретной сумме.

Обычно страховая премия выплачивается в рассрочку (например, ежемесячно), в виде страховых взносов.

В случае же единовременной уплаты премии страховой взнос равен страховой премии.

Страховая стоимость

Фактическая (оценочная) стоимость объекта страхования в месте его нахождения на день заключения *договора страхования*. Страховая стоимость фиксируется в страховом договоре или страховом полисе. Обычно она определяется *страховщиком* на основании предоставленных *страхователем* платежных документов по приобретению этого имущества или с применением специализированных справочников.

Порядок исчисления размера страховой стоимости имеет свои особенности в различных странах и основан на действующем законодательстве и сложившейся практике.

При страховании, например, грузов в практике английского рынка в качестве страховой стоимости принимается цена D, которую страхуемое имущество обошлось страхователю на момент погрузки (первоначальная стоимость) плюс расходы по его погрузке и страхованию.

В США страховая стоимость часто исчисляется по рыночной цене товара, сложившейся к моменту начала рейса.

Французское законодательство определяет страховую стоимость товара, как его продажную цену, в месте и во время погрузки с учетом суммы расходов, связанных с доставкой товара к месту назначения, плюс ожидаемая прибыль.

В Германии в качестве страховой стоимости принимается его действительная (продажная) стоимость на момент наступления страхового случая.

В случае с недвижимостью страховая стоимость страхуемого объекта (квартиры, дома) принимается равной рыночной стоимости помещений, аналогичных и сравнимых с застрахованным (например, квартира такой же площади, с таким же количеством комнат, в таком же доме и таком же районе).

Страховая сумма

Денежная сумма, в пределах которой *страховщик* обязуется при наступлении каждого *страхового случая* (независимо от их количества в течение срока действия договора) возместить застрахованному причиненный вред. Страховая сумма зависит от оценки причиненного ущерба, но не может превышать *страховой стоимости* объекта страхования.

Страховая сумма является лимитом ответственности страховщика. В случае с *ипотекой* получателем страховой суммы в пределах кредитных обязательств является *банк*. Если же ваши обязательства по кредиту уже меньше той суммы, которую выплачивает страховая компания, то разницу получаете вы.

Страховой взнос

См. *Страховая премия*.

Страховой договор

См. *Договор страховой*.

Страховой полис

Страховой полис – это документ, который *страховщик* выдает *страхователю* или застрахованному лицу в подтверждение факта заключения *договора страхования*. С момента выдачи полиса договор считается вступившим в действие. В страховом полисе указаны условия, на которых договор заключен. В нем указываются название страховщика, объект страхования, размер *страховой премии*, размер *страховой суммы*.

Полис служит юридическим доказательством наличия договора страхования. В некоторых странах законодательство из всего набора страховых документов признает в качестве судебного документа только страховой полис.

Существуют стандартные и индивидуальные страховые полиса. Стандартный полис выписывается страховщиком по широкому кругу типичных страховых рисков, носящих массовый характер (например, полис КАСКО).

Индивидуальный полис (например, страхование внешних данных кинозвезд) отражает личностные страховые интересы, обычно связанные с профессиональной карьерой.

Во всех полисах могут быть предусмотрены особые условия договора, которые удовлетворяют специфические страховке интересы и связанные с этим действия (например, завещательное распоряжение страхователя).

Страховой случай

Страховой случай – это те обстоятельства, при которых *страховая компания* обязана выплатить *страховую выплату* застрахованному или *выгодоприобретателю*.

Например, если квартира была застрахована от пожара, и случился пожар, то пожар является страховым случаем.

В имущественном страховании страховым случаем обычно считается любое повреждение, обесценение или утрата материальных ценностей вследствие предусмотренных условиями страхования обстоятельств (стихийных бедствий, пожара, аварии, кражи и т. п.).

В личном страховании страховым случаем обычно считается дожитие до обусловленного договором срока, гибель или несчастный случай, повлекший утрату трудоспособности, потерю здоровья.

В ОСАГО страховым случаем считается ДТП по вине застрахованного лица.

В КАСКО страховым случаем считается ущерб, полученный в результате ДТП, угон или повреждение автомобиля.

Страховщик

См. *Страховая компания*.

Тарифы банка

Документ, утверждаемый *банком*, который устанавливает размеры *комиссий*, платежей, пеней и иных вознаграждений, уплачиваемых клиентом банку за совершение определенных действий (например, выдача *кредита*, осуществление банковского перевода) или при наступлении определенных обстоятельств (например, *просрочка* по кредиту).

Текущий счет (лицевой счет)

Персональный счет клиента (физического или юридического лица), который он открывает в *банке*. Клиент может снимать и зачислять на него денежные средства, осуществлять с него и принимать на него платежи и банковские переводы, получать на него заработную плату, пенсию и иные виды дохода, принимать на него *кредиты* и т. п.

Текущим счетом можно управлять непосредственно в офисе банка (через операциониста), через интернет-банкинг, при помощи *банковской карты* (если по данному счету осуществлен выпуск карты). Термин «текущий счет» в бухгалтерии обозначает часть платежного баланса (balance of payment), в которой регистрируются трансакции, не связанные с движением капитала, то есть счет, на который заносятся взаимные межфирменные платежи и задолженности или взаимные платежи и задолженности подразделений компании.

Технико-экономическое обоснование (ТЭО)

ТЭО – это документ, в котором содержатся анализ, расчеты и оценка экономической целесообразности осуществления какого-либо коммерческого проекта.

Главный принцип ТЭО – сопоставление оценок затрат, которые требует проект, и финансового результата, который он должен принести.

При решении вопроса о предоставлении *кредита* банки часто требуют от *заемщика* предоставить ТЭО проекта, на реализацию которого берется кредит.

Для предприятий малого бизнеса составлением ТЭО часто занимаются консалтинговые компании или *кредитные брокеры*.

Титул собственности

См. *Страхование титула собственности*.

Транзакция

Платеж за товары и услуги с использованием *банковской пластиковой карты*, осуществленный при помощи *ПОС-терминала*. При трансакции осуществляется безналичный расчет: сумма платежа переводится со счета плательщика (держателя карты) на счет продавца товара или услуги.

Уступка прав

Передача прав *залогодержателя* другому лицу. Залогодержатель имеет на это право, если *кредитным договором* не предусмотрено иное. Лицо, которому переданы такие права, становится вторичным *кредитором*. При этом уступка прав не может изменить какие-либо условия *кредита* или *залога*.

Уступка залогодержателем прав по договору об ипотеке другому лицу действительна, если тому же лицу уступлены права требования к должнику по обязательству, обеспеченному ипотекой. Уступка прав по договору об ипотеке должна быть нотариально удостоверена и подлежит государственной регистрации.

Факторинг

Факторинг – это кредитование под *уступку прав требования*. Например, компания получает финансирование и уступает кредитору права требования на какую-либо продукцию, которую собирается приобрести или выпустить на заемные средства.

Как правило, факторинг оформляется оперативнее классических банковских *кредитов* и поэтому популярен в среде малых и средних торговых и производс-

твенных компаний. Услуги факторинга предоставляют либо независимые факторинговые компании, либо специальные подразделения *банков*.

Факторинговая компания

Компания, специализирующаяся на предоставлении услуг *факторинга*.

Федеральная регистрационная служба РФ (ФРС, Росрегистрация)

Государственный орган, обеспечивающий *государственную регистрацию прав на недвижимое имущество* и сделок с ним. ФРС ведет Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним.

Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителя и благополучия человека (Роспотребназор)

Государственная служба, занимающаяся защитой прав потребителя, в том числе – в сфере страхования, кредитования и иных финансовых услуг.

Федеральная служба по финансовым рынкам РФ (ФСФР)

Государственная служба, занимающаяся регулированием деятельность коммерческих организаций, работающих на финансовых рынках, в том числе – инвестиционных компаний, инвестиционных фондов, бирж, *бюро кредитных историй* и т. п. ФСРФ включена в состав Банка России.

Фиксированная процентная ставка

Наиболее частая разновидность *процентной ставки по кредиту*. Фиксированная ставка означает, что ее размер четко *прописан в кредитном договоре*.

Она исчисляется в виде процентов на сумму кредита за год (например, 18% годовых). Проценты выплачиваются в *валюте кредита*.

Величина процентной ставки по тому или иному виду кредита зависит от срока кредитования и от степени риска, который несет банк. Как правило, процентные ставки по кредитам, обеспеченным залогом, минимальны.

При кредитовании может также использоваться *плавающая процентная ставка*.

Франшиза

Франшиза – это установленная *страховым договором* денежная сумма, в пределах которой *страховщик* не компенсирует страхователю (застрахованному лицу, выгодоприобретателю) наступивший ущерб. Франшиза может быть установлена как в виде определенного процента от стоимости застрахованного имущества, так и в определенной сумме. Например, вы заключили со страховщиком договор *КАСКО* с франшизой на сумму 200 долларов. В ваш автомобиль въехал другой автомобиль, в результате чего на вашей машине помят бампер. Новый бампер стоит 150 долларов. В этом случае вы ликвидируете ущерб за свой счет, не прибегая к помощи страховщика. Если же повреждения, нанесенные вашей машине, превысили сумму в 200 долларов, то платит уже страховщик.

Наличие франшизы, с одной стороны, освобождает страховую компанию от расходов, связанных с ликвидацией мелких убытков, а с другой – несколько удешевляет стоимость страхового полиса и освобождает страхователя от необходимости из-за незначительного ущерба пользоваться страховкой.

Центральный каталог кредитных историй (ЦККИ) при Центробанке РФ

Государственная организация при *Центробанке РФ*, которая аккумулирует титульные части всех *кредитных историй*, хранящихся в российских *бюро кредитных историй*. Каждый россиянин может воспользоваться каталогом ЦККИ для определения местонахождения своей кредитной истории.

Центробанк (Центральный банк Российской Федерации, ЦБ РФ, Банк России)

Центробанк – главное кредитное учреждение Российской Федерации. Задачи Центробанка – разработка и проведение единой государственной денежно-кредитной политики, эмиссия националь-

ной валюты (рубля), организация производства денежных знаков, обеспечение устойчивости национальной валюты, регулирование деятельности *банков* и других организаций финансового рынка, выдача им лицензий на проведение операций, ведение государственные счетов, рефинансирование деятельности коммерческих банков, надзор за деятельностью банков, управление государственным долгом, поддержание и хранение государственных резервов в драгметаллах и иностранной валюте; ведение дел с центральными банками других стран, осуществление операций по внешнеэкономической деятельности.

Центробанк устанавливает *ставку рефинансирования ЦБ РФ*.

При Центробанке действует *Центральный каталог кредитных историй (ЦККИ)*.

В своей работе Центробанк независим от распорядительных и исполнительных органов государственной власти и действует на основании своего устава. Председатель Центробанка утверждается Государственной Думой России. Центробанк осуществляет свою деятельность на основе закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

Штраф

Денежное взыскание за нарушение сторонами условий договора или сделки. В кредитовании обычно применяется штраф за *просрочку заемщиком* кредитных *платежей*. Размеры и условия взыскания штрафа обычно устанавливаются *кредитным договором* или определены *тарифами* банка.

Экспликация

Документ, определяющий основные параметры *объекта недвижимости*, например, квартиры: общую и жилую площадь; площади комнат, вспомогательных помещений (кухни, коридора, ванной, уборной, кладовой, встроенных шкафов, а также балкона и лоджии). Используется при *ипотечной сделке*.

Экспресс-кредит

См. *Кредит потребительский*.

Эмиссия

Выпуск каких-либо финансовых инструментов, подлежащих обязательной регистрации. В частности применяются такие понятия, как эмиссия национальной валюты (выпуск дополнительного количества банкнот, который осуществляет *Центробанк*), эмиссия *банковской карты* (выпуск пластиковой карты), эмиссия ценных бумаг (выпуск акций, облигаций и других ценных бумаг какой-либо компанией, банком или государством).

Эффективная процентная ставка (ЭПС)

ЭПС – это ставка, учитывающая и суммирующая все суммы, которые *банк* берет с *заемщика* за пользование *кредитом*. Эффективная процентная ставка рассчитывается с учетом *графика погашения кредита*, *процентов по кредиту* и взимаемых с заемщика *комиссий*. Обычно ЭПС используют для сравнения предложений разных банков или разных кредитных продуктов одного и того же банка. Формула расчета ЭПС утверждается *Центробанком РФ*.

Для заметок

Для заметок

Учебник «Финансовая грамотность и массовая информация». Для журналистики общего интереса. Предназначен для высших учебных заведений.

Подготовлен в рамках реализации контракта «Разработка и реализация модульной программы обучения по направлению журналистики для студентов высших учебных заведений и просвещения журналистов в области финансовой грамотности и защиты прав потребителей финансовых услуг» № FEFLP/QCBS-3.15 между Некоммерческим фондом реструктуризации предприятий и развития финансовых институтов и Консорциумом в составе: Общества с ограниченной ответственностью «Р. И. М. Портер Новелли» (лидер Консорциума; Россия), Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Российский университет дружбы народов» (партнер; Россия) и Союза общественных объединений «Международная конфедерация обществ потребителей» (партнер; Россия)

Коллектив авторов,
под ред. Я. А. Арта, к.э.н.

АРТ Ян Александрович, кандидат экономических наук, член-корреспондент Международной академии экономики, финансов и права (IAEFL) и Международной академии менеджмента (IAM), вице-президент Ассоциации региональных банков России, председатель совета Национальной ассоциации кредитных брокеров и финансовых консультантов, член Комиссии РСПП по банкам и банковской деятельности, совета Национальной ассоциации профессиональных коллекторских агентств (НАПКА), Совета по профессиональным квалификациям финансового рынка (СПКФР), наблюдательного совета журнала «Банки и деловой мир», общественного наблюдательного совета Финансового омбудсмена России, автор книг: «Разговор с банкиром», «Разговор с банкиром-2», «Форекс для скептиков», «Покер лжецов по-русски».

БАРАБАШ Виктор Владимирович, доктор филологических наук, профессор, декан филологического факультета РУДН, заведующий кафедрой массовых коммуникаций, почетный профессор Хэнаньского университета (КНР), автор курсов «Радиожурналистика», «Особенности информационного производства» и др.

БЛИСКАВКА Евгения Александровна, эксперт по финансовой грамотности, директор Института Финансового Планирования, член Financial Planning Association, член совета Национальной ассоциации кредитных брокеров и финансовых консультантов, автор книг «Дети и деньги (Самоучитель семейных финансов для детей)», «Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика» и др.

ВОЛКОВА Ирина Ивановна, кандидат филологических наук, доцент кафедры массовых коммуникаций РУДН, автор курсов «Маркетинг в СМИ», «Менеджмент в СМИ».

КОЛОСОВА Алевтина Александровна, кандидат исторических наук, доцент кафедры массовых коммуникаций филологического факультета РУДН, автор курсов «Введение в теорию массовых информационных процессов», «Культурологические основы СМИ», «Mediadiscourse».

РУЗИНА Татьяна Евгеньевна, партнер агентства Р. И. М. Porter Novelli, руководитель практики финансовых и корпоративных отношений, заместитель руководителя Контракта на оказание услуг по направлению: «Разработка и реализация модульной программы обучения по направлению журналистики для студентов высших учебных заведений и просвещения журналистов в области финансовой грамотности и защиты прав потребителей финансовых услуг».

ЯНИН Дмитрий Дмитриевич, Председатель правления Международной конфедерации обществ потребителей (КонфОП), член Общественно-консультативного совета при ФАС России и консультативного Совета по защите прав потребителей при Роспотребнадзоре РФ.

Москва, 2017 год.

Дружи
с финансами

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН