

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СИСТЕМ
УПРАВЛЕНИЯ
И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ» (ТУСУР)

Кафедра Экономики

Финансовый консалтинг

Учебное пособие

Составитель:
Доцент каф.Экономики, к.э.н.
В.Ю. Цибульникова

Томск - 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	5
ГЛАВА 1. ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ.....	6
1.1 ПРЕДПОСЫЛКИ, СОДЕРЖАНИЕ, ОРГАНИЗАЦИЯ, МЕТОДЫ И МЕТОДИКА ФИНАНСОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ.....	6
1.2. СОДЕРЖАНИЕ И ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО КОНКУЛЬТИРОВАНИЯ	14
ГЛАВА 2. ПОДХОДЫ К ПЛАНИРОВАНИЮ И УПРАВЛЕНИЮ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ И ФИНАНСАМИ ДОМОХОЗЯЙСТВ: ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ, ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ.....	25
2.1 ФУНКЦИИ И СТРУКТУРА ФИНАНСОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ.....	25
2.2 СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ И ЛИЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	29
2.3. ПРИНЯТИЕ ОСОЗНАННЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ	34
ГЛАВА 3. БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ	38
3.1 ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	38
3.2 РЕСУРСЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА. БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ	40
3.3 ВИДЫ БАНКОВСКИХ АКТИВОВ. КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	44
3.4. БАНКОВСКИЕ КРИЗИСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ	47
Глава 4. ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК КАК ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ РИСКА.....	49
4.1 ИНВЕСТИЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ	49
4.2 ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ФОНДОВОГО РЫНКА. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ	52
4.3 УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ	58
4.4 УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ	63
ГЛАВА 5. СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ.....	68
5.1 ПОНЯТИЕ СТРАХОВАНИЯ, ОСНОВНЫЕ СТРАХОВЫЕ ТЕРМИНЫ.....	68
5.2 СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ.....	74
ГЛАВА 6. ВИДЫ ПЕНСИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ	77
6.1 ПОНЯТИЕ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ЕГО УРОВНИ	77
6.2 ФОРМИРОВАНИЕ ПЕНСИОННЫХ ПРАВ, ПЕНСИОННЫЕ СТРАТЕГИИ В СИСТЕМЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ.....	80
6.3 НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	82
ГЛАВА 7. ПОЛИТИКА И КОНЦЕПЦИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ МОШЕННИЧЕСТВУ	85

7.1 МОШЕННИЧЕСТВА НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ	85
7.2 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОСОБЕННОСТЕЙ ФИНАНСОВЫХ МОШЕННИЧЕСТВ ...	96
ГЛАВА 8. ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ	99
8.1 ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И МЕХАНИЗМ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ	99
8.2 ЗАЩИТА ПРАВ ЗАЕМЩИКОВ ПРИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ	103
8.3 ЗАЩИТА ПРАВ ВКЛАДЧИКОВ.....	112
8.4 ЗАЩИТА ПРАВ СТРАХОВАТЕЛЕЙ.....	117
8.5 ЗАЩИТА ПРАВ ПЕНСИОНЕРОВ	122

Аннотация

В данном пособии рассмотрены основные особенности разделов финансового консультирования и его роль в экономике. Изучена процедура финансового консультирования, разделы финансового консультирования.

Учебное пособие предназначено для студентов экономических специальностей и направлений с целью развития группы финансовых компетенций, которыми должен знать специалист в области экономики и финансов, а также каждый, кто желает повысить свой уровень финансовой грамотности.

Введение

Финансовое консультирование на рынке финансовых услуг в России является сравнительно новым направлением, позволяющим населению при существующих возможностях целенаправленно вкладывать свои свободные средства в действующие финансовые инструменты, обеспечивающие постоянный, стабильный доход, достойную жизнь на пенсии, возможность образования детей, качественное медицинское обслуживание. В этих условиях на помощь должны приходиться не только профессиональные специалисты, занимающиеся финансовым консультированием (советники, консультанты), но и консультанты-методисты, умеющие давать советы и рекомендации в части повышения финансовой грамотности взрослого населения.

В рамках данного пособия рассмотрены основные разделы деятельности финансового консультанта и представлены особенности финансовых рынков, которые являются ключевыми при оказании услуг физическим лицам.

Пособие составлено на основе материалов учебного курса Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, разработанного для повышения квалификации консультантов-методистов в рамках Проекта Министерства Финансов Российской Федерации «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».

ГЛАВА 1. ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

1.1 ПРЕДПОСЫЛКИ, СОДЕРЖАНИЕ, ОРГАНИЗАЦИЯ, МЕТОДЫ И МЕТОДИКА ФИНАНСОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

Финансовое консультирование на рынке финансовых услуг в России является сравнительно новым направлением, позволяющим населению при существующих возможностях целенаправленно вкладывать свои свободные средства в действующие финансовые инструменты, обеспечивающие постоянный, стабильный доход, достойную жизнь на пенсии, возможность образования детей, качественное медицинское обслуживание. В этих условиях на помощь должны приходиться не только профессиональные специалисты, занимающиеся финансовым консультированием (советники, консультанты), но и консультанты-методисты, умеющие давать советы и рекомендации в части повышения финансовой грамотности взрослого населения. Зачастую, россияне в новых экономических условиях «...совершают дорогостоящие ошибки: они тратят больше, чем зарабатывают, склонны доверять деньги незнакомым людям в погоне за высокой доходностью, путают инвестирование с азартными играми, действуя импульсивно и не имея четкого плана». (рис. 1.1).



Рис. 1.1. – Основное предназначение финансового консультирования

В России сложились следующие группы предпосылок, связанных с формированием финансового консультирования.

Первая группа предпосылок - исторические предпосылки и зарубежный опыт формирования Независимых Финансовых советников (НФС):

Родиной Независимых Финансовых Советников (консультантов, советников) является Великобритания. Именно там, в 1916 году, впервые появился Институт Финансовых Аналитиков, готовивший финансистов, работающих в данной области.

Вторая группа предпосылок опосредована развитием многообразия финансовых инструментов и услуг в современной России, обусловленных следующими обстоятельствами:

Во-первых, внедрение финансового консультирования позволяет отслеживать поступающие на российский рынок отечественные и зарубежные финансовые продукты, услуги и сервисы. Кроме того, динамичность изменений экономической, политической, финансовой, налоговой и правовой ситуации предполагает необходимость поддерживать у населения современный уровень знаний о банковских, страховых, инвестиционных, пенсионных услугах в части повышения финансовой грамотности взрослого населения. Потенциальные Клиенты чувствуют себя неуверенно в этом информационном потоке и нуждаются в профессиональном руководстве для того, чтобы выделить информацию, заслуживающую доверия, и что еще более важно, оценить степень ее влияния лично на них.

Во-вторых, финансовое консультирование позволяет предложить потребителю финансовых услуг (Клиенту) наиболее оптимальный вариант рационального использования денежных средств в части доходов (актив) и расходов (пассив), в целях принятия решений стоящих перед ним финансовых вопросов. Консультант должен делиться с Клиентом своим успешным опытом решения подобных задач, полученным в результате работы с другими Клиентами. При всей кажущейся уникальности, эксклюзивности и исключительности персональной ситуации Заказчика, поставленные им перед финансовым консультантом задачи могут быть схожими и даже типовыми. Это позволяет ему (заказчику) получить индивидуальную качественную услугу по доступной цене.

В-третьих, финансовый консультант должен владеть специальными методами для оценки текущего финансового состояния Клиента, его проблем, а также инструментарием для решения данных задач. С помощью этих методов и инструментов советник (консультант) обязан решать задачи Клиента.

Третья группа предпосылок – институционализация в России финансового консультирования как вида профессиональной деятельности.

К числу *институциональных признаков* следует отнести следующие требования, предъявляемые к деятельности института Финансового консультирования:

- **простота организации.** Возможность начать консультации клиентов, продолжая работать по основному месту работы (например, по программе агентского сотрудничества с действующими Советниками) или, найдя среди выпускников партнера по бизнесу, создавать совместные проекты. Области

специализации разнообразны, так же, как и формат бизнеса. Они зависят от Ваших пожеланий: частное консультирование друзей и знакомых по вопросам инвестирования, создания широкой филиальной сети универсальных Советников и т.д.;

- **низкие стартовые расходы.** Для начала деятельности необходимы: подготовка по программе «Независимый финансовый советник» и компьютер с доступом в интернет. Важной и обязательной статьей расходов является привлечение клиентов. Наиболее активно работают для привлечения клиентов: некоторые виды интернет активности и семинары, выставки, первые бесплатные консультации, PR;

- **свободный график работы.** Деятельность Консультанта представляет собой аналог бизнеса нотариусов, риелторов, адвокатов. То есть он волен сам определять, когда и сколько ему работать. Но будьте готовы и к ненормированному рабочему дню.

- **постоянное развитие.** Работа Консультанта связана с решением нестандартных задач стандартными инструментами рынка. Каждый день клиенты приходят на консультацию со своими совершенно уникальными финансовыми ситуациями и целями, для каждого конкретного случая нужно выбрать уникальное решение и создать уникальную конструкцию для выполнения поставленных задач;

- **перспективы.** На западе более 40 % семей имеют персонального Независимого Финансового Советника и приобретают финансовые услуги, только проконсультировавшись с ним. В России потребность в услугах Консультантов неизбежно растет в связи с усложнением и увеличением количества финансовых услуг, а также снижением социальной поддержки государства. На текущий момент в Российской Федерации порядка 2000 консультантов по личным финансам. Нормой считается 1 консультант на 1000 семей, т.е. финансовых консультантов в РФ должно быть примерно 70-80 тысяч.

Содержание финансового консультирования обусловлено современным состоянием финансового рынка, свидетельствующим о том, что для российского общества характерно ярко выраженное недоверие к институтам финансового рынка. Данная тенденция особенно часто наблюдается среди старшего поколения, в то время как молодое поколение в большем объеме и с большим доверием потребляет финансовые услуги и продукты.

В этой связи основной целью государства в среднесрочной перспективе должно стать создание условий для повышения доверия граждан к банковской системе. Так же следует обучать практике применения гражданами различных финансовых инструментов и механизмов в целях формирования дополнительных сбережений и разумного финансового поведения.

В то же время состояние рынка финансовых услуг позволяет сделать вывод о том, что активному применению гражданами финансовых схем и

механизмов для формирования дополнительных сбережений и инвестиционного дохода препятствуют следующие проблемы:

1. Низкий уровень финансовой и инвестиционной грамотности населения.

2. Отставание процесса усвоения основ финансового рынка от развития самого рынка.

3. Слабая подготовленность граждан по базовым вопросам функционирования рынка, его регулирования и правового обеспечения.

4. Разъяснение вопросов, связанных с развитием финансовых рынков и возможностями их использования для повышения благосостояния граждан, не имеют системного характера и предназначены больше для специалистов, работающих на этих рынках, чем для обычных граждан.

5. Денежные средства, которые имеются у населения, используются сегодня неэффективно как с точки зрения экономики, так и с учетом интересов их обладателей.

6. Инфляционные процессы, риски бытового и криминального характера негативно влияют на денежные накопления граждан.

7. Низкий уровень просвещения населения по вопросам функционирования финансовых инструментов и механизмов, за счет применения которых могут образовываться дополнительные сбережения и инвестиционные доходы.

8. Отсутствие общедоступной системы информирования и консультирования граждан по вопросам функционирования рынка финансовых услуг.

9. Недостаточное количество Консультантов-методистов на финансовом рынке, оказывающих консультационные услуги на рынке финансовых услуг.

10. Низкий уровень информированности населения, а также отсутствие доверия к инструментам финансовых рынков приводит к тому, что растущие сбережения граждан осуществляются преимущественно в наличной форме, а большая часть пенсионных накоплений остается в руках государственной управляющей компании.

Важное значение для решения вышеназванных проблем имеет институт «консультирования». Консультирование – это процедура, часто используемая в практике специалистами разных направлений с целью ориентации граждан, отдельных лиц, семей, групп, путем советов, указания на альтернативные формы оказания помощи, в определении целей и обеспечении необходимой информацией.

По своей технологии и форме консультация представляет собой взаимодействие между двумя или несколькими людьми, в ходе которого консультант передает специальные знания и соответствующую информацию консультируемому лицу с целью помочь ему в решении назревших финансовых проблем.

Таким образом, консультирование, в том числе финансовое консультирование, определяется как технология и метод профессиональной деятельности. Поэтому финансовых консультантов можно разбить на две группы.

Первая группа – профессиональные финансовые консультанты (советники, консультанты), которые оказывают платные консультационные услуги Клиентам на финансовом рынке.

Вторая группа – Консультанты – методисты, осуществляющие бесплатное финансовое консультирование граждан по программе повышения финансовой грамотности взрослого населения.

Структурные элементы финансового консультирования представлены на рис. 1.2.



Рис. 1.2 - Структурные элементы финансового консультирования

Финансовое консультирование в деятельности Консультантов-методистов должно быть направлено на консультирование различных категорий граждан в отношении предлагаемых на рынке финансовых продуктов, инструментов, сделок с ними путем предоставления финансовых рекомендаций на безвозмездной основе.

На наш взгляд, финансовое консультирование, осуществляемое на безвозмездной основе может положительно сказаться на уровне финансовой грамотности всех категорий населения. Это можно объяснить тем, что, пользуясь услугами финансового консультанта, человек, потребляющий финансовые услуги, будет не только чувствовать себя гораздо увереннее, но также будет здраво оценивать всевозможные риски и последствия принятия решений, его индивидуальное финансовое положение будет более стабильным. При этом именно такие потребители будут уделять особое внимание отдельным категориям финансовых продуктов, которые интересуют именно их, выбирая из всего предложенного ряда

исключительные товары и услуги. На принятие правильного и оптимального выбора потребителем и будет нацелена работа финансового Консультанта-методиста по тем или иным вопросам. Таким образом, чем больше людей будут четко осознавать свои потребности и в соответствии с ними правильно выбирать те или иные финансовые товары и услуги, тем стабильнее будет их финансовое положение, а следовательно выше не только уровень жизни каждого, но и выше будет уровень стабильности экономики России.

Иными словами, если российские потребители финансовых услуг будут осознавать необходимость, эффективность и принципы действия и помощи финансовых Консультантов-методистов, то увеличится процент людей, пользующихся данными услугами, а это приводит к повышению уровня финансовой грамотности различных категорий населения России.

Следует подчеркнуть, что население, следуя советам и рекомендациям финансовых Консультантов-методистов будет не только улучшать свое финансовое состояние, но и иметь четкое представление о предлагаемых финансовых услугах, будет отчетливо осознавать необходимость финансового планирования, а также применения различных инструментов и продуктов в сфере финансов.

На наш взгляд, *финансовое консультирование Консультантом-методистом* можно определить как комплекс мероприятий, включающих в себя постановку и формализацию целей, оценку финансово-экономического состояния индивида (домохозяйства), сопоставление возможностей, целей индивида (домохозяйства) и их корректировку, определение различных (банковских, инвестиционных, ипотечных, страховых) рисков индивида (домохозяйства), разработку личного финансового плана индивида (домохозяйства), подготовку для его реализации необходимых предложений и рекомендаций.

Предметом финансового консультирования Консультантов-методистов является:

- 1) личное (семейное) финансовое планирование;
- 2) финансовое планирование для различных категорий населения;
- 3) консультирование по вопросам различных видов кредитования (потребительского, ипотечного, автокредитования и др.);
- 4) заключение сделок с недвижимостью;
- 5) инвестиционная деятельность;
- 6) страхование жизни, имущества и медицинское страхование;
- 7) финансирование образования и здравоохранения граждан;
- 8) планирование выхода гражданина на пенсию;
- 9) налогообложение физических лиц и индивидуальных предпринимателей (составление налоговых деклараций и сопровождение процедур предоставления налоговых вычетов);
- 10) размещение свободных денежных средств;
- 11) защита потребителей финансовых услуг.

Финансовый Консультант-методист – физическое лицо, осуществляющее деятельность по финансовому консультированию различных категорий взрослого населения. Следует отметить, что в процессе институционализации в России института финансового консультирования сформированы некоторые требования к деятельности финансового Консультанта-методиста. Наличие минимальных *базовых требований к финансовым Консультантам-методистам* обосновано спецификой их будущей деятельности и тем компетенциям, которые им предстоит развивать в процессе прохождения программы повышения квалификации «Финансовое консультирование». Для большей эффективности обучения и последующего проведения мероприятий, Консультанты-Методисты должны удовлетворять следующим базовым требованиям: обязательно наличие высшего образования (желательно наличие экономического, юридического или педагогического образования); общий стаж работы – более 3-х лет; опыт реализации обучающих проектов для взрослого населения и/или консультационных услуг; опыт публичных выступлений; возможность провести минимум 2 образовательных мероприятия для взрослого населения с низким или средним уровнем дохода не менее чем на 10 человек каждое.

Основные подходы в финансовом консультировании представлены на рис. 1.3.

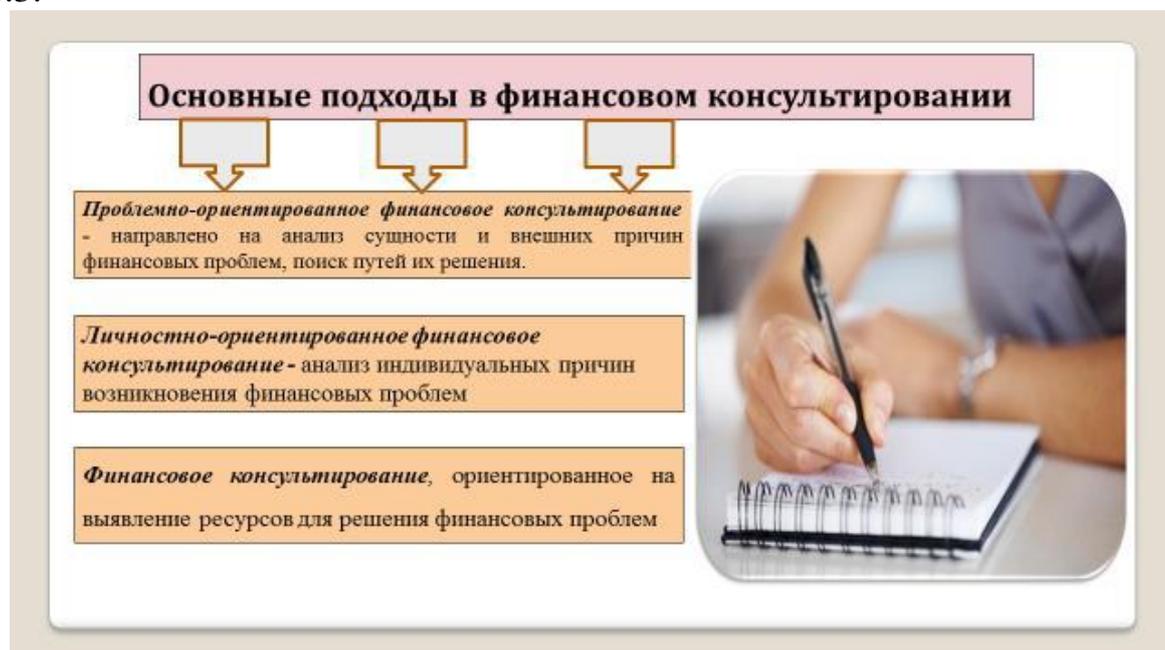


Рис. 1.3. - Основные подходы в финансовом консультировании

1. *Проблемно-ориентированное финансовое консультирование*, направленное на анализ сущности и внешних причин финансовых проблем, поиск путей их решения.
2. *Личностно-ориентированное финансовое консультирование*, центром внимания которого является анализ индивидуальных причин возникновения финансовых проблем.

3. *Финансовое консультирование*, ориентированное на выявление ресурсов для решения финансовых проблем.

Любая деятельность, включая финансовое консультирование, имеет определенную *цель*, которая должна базироваться на потребностях граждан. Выделяют две основные цели финансового консультирования:

1) оптимизация и повышение эффективности управления финансами на основе разумного финансового поведения граждан;

2) развитие способности граждан решать проблемные финансовые ситуации и развивать имеющиеся финансовые возможности.

В консультационной практике используется несколько *типов финансового консультирования*:

- *общее финансовое консультирование* гражданами Консультантами-методистами;

- *специальное финансовое консультирование* гражданами профессиональными финансовыми консультантами (советниками);

- *обучающее финансовое консультирование* специалистов работниками вышестоящих финансовых организаций и учреждений;

- *договорное финансовое консультирование* независимыми финансовыми консультантами.

Результат финансового консультирования во многом зависит от достижения взаимопонимания между консультантом и консультируемым. Для этого необходимо соблюдать следующие технологические условия.

Во-первых, необходимо, чтобы позиция консультанта не противоречила взглядам клиента.

Во-вторых, необходимо наглядно показать клиенту, что действия, которые от него ожидаются, будут способствовать и соответствовать удовлетворению его потребностей и интересов.

В-третьих, при всех равных условиях, люди легче принимают позицию того человека, к которому испытывают эмоциональное положительное отношение, и отвергают позицию того, к кому испытывают отрицательные эмоции.

Хороший консультант должен обладать следующими качествами:

- *эмпатией*, или способностью видеть мир глазами другого человека;

- *уважением к клиенту*, способностью реагировать на проблему клиента таким образом, чтобы передать ему уверенность в том, что он может справиться с ней;

- *конкретностью, четкостью*;

- *знанием самого себя* и умением оказывать другим помощь в самопознании;

- *искренностью*, умением вести себя естественно во взаимоотношениях с клиентом;

- *соответствием*, то есть умением вести себя так, чтобы используемые слова соответствовали жестам, «языку телодвижений»;

- **сиюминутностью**, то есть умением иметь дело с тем, что происходит в настоящий момент встречи.

1.2. СОДЕРЖАНИЕ И ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

Содержание финансового консультирования включает деятельность Консультантов-методистов по следующим направлениям (рис. 1.4):

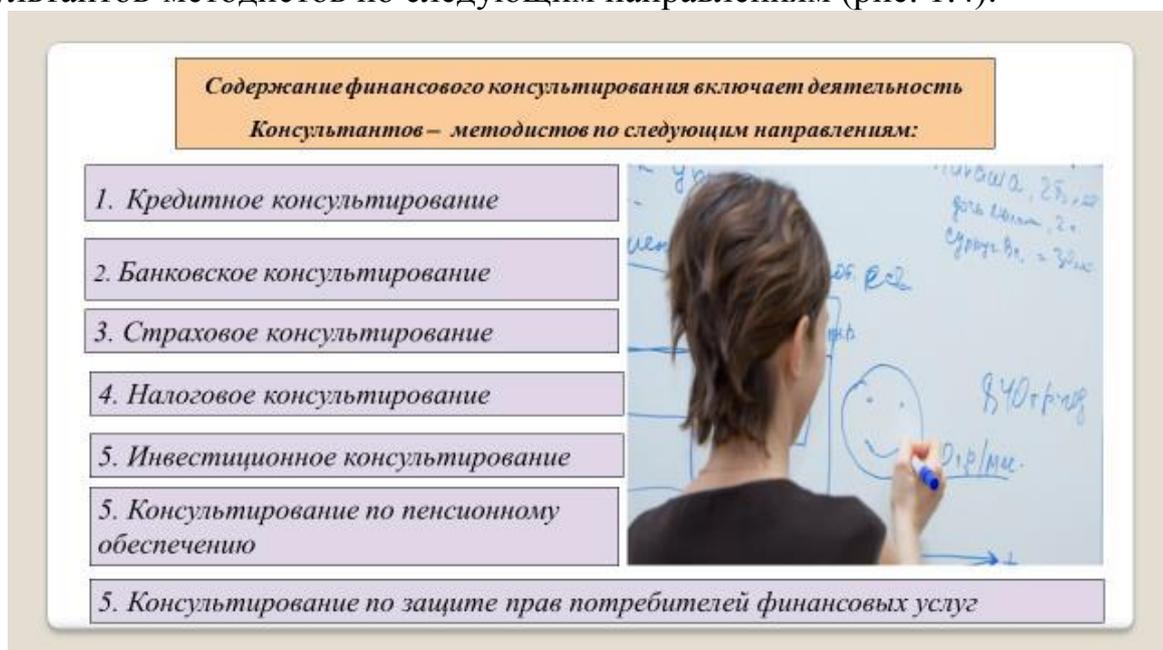


Рис 1.4 - Содержание финансового консультирования

1. Кредитное консультирование:

- рекомендации по подбору выгодного кредита;
- разработка схемы его погашения;
- определение возможностей для уменьшения выплат по обслуживанию кредита.

2. Банковское консультирование:

- консультации по самым различным банковским операциям и услугам;

3. Страхование консультирование:

- выбор наиболее удобной и оправданной страховой программы.

4. Налоговое консультирование:

- оптимизация налогообложения, позволяющая снизить налоговое бремя на юридических лиц при ведении бизнеса, снизить их расходы.

5. Инвестиционное консультирование:

- получение или размещение инвестиций.

Содержанием финансового консультирования в деятельности консультанта-методиста является:

- **Планирование личного (семейного) финансового плана.** Консультант-методист должен быть в состоянии дать рекомендации гражданам в части планирования семейного (личного) бюджета, а также составления финансового плана. К примеру, Вы хотели бы купить автомобиль, но не знаете, как это лучше сделать: купить сейчас в кредит, или подождать, скопить денег и купить позднее? Консультант-методист должен рассказать гражданам про плюсы и минусы обоих вариантов, выбрать оптимальный сценарий. Расчет личного финансового плана иногда осуществляется профессиональным Советником при подборе финансовых продуктов для клиента, но может быть и отдельной услугой.

- **Покупка жилья (недвижимости) по ипотеке.** Самая большая и серьезная покупка в жизни любого человека – это недвижимость. На сегодняшний день именно решение квартирного вопроса является одной из наиболее востребованных финансовых услуг для профессиональных финансовых консультантов (советников). Рынок недвижимости и ипотечного кредитования очень многообразен. Консультант поможет выбрать лучший вариант кредита, рассчитает прогноз личного финансового плана с учётом выплаты кредита, поможет определить наиболее выгодный и перспективный вариант объекта недвижимости (квартиры, дачи и т.п.).

- **Инвестирование.** Если у человека есть финансовые цели, перед ним встает вопрос о сохранении и преумножении своих накоплений. Консультант-методист должен помочь гражданам спланировать бюджет таким образом, чтобы высвободить из расходов средства на инвестирование. Консультант-методист может дать рекомендации гражданам по выбору наилучшего условия по банковским депозитам.

- **Планирование обеспечения пенсионного периода.** В настоящее время все большее количество людей не надеется на то, что их старость обеспечит государство. Многие уже в 35-40 лет начинают задумываться о планировании своей пенсии. Консультант-методист должен оказать помощь и рассчитать возможные сроки окончания трудовой деятельности, сумму, необходимую для обеспечения достойного уровня жизни, подобрать финансовые инструменты (программы негосударственных пенсионных фондов, полисы накопительного страхования, вложения в ПИФы и пр.), гарантирующие получение запланированного дохода в пенсионном периоде.

- **Автокредитование и покупка автомобиля.** Консультант-методист должен дать рекомендации по выбору наиболее выгодного кредитного продукта, оптимального варианта страхового полиса.

- **Формирование страховой защиты.** От непредвиденных ситуаций, создания уверенности в завтрашнем дне, нужно иметь программу защиты. Кроме покупки активов, планирования пенсионного периода и инвестирования, к финансовой защите относится страхование. Консультант-методист должен порекомендовать наилучшие варианты страховых программ, проанализировать договора страхования вместе с клиентом.

- **Разработка Личного финансового плана.** Финансовый план – основа и фундамент финансового благополучия. При этом план не является догмой и должен пересматриваться исходя из внешней ситуации и изменения приоритетов в жизни клиента.

Советы и рекомендации Консультантов-методистов гражданам в части повышения их финансовой грамотности условно можно разделить на две группы:

1. Защита доходов (как не потерять):

- страхование жизни, здоровья, имущества, взносов в накопительные программы;

- грамотная передача наследства;

- страхование бизнеса, в том числе передача бизнеса партнеру в определенных случаях, путем выкупа у наследников или при уходе на пенсию;

- создание антикризисного финансового плана.

2. Управление доходами и расходами (как решать финансовые проблемы и достигать финансовые цели):

- анализ бюджета;

- создание личного финансового плана;

- помощь в увеличении доходов;

- помощь в сокращении расходов;

- оптимизация налогообложения;

- оптимизация долгов и кредитов;

- создание пенсионного капитала;

- создание капитала на образование детей;

- создание капитала на приобретение недвижимости. (рис. 1.5).



Рис. 1.5 - Управление доходами и расходами

Последовательность организации деятельности Консультанта-методиста может включать следующие шаги (рис 1.6.):

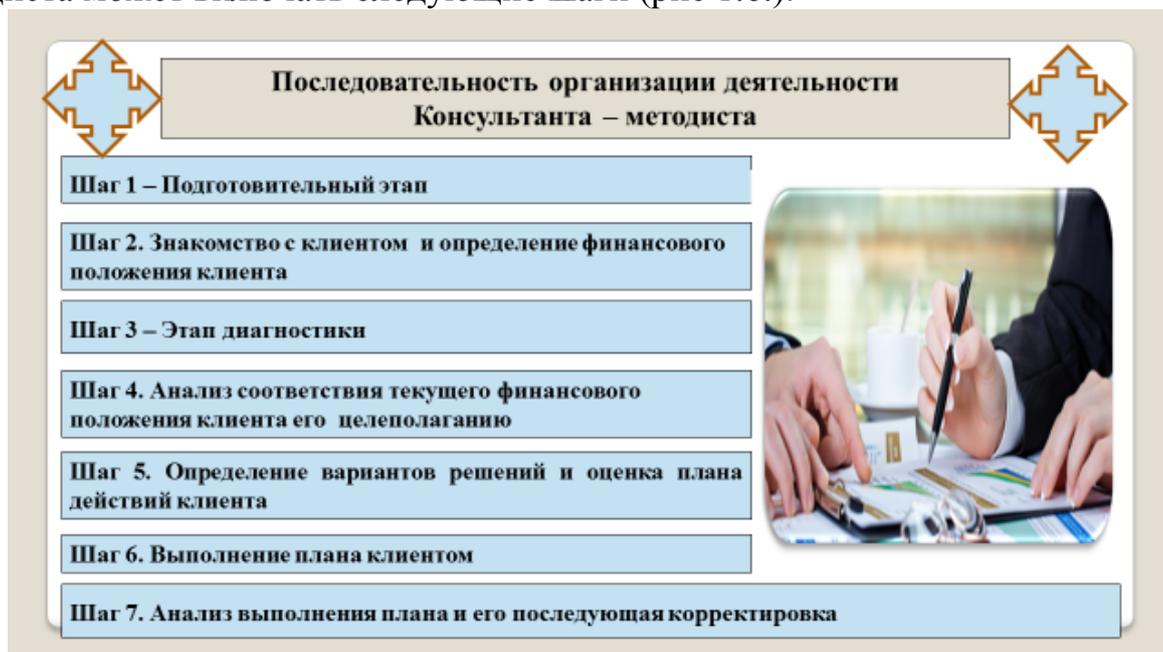


Рис. 1.6 - Последовательность организации деятельности Консультанта-методиста

Шаг 1 – Подготовительный этап.

На этом этапе Консультант-методист начинает взаимодействовать с клиентом, т.е. происходит предварительное знакомство и выявление существующего финансового положения клиента. Как правило, причиной обращения клиента к консультанту является чувство неудовлетворенности чем-то. Что-то беспокоит, что-то тревожит клиента, и он хочет что-то изменить. Поэтому первым шагом становится выяснение, по поводу чего у

клиента тревога. Таким образом, начальный этап консультирования направлен на выявление существующего финансового положения клиента и предварительную диагностику проблемы. Именно на первом подготовительном этапе закладывается фундамент будущего успеха или неудачи всего консультационного процесса. Главной задачей подготовительного этапа является установление доверия между клиентом и консультантом, так как консультационный процесс возможен только в том случае, если между клиентом и консультантом установлена достаточно высокая степень доверия.

Шаг 2. Знакомство с клиентом и определение финансового положения клиента:

- выяснение мотивации клиента обращения за консультационной помощью;
- выяснение текущих проблем и потребностей клиента;
- определение видов и методов оказания консультационных услуг;
- самостоятельное определение финансового положения клиентом (самооценка);
- составление списка того, что есть у клиента (активы) и того, что клиент должен (обязательства – пассивы);
- совместное составление с клиентом перечня доходов и привычных расходов в течение последних месяцев.

Шаг 3 – Этап диагностики

Консультант-методист развивает, углубляет, уточняет круг проблем, заявленных клиентом, выясняет причины проблем. В процессе проведения диагностики консультант только помогает клиенту выявить проблемы. В итоге цель консультанта не обозначить те проблемы, которые видит консультант сам, а помочь клиенту увидеть их. Необходимо проанализировать текущее благосостояние клиента, проанализировать в динамике доходы и расходы клиента, уточнить финансовые цели клиента на ближайший год, среднесрочную и долгосрочную перспективу, сделать вывод о реальном финансовом положении клиента. Если клиент согласен с выводами, полученными в результате диагностики, то они становятся основой для следующего этапа.

Шаг 4. Анализ соответствия текущего финансового положения клиента его целеполаганию:

- формулирование кратко-, средне- и долгосрочных финансовых целей клиента;
- определение реального финансового положения;
- распределение активов и пассивов;
- анализ привычек трат и сбережений;
- соответствие и ранжирование необходимости расходов реальным потребностям.

Шаг 5. Определение вариантов решений и оценка плана действий клиента:

- помощь клиенту в создании системы контроля состояния его финансовых дел;
- решение о принятии действий в отношении денежных трат и сбережений;
- составление модельного бюджета клиента;
- согласование вариантов использования возможностей кредита, страхования и пенсионного обеспечения,
- разработка и согласование плана действий клиента, способствующих достижению клиентом поставленных целей.

Шаг 6. Выполнение плана клиентом:

- переход от планов к действиям;
- жизнь в рамках бюджета;
- покупка необходимой страховки;
- сокращение задолженности по кредитам;
- консультирование по выработке и реализация инвестиционной программы.

Шаг 7. Анализ выполнения плана и его последующая корректировка

- анализ и обсуждение реализации модельного бюджета клиента;
- обсуждение действий в отношении денежных трат и сбережений;
- анализ реализации возможностей кредита, страхования и пенсионного обеспечения;
- обсуждение проблем реализации инвестиционной программы;
- корректировка плана действий клиента, способствующая достижению клиентом поставленных целей.

Основу методологии финансового консультирования взрослого населения составляет технология разработки *финансового плана*. К числу основных этапов составления Консультантом-методистом финансового плана относятся. (См. рис. 1.7).



Рис. 1.7 - Основные этапы составления Консультантом-методистом финансового плана

Этап первый (сбор информации). На первом этапе клиент заполняет анкету, где подробно указывает информацию о структуре своих расходов и доходов, о своих активах и пассивах, о своих долгосрочных финансовых целях. К типичным целям относятся: покупка недвижимости, машины, накопление капитала для открытия собственного бизнеса, накопление пенсионного капитала, но могут быть и другие. Далее Консультант-методист уточняет информацию, так как часто клиент предоставляет ее неполной или некорректной. Дополнительно клиент проходит тестирование на отношение к инвестиционному риску, для выбора той или иной стратегии финансового инвестирования.

На первом этапе Консультанту – методисту целесообразно применять следующие *методы сбора информации*

- *устное собеседование* с лицами, участвующими в составлении личного финансового плана;
- *заполнение опросных листов*, позволяющее фиксировать финансовое состояние индивида (домохозяйства);
- *изучение гражданских документов*, таких как: паспорт, свидетельство о рождении, пенсионные свидетельства, страховые полюсы по обязательному медицинскому страхованию, трудовые книжки и т.д.;
- *документы на право собственности* движимым и недвижимым имуществом;
- *справки* о доходах и налоговые декларации и прочие документы фиксирующие суммы доходов;
- *выписки* о состоянии банковских счетов, отчеты по кредитным картам, договорам банковского займа и прочие документы из банка;
- *выписки* о состоянии пенсионного счета.

Этап второй (оценка текущего финансового состояния). На этом этапе Консультант-методист оценивает текущее финансовое состояние и указывает клиенту на те риски, которые существуют в его ситуации, и дает рекомендации. При этом клиент сам выбирает, хочет ли он снизить эти риски или нет.

Оценка текущего состояния индивидов (домохозяйства) включает *оценку активов и пассивов*.

Актив – это совокупность имущественных прав: материальных ценностей, денежных средств, долговых требований, принадлежащих физическому или юридическому лицу. К числу активов индивида (домохозяйства) следует отнести: доходы (после налогообложения), заработная плата, премии, доходы по ценным бумагам, доходы от сдачи в аренду и др. Доходы подразделяются на *номинальные и реальные*.

Номинальные доходы – доходы домашнего хозяйства за определенный период в денежной форме, то есть начисленные номинальные доходы и

фактически полученные. Реальные доходы домашних хозяйств определяются двумя факторами – располагаемыми доходами и ценами на товары и услуги. Они могут быть адекватно выражены количеством потребительских товаров и услуг, которые можно приобрести на фактически полученные номинальные доходы. Реальные доходы зависят от соотношения темпов роста располагаемых доходов и индекса потребительских цен за определенный период. Для домашних хозяйств реальные доходы, наряду с размерами имущества и ранее накопленных сбережений, входят в число наиболее важных показателей, определяющих уровень их благосостояния.

Денежные доходы домашних хозяйств подразделяют чаще всего по источникам поступлений. Денежные доходы домохозяйств складываются из трех источников:

1) оплата труда членов семьи, работающих в качестве наёмных работников, премии, постоянный надбавки к зарплате, средства на командировочные расходы, выплаты социального характера, осуществляемые работодателем;

2) доходы от предпринимательской деятельности, участия в прибылях предприятий, операций с личным имуществом (недвижимостью) и кредитно-финансовых операций;

3) государственные пенсии, пособия, стипендии и другие социальные трансферты.

Среди пособий наиболее распространены различные виды детских пособий, которые подразделяются на:

1) пособие по беременности и родам;

2) единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских учреждениях в ранние сроки беременности;

3) единовременное пособие при рождении ребенка;

4) ежемесячное пособие на период отпуска по уходу за ребенком до достижения им возраста полутора лет;

5) ежемесячное пособие на ребенка.

Значительную роль в системе социальной защиты населения имеют пособия, предоставляемые из бюджета. При этом государство гарантирует:

а) выплату пособия по безработице, в том числе в период временной нетрудоспособности безработного;

б) выплату стипендии в период профессиональной подготовки, повышения квалификации, переподготовки по направлению органов службы занятости, в том числе в период временной нетрудоспособности;

в) возможность участия в оплачиваемых общественных работах;

г) возмещение затрат в связи с добровольным переездом в другую местность для трудоустройства по предложению органов службы занятости.

Пассив – денежные обязательства, задолженность лица. Основными показателями пассивов являются: налоги, текущие расходы, страхование, отпуск, кредит на квартиру, потребительские кредиты и т.д.

С точки зрения экономической науки существуют различные подходы к классификации расходов домашних хозяйств. Так, с точки зрения периодичности (частоты) осуществления, выделяют три агрегированные группы расходов домашних хозяйств: 1) краткосрочные расходы, 2) среднесрочные расходы, 3) долгосрочные расходы.

В зависимости от функционального назначения расходов, осуществляемых домашними хозяйствами выделяют: а) личные потребительские расходы (покупка товаров и оплата услуг), б) налоги и другие обязательные платежи, в) денежные накопления и сбережения

В структуру финансовых расходов домашнего хозяйства входят:

- денежные средства, предназначенные для текущих расходов;
- расходы на приобретение продуктов питания, непродовольственных товаров, используемых в течение относительно непродолжительного периода времени (обувь, одежда и т. п.), плата за периодически потребляемые услуги и др.;

- денежные средства, предназначенные для капитальных расходов;

- приобретение непродовольственных товаров, используемых в течение достаточно длительных промежутков времени (мебель, жилье, транспортные средства и т. д.), оплата услуг, достаточно редко потребляемых участниками домашнего хозяйства (образование, медицинская операция, туристическая путевка);

- денежные сбережения;

- денежные средства, вложенные в движимое и недвижимое имущество.

Этап третий (оценка достижимости целей). Консультант-методист делает первый расчет, где рассчитывает, как можно достигнуть каждую цель в отдельности, если других целей нет. Как правило, все цели, сформулированные клиентом при первом обращении, не могут быть достигнуты одновременно, без корректировки. Консультант показывает свои расчеты клиенту и принимается совместное решение по приоритетам и корректировке целей.

Перечень необходимых целей индивида (домохозяйства): обеспечение жильем; оплата обучения детей; проведение отпуска; оплата долгов; бизнес; создание резервного фонда на случай непредвиденных обстоятельств; страхование жизни; создание пенсионных накоплений.

Последовательность формирования финансовых целей индивидом (домохозяйством):

Первый шаг - качественное определение финансовых целей.

Второй шаг – придание финансовым целям количественных показателей.

Третий шаг – определение конкретных сроков достижения финансовых целей.

Четвертый шаг - определение стоимости финансовых целей.

Пятый шаг – анализ и выбор приоритетной финансовой цели. (См. рис. 21).

Этап четвертый (составление плана по достижению целей). После того, как цели согласованы с клиентом, Консультант-методист делает финальный расчет и предоставляет его на ознакомление клиенту. Если необходимо, вносятся корректировки и даются пояснения.

В процессе составления плана по достижению финансовой цели должны учитываться следующие *финансовые показатели*:

- текущие и прогнозируемые уровни инфляции;
- уровни инфляции на различные товары и услуги;
- прогнозируемый темп роста доходов индивида (домохозяйства);
- инвестиционная доходность индивида (домохозяйства);
- налогообложение физических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Этап пятый (подбор инструментов для достижения целей). Совместно с клиентом подбираются подходящие инструменты для достижения целей. Это может быть подбор депозита для резервного фонда, подбор программ страхования, составление портфеля из фондов акций и облигаций для открытия программы инвестиционного страхования жизни или портфель для брокерского счета с выбором конкретного брокера.

В общем виде можно представить технологию консультационного сопровождения автокредита. Например, типовая молодая семья со средним достатком желает приобрести автомобиль в кредит. В данном случае, Консультанту-методисту следует осуществить консультационное сопровождение автокредита по следующим направлениям:

- анализ банков на предмет автокредита;
- анализ процентной ставки по автокредиту;
- процедура оформления автокредита;
- содержание типового договора автокредита;
- порядок оплаты автокредита;
- анализ банковских рисков по автокредиту;
- способы и меры по минимизации банковских рисков по автокредиту;
- налоги по автокредиту и порядок его применения;
- налогооблагаемая база на транспортные средства;
- порядок автострахования (например, КАСКО);
- схемы мошенничества на рынке автострахования;
- защита прав потребителя по автокредиту;
- защита прав потребителя по автокредиту в суде.

ЛИТЕРАТУРА К ГЛАВЕ 1.

1. Бижанова Е.А., Чистохина А.С. Финансовое консультирование и его роль в повышении финансовой грамотности населения России. – М.: Финуниверситет. 2014.

2. Брехова Ю., Алмасов А., Завьялов Д. Финансовая грамотность. Методические рекомендации для учителя. –М.: ВИТА, 2014.
3. Д.Н. Демидов. – М.: ЦИПСИР, КНОРУС, 2012. – С. 31 -112 .
4. Зеленцова А.В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и практика / А.В. Зеленцова, Е.А. Блискавка,
5. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Отражение сферы консультационных услуг в российских диссертациях // Проблемы учета и финансов. – 2014. – № 1. – С. 7–22.
6. Имаева Г., Лобанова И., Томилова О. Финансовая доступность в России: взгляд потребителя: отчет консалтинговой группы CGAP. – М., 2014. [<http://nacfin.ru/otchety-po-cgap/>]
7. Консалтинговая группа «Мастерская семейных финансов». – <http://fin-fam.ru/>
8. Лобанова И. Финансовая доступность: проблема понимания // Банковское обозрение. – 2014. – № 11.
9. Ляднова Т. И. Денежная работа. Как стать Независимым Финансовым Советником. М., 2015.
10. Осипова Т.Ю. Роль и функции независимых финансовых консультантов в условиях институционализации финансов домашних хозяйств // Проблемы финансов и учета. – 2010. – № 2. – С. 3–12.

ГЛАВА 2. ПОДХОДЫ К ПЛАНИРОВАНИЮ И УПРАВЛЕНИЮ ЛИЧНЫМИ ФИНАНСАМИ И ФИНАНСАМИ ДОМОХОЗЯЙСТВ: ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ, ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ.

2.1 ФУНКЦИИ И СТРУКТУРА ФИНАНСОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Управление личными финансами составляет основу функционирования домохозяйства. Домохозяйство представляет собой сплоченную группу людей, реализующие его единые экономические и социальные цели. Домохозяйства могут включать разное число членов: от одного и более. Одинокие люди представляют собой такое же домохозяйство, как и те, которые состоят из трех, четырех и более человек. Домохозяйство может включать как родственников, так и не родственников. Основной признак домохозяйства – это совместное проживание и ведение общего для всех его членов хозяйства.

Каждое домохозяйство получает доходы в виде заработной платы по основному месту работы и по совместительству, премиальных, оплаты сверхурочных работ, бонусы по итогам работы предприятия за год и другие. Кроме того, домохозяйства получают доходы в виде прироста капитала, когда размещаются свободные денежные средства на банковских депозитах. Показатели доходов семейного бюджета представлены на рис. 2.1.

НЕКОТОРЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СЕМЕЙНОГО БЮДЖЕТА	
Доходы семейного бюджета	заработная плата по основному месту работы
	заработная плата по совместительству
	бонусы по итогам работы предприятия за год
	доходы по банковским вкладам
	доходы от сдачи в аренду жилья
	социальные трансферты (пенсия, пособия)

Рис. 2.1 – Показатели доходов семейного бюджета

На самом деле видов доходов гораздо больше и у каждой семьи складывается свой, только ей присущий, набор доходов.

В этой части лекции мы поговорим о том, почему у семей (домохозяйств) получаются разные результаты по использованию доходов. Мы часто наблюдаем картину, когда домохозяйства увеличивают свои

доходы, но повышения их благосостояния не происходит. Именно это интересно. От чего зависит эффективное использование домохозяйством своих доходов? Что лежит в основе эффективного использования домохозяйством доходов? Зададимся вопросом, что лежит в основе эффективного управления доходами домохозяйства?

Ответ на этот вопрос лежит в плоскости владения знаниями относительно принципов организации семейной экономики, экономики домохозяйства. Это следует из определения домохозяйства – как группы людей, которые ведут общую семейную экономику. Эффективное управление доходами домохозяйства начинается с организации ежедневного контроля над расходами, то есть над тем, куда мы тратим денежные средства из семейного бюджета. Отсюда следует, что простая система контроля над бюджетом домохозяйства включает три объекта: доходы, расходы и сбережения.

Доходы домохозяйства – это совокупная сумма доходов членов домохозяйств, которая включает заработную плату, пенсии, доходы от сдачи в аренду жилья, доходы в виде процентов по банковским вкладам.

Расходы домохозяйства – это совокупные выплаты денежных средств из бюджета домохозяйства на обеспечение своей жизнедеятельности, включающие: оплату жилищно-коммунальных услуг, продуктов питания, одежды, телефона, поездки на транспорте, лекарства и медицинское обслуживание, посещения театра и кино и т.д.

Сбережения домохозяйства – это разница между доходами и расходами домохозяйства за определённый период времени. Отличительная черта сбережений – это их медленное накопление. Объекты домохозяйства представлены на рис. 2.2.

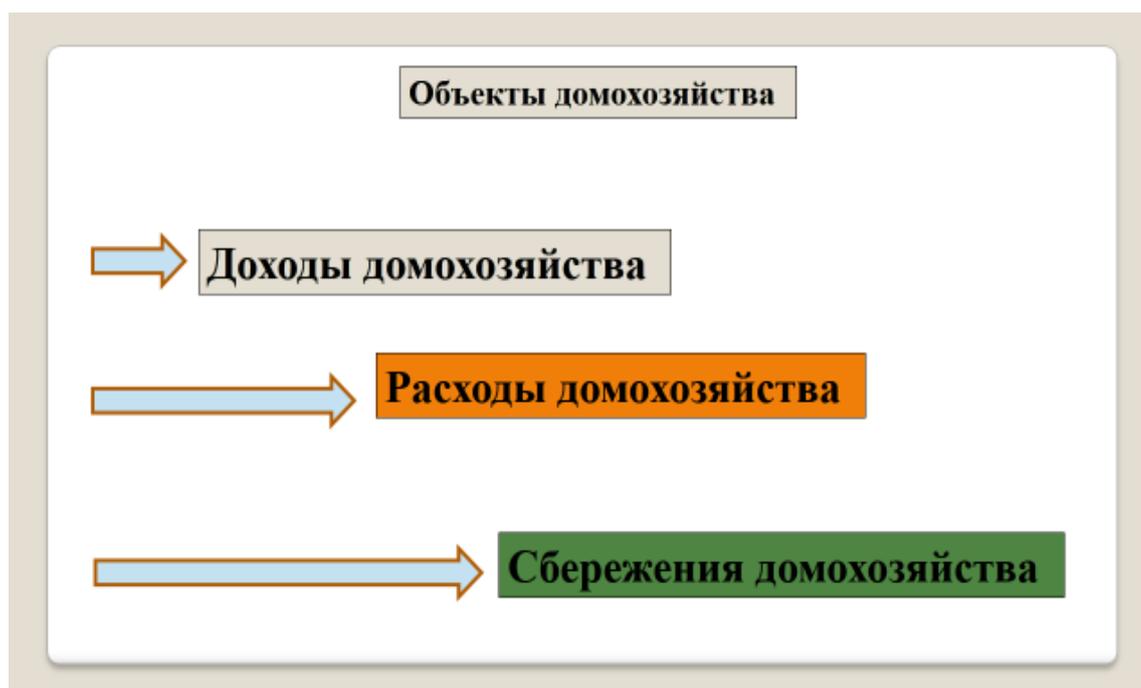


Рис. 2.2 - Объекты домохозяйства

Основной принцип эффективного управления бюджетом домохозяйства заключается в обеспечении роста своих сбережений на основе осознанных финансовых решений (финансового планирования). Как можно этого достичь? За счет организации учета дохода и контроля использования денежных выплат из бюджета (расходов). В первую очередь необходимо составить бюджет доходов. При этом рекомендуется подразделить его на категории доходов: ежемесячные доходы, годовые доходы. (См. табл. 2.1 и 2.2).

Табл. 2.1 - Ведение ежемесячных доходов

Категория дохода	Размер дохода, в рублях
Заработная плата	30 000
Премии	5 000
Доход по вкладу	5 000
Доход от сдачи жилья в аренду	10 000
Итого за месяц:	50 000

Табл. 2.2 - Ведение ежегодных доходов

Категория доходов	Размер дохода, в руб.
Премия по итогам года	30 000
Доход по вкладу в конце года	15 000
Дивиденды	0
Итого за год:	45 000

В таблицах представлены так называемые регулярные виды доходов. Одни доходы мы получаем регулярно на месячной основе, а другие на годовой основе. Есть еще одна категория доходов – разовые. К ним можно отнести разовые премии, оплату за выполнение случайной работы, отпускные. Все эти категории доходов рекомендуется учитывать отдельно.

Учет доходов бюджета домохозяйства не представляет особой сложности. Почти все домохозяйства довольно быстро овладевают учетом своих доходов. Наиболее трудное дело – это учет и контроль выплат из бюджета домохозяйства (расходов).

Домохозяйствам следует рекомендовать начать с фиксации расходов, произведенных ими за день. Многие ссылаются на то, что они помнят (держат в уме) траты за день. Это справедливо при совершении одной-двух покупок за день. Обычно покупок больше. Вы часто наблюдаете картины как женщины и мужчины несут огромные суммы покупок. В таких случаях трудно, да и невозможно удерживать в памяти все расходы и их стоимость. Да этого и не нужно делать, зачем перегружать свою память? Можно вечером собрать все чеки и записать произведенные расходы. Можно пойти другим путем. Сегодня все семьи имеют сотовые телефоны, смартфоны,

планшеты. Они предоставляют возможность оперативно записать свои расходы и сохранить их. Важно сделать следующий шаг в овладении практикой учета расходов из бюджета домохозяйства – это суммировать расходы за неделю. Поступая так, домохозяйства смогут отслеживать свои недельные расходы. Отсюда, они увидят картину динамики их расходов по неделям, в рамках одного месяца. В реальной жизни расходы по месяцам не совпадают. Кроме того, случаются непредвиденные расходы, которые приходится на разные месяцы и суммы тоже разнятся от месяца к месяцу.

Поэтому домохозяйствам рекомендуется вести учет расходов на месячной основе. Это можно объяснить тем, что домохозяйство получает доходы за месяц, а также анализировать куда ушли денежные средства из семейного бюджета. (См. табл. 2.3).

Табл. 2.3 - Анализ ведение месячных расходов

№	Вид расходов	Стоимость, в руб.
1	Продукты питания для семьи	10 000
2	ЖКХ	5 000
3	Телефон	700
4	Общественный транспорт	1 000
5	Обувь	4 500
6	Одежда	11 000
7	Обучение в вузе	5 000
8	Лекарства	1 000
9	Косметика	2 000
10	Театр	900
	Итого расходов за месяц:	41100

Домохозяйствам надо рекомендовать наладить учет расходов аналогично учету доходов: на месячной основе и на годовой основе. Как есть разовые доходы за год, так и есть разовые расходы также за год. Ведя отдельный учет годовых доходов и расходов домохозяйства выявят, хватает ли им годовых разовых выплат на финансирование годовых разовых расходов. Или же они используют сберегаемые доходы. То есть те доходы, которые они направляют в банковские вклады или держат в наличной форме (резерв, финансовая подушка безопасности). (См. табл.2.4).

Табл. 2.4. - Анализ ведения ежегодных расходов

№	Вид расходов	Стоимость, в руб.
1	Отпуск	30 000
2	Автострахование	7 000
3	Карта Фитнес клуба	9 000
	Итого за год:	46 000

Вывод: эффективное управление бюджетом домохозяйства зависит от организации и четкого контроля над доходами и расходами через ведение учета ежемесячных и годовых доходов, ежемесячных и годовых выплат из бюджета денежных средств (расходов).

2.2 СЕМЕЙНЫЙ БЮДЖЕТ И ЛИЧНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Домохозяйства концентрируют в своих руках значительный объем денежных средств. Эти денежные средства делятся на две части: одна часть наличных денежных средств направляется домохозяйствами на потребление, а другая часть направляется на сбережения и инвестиции. Отсюда, у любого домохозяйства есть входящие потоки денежных средств и исходящие потоки. Именно наличие двух денежных потоков требует от домохозяйства эффективного управления своим бюджетом.

Вместе с тем, домохозяйства в целом, отдельные его члены имеют желания о значительных приобретениях для коллективного или индивидуального пользования. В качестве примера можно привести желание семьи отдохнуть на зарубежных или отечественных курортах, купить квартиру по ипотеке, приобрести хороший автомобиль по автокредиту. Все эти долгосрочные цели носят финансовый характер, так как требуют значительных денежных расходов. И эти денежные расходы можно осилить при помощи сбережений и заимствований.

Достижение долгосрочных целей требует от домохозяйства составления финансового плана. Если эффективное управление бюджетом строится на основе учета и контроля денежных выплат из него (расходов), то управление долгосрочными финансовыми целями зависит от эффективного управления финансовым планом.

В рамках настоящего Проекта повышения финансовой грамотности населения Консультантам-методистам важно донести до сознания домохозяйств значение и содержание финансового плана. Прежде всего, домохозяйствам рекомендуется показать, что персональный (личный)

финансовый план может касаться одного члена домохозяйства или домохозяйства как единого коллектива.

Как приступить к работе над составлением личного финансового плана?

Во-первых, домохозяйствам следует порекомендовать обсудить личные интересы, выявить их предпочтения. Этот процесс может занять довольно продолжительное время. Но это не тот вопрос, когда надо экономить время.

В любой отрезок времени домохозяйство обладает ограниченными объемами денежных средств в ликвидной и не ликвидной формах. Поэтому постановка, анализ финансовых целей и последующий их отбор для включения в финансовый план – дело серьезной важности и финансовой грамотности.

Домохозяйствам следует уяснить, что составление финансового плана базируется на следующих этапах. (См. рис. 2.3).



Рис. 2.3 – Этапы составления финансового плана

Основу всех вышеназванных этапов составляет выбор финансовых целей. Сложность выбора финансовых целей объясняется наличием конкурирующих финансовых индивидов и финансовых целей коллектива. Финансовые цели отличаются по своей стоимости, а, значит, реальной доступности по времени. Они отличаются по срочности. Желательно ориентировать домохозяйства на стратегию жизненного цикла домохозяйства. В рамках жизненного цикла целесообразно анализировать финансовые цели и проводить их отбор по признаку необходимости-приоритетности. Наличие в домохозяйстве уже трех финансовых целей говорит о том, что одновременно организовать движение к их реализации не

представляется возможным. Поэтому надо тщательно взвесить текущие и особенно будущие финансовые возможности домохозяйства по достижению целей финансового плана.

Можно привести унифицированный перечень финансовых целей, которые ставят современные домохозяйства. К ним относятся: Оплата обучения сына или дочери в вузе, Покупка автомобиля, Приобретение загородного дома или квартиры.

Эти примеры дают достаточно полное представление о масштабности финансовых целей с точки зрения их стоимости и сроков достижения. Целесообразно рекомендовать этапы жизненного цикла домохозяйства при составлении его финансового плана. (См. табл. 2.5).

Табл. 2.5 - Этапы жизнедеятельности домохозяйства

Этап 1	20 – 25 лет
Этап 2	26 – 35 лет
Этап 3	36 – 45 лет
Этап 4	46 – 60 лет
Этап 5	60 лет и выше

Перечисленные этапы жизнедеятельности домохозяйства призваны помочь членам семьи определить приоритетные финансовые цели долгосрочного характера. На первом этапе люди реализуют цели своей социализации, они думают о выборе профессии и будущей карьере, в зрелом возрасте они добиваются упрочения благосостояния своего домохозяйства, на пред-пенсионном этапе они готовят базу для передачи своим детям соответствующего наследства, а на этапе нахождения на пенсии они заботятся о поддержании достойного уровня жизни.

Основное правило выбора финансовых целей состоит в том, что выбирать их нужно, как можно раньше, пока вы здоровы, полны сил, имеете стабильные доходы и хорошо контролируемые расходы. Это касается всех финансовых целей, в том числе и целей формирования накопительной пенсии.

В качестве финансовых целей домохозяйства следует отнести:

- пройти обучение по сертифицированной программе;
- пройти обучение на семинаре по овладению новыми приёмами работы;
- получить новую рабочую специальность;
- пройти переобучение;
- сменить место работы;
- сменить место жительства;

- открыть свое дело;
- организовать фермерское хозяйство;
- скооперироваться с другими домохозяйствами для создания предприятия по сбыту сельхозпродукции, закупаемой у фермеров;
- поступить учиться по заочной или дистанционной форме обучения.

Все эти цели требуют финансирования за счет средств бюджета домохозяйства. Но, при реализации этих финансовых целей домохозяйство повысит уровень своих доходов, упрочит свое финансовое состояние. Как мы отмечали выше, для выбора финансовых целей существенное значение имеет будущая её стоимость.

Современную экономику отличает высокий инновационный потенциал и динамика развития. Кроме того, важной ее составляющей выступает инфляция. Все это приводит к росту стоимости товаров, продуктов и услуг во времени. Поэтому стоимость товара сегодня и в будущих периодах будет отличаться. Приведем пример расчета будущей стоимости автомобиля.

Стоимость автомобиля – 700 тысяч рублей, инфляция в год – 10 процентов
Формула расчета будущей стоимости:

$$БС = ТС * (1 + ИНФ)^{КП},$$

где **БС** – будущая стоимость товара-цели; **ТС** – текущая стоимость; **ИНФ** – величина инфляции; **КП** – количество периодов.

Стоимость автомобиля через 2 года составит $700000 \times (1 + 0,1)^2 = 847000$ рублей.

Вывод: будущая стоимость финансовой цели зависит от ее текущей стоимости и индекса инфляции, чем выше текущая стоимость и индекс инфляции, тем выше и будущая стоимость финансовой цели.

Важное значение для домохозяйства имеет определение *скорости движения к финансовой цели*. Достижение финансовой цели связано с нагрузкой на бюджет, вернее на ее расходную часть. Так как в первую голову приходит идея сокращения текущих расходов для целей сбережения необходимой суммы для реализации запланированной финансовой цели.

Эксперты в области финансового планирования опытным путем определили, что сумма в 30-40 процентов к текущему бюджету расходов домохозяйства окажется не обременительной. За этими процентами стоит та сумма, которую домохозяйству необходимо откладывать (сберегать) ежемесячно на протяжении всего срока до реализации финансовой цели – ее покупки.

Для практического расчета этой суммы можно рекомендовать домохозяйствам использовать следующую формулу:

$$\begin{aligned}
 & \text{Сумма вложений в цель, руб./мес.} = \\
 & = \frac{\text{Будущая стоимость цели, руб.}}{\left(1 + \frac{\text{Доходность \% в год}}{100 \times 12}\right)^{12 \times \text{Количество лет до цели}} - 1} \times \\
 & \times \frac{\text{Доходность \% в год}}{100 \times 12 \text{ мес.}}
 \end{aligned}$$

В настоящее время в регионах можно выбрать разные стратегии преумножения доходов в бюджет домохозяйства. Для этого можно использовать вклады разных коммерческих банков, сочетая доходы по депозитам с ежемесячной, ежеквартальной и годовой выплатами процентов. Кроме этих депозитов есть вклады «пополняй»,

«сохраняй». В дополнение к этим опциям домохозяйства могут участвовать в инвестиционных стратегиях банков, которые приносят гораздо больший доход, чем доход по банковским вкладам.

При составлении личного финансового плана рекомендуется обратить внимание домохозяйств на типичные ошибки.

1. *Ошибки неправильного определения приоритетности, необходимости финансовой цели.* Часто такие ошибки происходят в силу следования традиций (обычаев) или следования моде поведения среднего человека.

2. *Ошибки неверной оценки своих доходных поступлений.* В таких случаях домохозяйства руководствуются не располагаемыми доходами, а теми, которые они надеются получить в будущих периодах.

3. *Ошибки, обусловленные (вызванные) элементарной недисциплинированностью,* отвлечением внимания и денежных средств на сопутствующие цели.

Некоторые рекомендации домохозяйствам.

1. Следует определить текущую стоимость финансовой цели.

2. Рассчитать скорость движения к финансовой цели, а также определить срок ее реализации.

3. Выбирать несколько стратегий умножения денежных доходов, сочетать использование банковских вкладов и инвестиционные стратегии самих коммерческих банков.

4. Проявлять настойчивость и финансовую дисциплину при достижении финансовой цели, не отвлекаясь на второстепенные вопросы.

2.3. ПРИНЯТИЕ ОСОЗНАННЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ

Данные о доходах и расходах бюджета домохозяйства служат основой для принятия разнообразных финансовых решений. Эти решения касаются, как доходов, так и расходов. Финансовые решения принимаются для улучшения финансового состояния домохозяйства. Домохозяйствам следует уяснить сам процесс принятия финансовых решений. Вопрос, на первый взгляд, кажется легким. Но на практике он достаточно трудный. Трудность заключается в том, что домохозяйства принимают одновременно разные финансовые решения: *индивидуальные и коллективные*.

Коллективные решения не вызывают затруднений, так как они тщательно анализируются и обсуждаются. А вот индивидуальные финансовые решения носят спорный характер. Индивидуальные финансовые решения можно классифицировать, как спонтанные (импульсивные) и осознанные. *Спонтанные финансовые решения* – это решения, которые принимаются мгновенно под воздействием определенных факторов. Например, человек заходит в магазин и видит, что какой-то товар продается по скидке. Он мгновенно принимает решение купить этот товар, да еще с запасом. Недостаток спонтанных финансовых решений – внесение хаоса, беспорядка и недисциплинированности в вопросах контроля расходов. Спонтанные финансовые решения всегда приводят к неэффективным тратам денежных средств из бюджета на не запланированные цели. Таким образом, спонтанные решения нарушают порядок финансового планирования. К примеру, молодой человек может не задумываясь купить только что появившийся в продаже новый сотовый телефон, цена которого от

50 тысяч руб. и выше. В результате такого импульсивного решения в бюджете домохозяйства сразу образуется дыра размером в 50 тыс. руб.

Практика домохозяйств позволяет определить некоторые шаги для принятия осознанных финансовых.

Первый шаг. Важно вначале определить и описать цель, а именно: вид товара, необходимую сумму и срок его приобретения. Например, покупка иностранного или отечественного автомобиля через два года.

Второй шаг. Следует проанализировать свои финансовые возможности и наметить стратегию реализации цели: ежемесячно откладывать по 15 тыс. руб., взять в банке кредит в размере 200 тыс. руб.

Третий шаг. Необходимо проанализировать риски, связанные с каждым возможным вариантом реализации финансовой цели и остановиться на самом лучшем, который не породит проблем с долгом.

Необходимо подвести домохозяйства к выводу: осознанные финансовые решения залог устойчивого финансового состояния домохозяйства.

Сегодня каждый человек находится под тяжелым прессом рекламы, которая сыплется на нас всюду. Поэтому необходимо научить домохозяйства при помощи осознанных финансовых решений эффективно обходить

рекламные ловушки, цель которых заставить людей нести не запланированные финансовые расходы.

Важно научить домохозяйства распознавать:

- Рекламные приемы, которые заставляют людей купить больше продуктов, товаров;
- Навязывание финансовых продуктов, покупка которых приводит к незапланированным расходам и даже потерям денежных средств при спонтанном их размещении в инструменты финансового рынка (например, в банковские депозиты, ПИФы, или взятие кредита).

Важно показать домохозяйствам, что предприятия через рекламу заставляют их совершать ежедневные покупки, хотя в акциях участвуют недорогие товары, продукты, но с большой наценкой. Продавцы, чья заработная плата зависит от объема реализованной продукции, всегда настаивают на покупке более дорогих товаров и навязывают к нему пакет сервисных услуг (компьютерные магазины, салоны сотовой связи), что значительно увеличивает стоимость товара и приводит к потерям денежных средств из семейного бюджета. Поэтому, домохозяйствам следует проявлять осторожность и при покупке финансовых услуг в коммерческих банках. Работники банков привлекают клиентов явно заниженными процентными ставками по кредиту, скрывают экономические, дополнительные расходы (страхование заемщика, взимание комиссий).

При ведении учета доходов и особенно расходов, домохозяйства могут выявить пути сокращения своих регулярных и разовых расходов. Никто не ставит под сомнение цель сокращения расходов. Эта цель – увеличить сбережения и добиться устойчивого финансового состояния, при котором доходы всегда выше расходов.

Однако, цель сокращения расходов для бедных домохозяйств является трудной. Но, тем не менее, эти домохозяйства надо настраивать на постепенный переход к режиму сокращения своих расходов и увеличению доходов.

Надо помнить о том, что увеличение доходов ведет к росту расходов. Появляются новые возможности, в которых домохозяйство себе отказывало. Отсюда, рост расходов стимулирует нарушение финансовой дисциплины. Домохозяйства необходимо нацеливать на противодействие соблазну нарушать финансовую дисциплину. Следует рекомендовать им постоянно искать способы сокращения, как регулярных, так и нерегулярных расходов. Им можно предложить рассмотреть следующие методы сокращения расходов. *К их числу следует отнести:*

- поиск возможности получения субсидий для оплаты квартиры;
- сокращение транспортных расходов через использование только социальных автобусов;
- переход на использование велосипеда;
- пользование самыми дешевыми тарифами сотовой связи;

- проводить отпуск поздней осенью или зимой.

Домохозяйства должны осознавать важность вывода о том, что сокращение расходов приводит к реальной экономии денежных средств бюджета только в одном случае, когда сокращаются расходы по самым крупным статьям расходов.

Некоторые рекомендации по сокращению расходов:

- бросать вредные привычки;
- эксплуатировать систему – использовать все доступные льготы, субсидии и компенсации;
- посещать самые дешевые сеансы в кино;
- покупать отечественные лекарства;
- покупать продукты питания в сети магазинов, которые используют минимальную накрутку на оптовые цены.

Необходимо домохозяйствам уяснить, что в результате повышения финансовой грамотности они: - приобретут практические навыки учета доходов и расходов из бюджета домохозяйства; - получают представление в принятии осознанных финансовых решений; - получают знания касательно соблюдения финансовой дисциплины.

В общем виде деятельность членов домохозяйства по контролю доходов и расходов бюджета домохозяйства включает следующие шаги:

Шаг 1. Надо завести таблицу и ежедневно записывать в нее полученные доходы и понесенные расходы.

Шаг 2. При финансовой возможности можно научиться пользоваться специальными компьютерными программы для учета денежных средств бюджета домохозяйства.

Шаг 3. Составить бюджет домохозяйства.

Шаг 4. Всегда принимать осознанные финансовые решения.

Шаг 5. Надо найти, в том числе и с помощью финансовых консультантов, доступные способы увеличения доходов и сокращения расходов.

ЛИТЕРАТУРА К ГЛАВЕ 2:

1. Козловски Петер. Этика банков. Уроки финансового кризиса : Учебное пособие / Козловски Петер ; Пер. с нем. О.У.Ависа.- М.: Кнорус: Баланс Бизнес Букс, 2014.

2. Скрипниченко М.В., Мальцев Д.М., Голубев А.А. Фондовые рынки и фондовые операции: учебное пособие. - СПб.: СПб НИУ ИТМО, 2014. - 130 с.

3. Тавасиев А.М. Банковское дело. Серия: "Бакалавр. Базовый курс" М.: Юрайт, 2013. - 656 с.

4. Федорова Е.А. Влияние финансовой грамотности населения РФ на

поведение на финансовом рынке (эмпирическая оценка)/Федорова Е.А., Нехаенко В.В., Довженко С.Е. // Проблемы прогнозирования. - 2015.- № 4

5. Финансы: учебник/коллектив авторов; под редакцией Е.В. Маркиной. – 2-е издание, стереотипное. М.: Кнорус, 2014. – 432 с.

6. Черникова Л.И. Финансовая грамотность населения: итоги и перспективы / Черникова Л.И., Евстефеева С.А., Щербаков С.С. // Наука, образование, общество. - 2015.- № 2

7. Бережное потребление/ под. ред. Е. Блискавки. Коллектив авторов: Гусев А., Сулейманова С., Демидов Д., Земцов А., Ильина С., Клюковский Д., Коваль А., Макаров С., Маторина Т., Пахомов П., Холченко Н. – М., 2016.

8. Личный финансовый план/ под. ред. Е. Блискавки. Коллектив авторов: Гусев А., Сулейманова С., Демидов Д., Земцов А., Ильина С., Клюковский Д., Коваль А., Макаров С., Маторина Т., Пахомов П., Холченко Н. – М., 2016.

9. Оптимизация структуры активов и пассивов/ под. ред. Е. Блискавки. Коллектив авторов: Гусев А., Сулейманова С., Демидов Д., Земцов А., Ильина С., Клюковский Д., Коваль А., Макаров С., Маторина Т., Пахомов П., Холченко Н. – М., 2016.

10. Управление бюджетом домохозяйства/ под. ред. Е. Блискавки. Коллектив авторов: Гусев А., Сулейманова С., Демидов Д., Земцов А., Ильина С., Клюковский Д., Коваль А., Макаров С., Маторина Т., Пахомов П., Холченко Н. – М., 2016.

11. Финансовое планирование для малых организаций/ под. ред. Е. Блискавки. Коллектив авторов: Гусев А., Сулейманова С., Демидов Д., Земцов А., Ильина С., Клюковский Д., Коваль А., Макаров С., Маторина Т., Пахомов П., Холченко Н. – М., 2016.

ГЛАВА 3. БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

3.1 ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Тема имеет большую актуальность в условиях активного развития банковского дела и реализации современными коммерческими банками широкого спектра банковских продуктов и услуг различным слоям населения. По некоторым данным, на современном этапе в России более 40 млн. человек являются заёмщиками банков, более 25 млн. человек имеют банковские вклады на сумму более 10 тыс. руб. С расчетными операциями сталкивается практически каждый гражданин при покупке товаров и услуг посредством пластиковых карт или оплате жилищно-коммунальных услуг.

Вместе с тем, как показывает практика, уровень финансовой грамотности населения в процессе потребления банковских продуктов и услуг по-прежнему находится на низком уровне. Многие граждане не знакомы с особенностями различных видов вкладов, не до конца понимают суть кредитных отношений и их особенности, обусловленные спецификой конкретного кредитного продукта. Не осознают принимаемые риски и обязанности. По-прежнему распространены случаи мошенничества с банковскими картами. Кроме того, у многих возникают опасения в отношении осуществления контактов с банками в принципе, что обусловлено современным периодом нестабильности как в банковской системе, так и в экономике страны в целом.

Коммерческие банки являются одним из важнейших элементов современной экономики. Под банком понимается денежно-кредитный институт, осуществляющий регулирование денежного оборота в наличной и безналичной форме.

В законе «О банках и банковской деятельности» (статья 1) содержится следующее определение: «банк – кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц».

Банки очень важны для общества и экономики, поскольку выполняют важнейшие функции.

Во-первых, это функция аккумуляции денежных средств. Она проявляется в том, что банки привлекают свободные финансовые ресурсы у одних субъектов экономических отношений, для того чтобы в последующем направить эти деньги в виде кредитов другим участникам. Предприятиям кредиты нужны для ведения хозяйственной деятельности, закупки оборудования, своевременной выплаты заработной платы и т.д. Граждане используют кредиты на цели потребления и тем самым увеличивают спрос в экономике. Спрос, в свою очередь, выступает одним из значимых условий

устойчивого развития, поскольку предприятия получают возможность продать произведённый товар, а значит, выплатить заработную плату работникам и заплатить налоги. Особое значение в этом процессе имеют сбережения граждан, – они традиционно рассматриваются как основной источник инвестиций в экономике. Эту мысль в ходе занятий с гражданами следует выделить особо.

Во-вторых, немаловажной является функция регулирования денежного оборота. Эту функцию банки выполняют, обслуживая отношения обмена между субъектами экономики посредством наличных и безналичных денег. Именно банки регулируют как сферу наличного денежного обращения, так и безналичные платежи. Банки выступают центрами, через которые проходит платежный оборот различных хозяйственных субъектов. Благодаря системе расчетов банки создают для своих клиентов возможность совершения обмена, оборота денежных средств и капитала.

В-третьих, банки выполняют посредническую функцию. Под этой функцией зачастую понимается деятельность банка как посредника в платежах. Однако трактовать посредническую функцию следует глубже, поскольку она относится не к одной операции, а к их совокупности, к банку как единому целому. Банк, находясь в центре экономической жизни, не только организует движение капиталов, но и получает возможность трансформировать (изменять) размер, сроки и направления движения в соответствии с потребностями хозяйства.

Непосредственное выполнение представленных выше функций осуществляется посредством проведения банками тех или иных банковских операций. Перечень банковских операций определен законодательно, однако с экономической точки зрения все операции можно подразделить на три группы:

1. *Пассивные операции* – связаны с привлечением ресурсов.
2. *Активные операции* – направлены на размещение привлеченных ранее ресурсов.
3. *Комиссионно-посреднические операции* – представляют собой оказание посреднических услуг за комиссионное вознаграждение.

Современное банковское дело многообразно и представлено разными видами банков.

По форме собственности существуют государственные банки, смешанные с участием государства, частные банки. В отечественной банковской системе доминирующую роль играют банки с государственным участием – Сбербанк России, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк и др. Хотя количественно преобладают частные банки.

По организационно-правовой форме банки подразделяются на банки, созданные как акционерные общества, и банки в форме обществ с ограниченной ответственностью.

По кругу совершаемых операций банки делятся на универсальные, которые оказывают полный перечень банковских услуг, и специализированные, то есть специализирующиеся на предоставлении ограниченного перечня банковских услуг. При этом специализация может быть функциональной (сберегательные, инвестиционные, ипотечные банки) и отраслевой (строительные, сельскохозяйственные, торговые, внешнеторговые банки).

По масштабам деятельности банки подразделяются на малые, средние, крупные, а по сфере обслуживания на региональные, межрегиональные, национальные, международные, транснациональные.

В ходе проведения занятий с населением следует подчеркнуть разницу между теми или иными видами банков, акцентировав внимание на различиях в качестве и ассортименте предоставляемых банковских услуг, а также на потенциальной надежности тех или иных банков. Так, преимуществом универсальных банков является широкий ассортимент банковских продуктов, однако при этом нередко возникает проблема обеспечения их качества. Примером может служить наличие очередей, более длительное рассмотрение кредитных заявок и т.д.

3.2 РЕСУРСЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА. БАНКОВСКИЕ ВКЛАДЫ

Под ресурсами коммерческого банка понимается совокупность денежных средств, принадлежащих банку, и используемых им для осуществления своих активных операций.⁵ Ресурсы банка образуются в результате проведения пассивных операций и отражаются в пассиве его баланса.

Ресурсы банка состоят из собственных и привлеченных средств. При этом в отличие от большинства других субъектов экономики, в структуре банковских ресурсов преобладают привлеченные средства, – их доля составляет от 75 до 90%.

Привлеченные ресурсы, в свою очередь, подразделяются на депозитные и не депозитные.

Особое внимание при проведении занятий с гражданами следует уделить депозитам, поскольку это основной и самый распространенный инструмент для сохранения сбережений клиентов банка.

Депозит (от лат. depositum – вещь, отданная на хранение) – это средства, привлекаемые коммерческим банком от своих клиентов.

В зависимости от категории вкладчиков выделяют *депозиты*

физических лиц и депозиты юридических лиц. Помимо очевидного отличия, следует уточнить, что в России депозиты физических лиц застрахованы, в то время как депозиты организаций не подлежат обязательному страхованию.

В зависимости от срока вклада депозиты бывают «до востребования» и «срочные».

Первые могут быть востребованы клиентом в любой момент без предварительного уведомления банка. По таким депозитам установлена крайне низкая процентная ставка. Например, в Сбербанке России эта ставка в настоящее время составляет 0,01% годовых. Вторые (срочные) привлекаются банками на определенный срок, которые, в свою очередь, подразделяются на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (от 1 до 2, 3 лет), долгосрочные (свыше 2, 3 лет).

В этом аспекте гражданам следует объяснить, что чем больше срок депозита, тем выше уровень процентной ставки. Поэтому при прочих равных условиях для обеспечения максимальной доходности по депозиту следует открывать долгосрочные вклады.

Однако у этого правила есть исключение. Когда уровень процентных ставок в экономике высок, банки сталкиваются с процентным риском – то есть риском того, что им придётся выплачивать через продолжительный период времени высокий процент вкладчику, в то время, как процентные ставки уже снизились и аналогичные суммы денежных средств можно привлечь дешевле. Именно эта ситуация характерна для российской экономики начиная с декабря 2014 года. Тогда Банк России повысил ключевую ставку, вследствие чего выросли ставки в банках – как по депозитам, так и по кредитам. Это не замедлило сказаться на структуре вкладов граждан. По итогам 2015 года наблюдается тенденция, – существенно выросла доля вкладов на срок менее одного года, в то время как доля вкладов на срок более одного года сократилась.

В зависимости от возможности досрочного изъятия вклада депозиты подразделяются на *отзывные и безотзывные*. Первые могут быть отозваны до наступления окончания вклада, вторые – нет. Для российской практики характерен первый вид вкладов, то есть любой депозит, даже открытый на определенный срок, может быть отозван досрочно. Безотзывные депозиты распространены в зарубежной практике. В этом аспекте внимание граждан надо обратить на то, что в случае досрочного отзыва вклада вкладчик теряет право на тот процент, который был указан в депозитном договоре. Как правило, в этом случае банки выплачивают процентную ставку, предусмотренную по вкладам «до востребования». В этой связи следует очень важный вывод – необходимо тщательно планировать свои предстоящие крупные расходы, и в зависимости от этого определять сроки депозитов. Например, гражданин планирует провести отпуск в августе, а возможность для осуществления сбережений появилась в январе. В этом случае целесообразно открыть вклад на 6 месяцев, чтобы не иметь возможность до начала отпуска закрыть депозит, и не потерять при этом

проценты.

В зависимости от возможности пополнения вклада депозиты подразделяются на *пополняемые и не пополняемые*. Первые предусматривают возможность пополнения вклада в течение его срока, вторые – нет. Существование этого критерия связано с тем, что процентные ставки могут изменяться. Поэтому вкладчик, открывая пополняемый вклад, фиксирует для себя возможность в дальнейшем делать сбережения по этой же процентной ставке. Это будет выгодно в том случае, если в дальнейшем уровень процентных ставок снизится. И наоборот, если ставки возрастут, то правильнее будет открыть новый вклад на новую сумму под больший процент, чем пополнять вклад с более низкой процентной ставкой. Однако здесь надо учитывать, что по пополняемым вкладам изначально уровень процентных ставок ниже. То есть наиболее правильной стратегией размещения личных сбережений будет одновременное открытие как пополняемых, так и не пополняемых вкладов.

В зависимости от вида валюты вклады подразделяются на *вклады в национальной валюте, и вклады в иностранной валюте*. С учетом того, что одним из основных принципов инвестирования является диверсификация – распределение инвестиций по разным направлениям и инструментам, при прочих равных условиях можно порекомендовать гражданам держать сбережения и в рублях, и в иностранной валюте. В такой ситуации человек обезопасит себя от колебаний валютных курсов. Однако здесь возникает другой вопрос: в каком соотношении открывать такие вклады? Общим правилом является следующее: основную часть сбережений следует хранить в той валюте, в которой гражданин зарабатывает деньги и в которой их тратит. То есть в рублях. Это связано с потерями при конвертации (обмене) рублей на доллары США (или евро) и обратно. Кроме того, при рассмотрении данного критерия, следует указать на крайне низкий уровень процентных ставок по вкладам в иностранной валюте.

Наконец, вклады подразделяются на *вклады без капитализации процентов и вклады с капитализацией*. В последнем случае имеет место начисление процентов на проценты. Однако процентные ставки по таким вкладам изначально ниже, чем по вкладам без капитализации. Особое внимание при обсуждении вкладов следует уделить системе страхования вкладов физических лиц (действует с 1 августа 2004 года).

Создание системы обязательного страхования банковских вкладов населения (ССВ) является специальной государственной программой, реализуемой в соответствии с Федеральным законом «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Её целями являются:

- 1) защита прав и законных интересов вкладчиков;
- 2) укрепление доверия к банковской системе РФ;
- 3) стимулирование привлечения сбережений населения в банковскую систему РФ.

Защита финансовых интересов граждан является одной из важных

социальных задач государства. Системы страхования вкладов действуют в более чем в 100 странах мира, в том числе во всех государствах-членах Европейского Сообщества, в США, Японии, Бразилии. А так же, у наших ближайших соседей – в Азербайджане, Армении, Беларуси, Казахстане, на Украине.

Система страхования вкладов работает следующим образом. Если в отношении банка наступает страховой случай (у него отзывается лицензия на осуществление банковских операций), его вкладчику, – физическому лицу (в том числе индивидуальному предпринимателю (ИП)), в короткие сроки выплачивается денежная компенсация: возмещение по вкладам в установленном размере. В случае ликвидации банка, его расчеты с вкладчиком в части, превышающей указанную выплату, проводятся позднее, – в ходе ликвидационных процедур в банке.

Для страхования вкладов вкладчику не требуется заключение отдельного договора страхования: оно осуществляется в силу закона. Специально созданная государством организация - Агентство по страхованию вкладов, возвращая за банк вкладчику сумму его накоплений, занимает его место в очереди кредиторов и в дальнейшем сама выясняет отношения с банком по возврату задолженности.

В настоящее время, в соответствии с законом о страховании вкладов, возмещение по вкладам выплачивается вкладчику в размере 100 процентов суммы вкладов в банке, но не более максимального размера страхового возмещения. При расчете суммы возмещения валютные вклады пересчитываются по курсу ЦБ РФ на дату наступления страхового случая. Суммы денежных требований банка к вкладчику (например, по кредиту, взятому вкладчиком в том же банке), вычитаются из суммы вкладов. Сумма компенсации в одном банке не может превышать максимального размера страхового возмещения, даже если вкладчик хранит деньги на нескольких счетах в этом банке.

Однако, если он имеет вклады в разных банках, в каждом из них он может получить возмещение в пределах максимального размера.

Для страховых случаев, наступивших после 29 декабря 2014 года, максимальный размер страхового возмещения равен 1,4 млн руб. (для ранее наступивших страховых случаев, начиная с октября 2008 года – 700 тыс. руб.).

Страхованию подлежат все денежные средства физических лиц, размещенные в банке-участнике ССВ, на основании договора банковского счета или банковского вклада. Следует учитывать, что проценты подлежат возмещению только в том случае, если они были начислены. Для получения возмещения по вкладам вкладчик должен представить в Агентство по страхованию вкладов (его уполномоченному банку- агенту), заявление и документы, удостоверяющие личность вкладчика. Сделать это можно в течение всего периода ликвидации банка. Страховое возмещение для «опоздавших» будет выплачиваться в исключительных случаях, например,

при тяжелой болезни, при нахождении в длительной заграничной командировке, при несении воинской службы.

Выплата возмещения по вкладам производится Агентством, как правило, через уполномоченный банк-агент, в соответствии с реестром обязательств банка перед вкладчиками. Реестр формируется банком, в отношении которого наступил страховой случай. Выплата производится в течение трех рабочих дней со дня представления вкладчиком в Агентство (в банк-агент) документов. Выплаты начинаются, как правило, через 10-14 дней после наступления страхового случая (период подготовки необходим для получения от банка информации о вкладах и организации расчетов). Выплата возмещения по вкладам может осуществляться, по заявлению вкладчика, как наличными денежными средствами, так и путем перечисления денежных средств на счет в другом банке, указанном вкладчиком. Страховка может быть выплачена почтовым переводом по месту жительства вкладчика. Возмещение по банковским счетам (вкладам), открытым ИП для осуществления предпринимательской деятельности, выплачивается путем перечисления денежных средств на другой счет ИП в действующем банке.

Участие в ССВ обязательно для всех банков, имеющих право на работу с вкладами физических лиц. Вклады считаются застрахованными со дня включения банка в реестр банков - участников ССВ.

Финансовой основой ССВ является фонд обязательного страхования вкладов (Фонд), за счет которого осуществляются выплаты возмещения по вкладам и покрываются расходы, связанные с организацией этих выплат. Основными источниками формирования Фонда являются страховые взносы банков-участников ССВ, доходы от инвестирования временно свободных средств Фонда, имущественный взнос Российской Федерации.⁶

Подробная информация о ССВ содержится на сайте Агентства по страхованию вкладов по адресу: <http://www.asv.org.ru>.

Таким образом, следует отметить, что вклады в банках являются основным и самым доступным инструментом сохранения и накопления сбережений граждан. Вклады физических лиц в России на сумму до 1.4 млн. рублей подлежат обязательному страхованию.

3.3 ВИДЫ БАНКОВСКИХ АКТИВОВ. КРЕДИТОВАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Под *активами банка* понимаются собственные и привлеченные средства, размещенные в ссудные и другие активные операции банка. Равноправные синонимы к слову «актив»: размещение и требование. Термин «*размещение*» даёт представление об экономической сущности процесса: ресурсы кому-то предоставлены, переданы, во что-то трансформированы (например, в ценную бумагу, купленную на фондовом рынке). Термин «*требование*» отражает правовую сторону взаимоотношений по поводу

предоставления, передачи банком кому-либо своих ресурсов во временное пользование. С момента предоставления ресурсов банк приобретает право требования к лицу, которое получило от банка ресурсы, возвратить в оговоренный срок переданные этому лицу ресурсы. Термин «актив» отражает условия учёта размещённых ресурсов, отражения их в бухгалтерских документах, в первую очередь в бухгалтерском балансе банка.

В зависимости от предназначения активы можно подразделить на следующие группы:

1. *Кредитные активы* – составляют основу активной деятельности банка в размещении его ресурсной базы. Эта группа активов включает различные кредиты, выдаваемые банком на условиях возвратности, срочности и платности. В западных странах на долю банковских кредитов нередко приходится до 70-75% всех активов.

2. *Кассовые активы* – предназначены для бесперебойного выполнения требований клиентов по безналичному перечислению средств и по выдаче наличных денег с их счетов. В этих целях коммерческие банки определенную часть активов держат в денежной форме – в виде остатка на корреспондентских счетах банка и наличности в кассах банка. К кассовым активам относятся и средства, отчисляемые в фонд обязательных резервов в Банке России.

3. *Инвестиционные активы* – связаны с размещением банковских ресурсов в ценные бумаги. Целью таких операций является получение прибыли от разницы курсовой стоимости, обеспечение регулярных доходов в виде дивидендов по акциям и процентов по долговым ценным бумагам, расширение сферы влияния банка, диверсификация рисков, возможность получения кредитов на межбанковском рынке и др.

4. *Капитализированные активы* – предназначены для организации и осуществления основной деятельности банков. Операции по формированию этих активов связаны с приобретением или арендой различного имущества.

К числу прочих активов относятся средства, отвлеченные в расчеты, дебиторская задолженность, расчеты с филиалами, транзитные счета, средства, ошибочно перечисленные на счета банка, расходы будущих периодов и др.

Основу банковских активов составляют кредитные операции. Кредитные операции – операции по предоставлению заёмщику средств в ссуду на условиях срочности, возвратности и платности (уплаты процента).

При выборе банка и конкретного кредитного продукта заёмщику необходимо учитывать:

1. За пользование кредитом взимается процент, в результате покупаемый товар обходится дороже.

2. Кредитование является вознаграждением себя за ещё не сделанную работу.

3. Стоимость кредита может отличаться от величины процентной ставки (возможны различные дополнительные платежи). Следует выяснить «Полную стоимость кредита» (все платежи заёмщика по кредитному договору, в том числе в пользу третьих лиц). Кредитная организация обязана доводить до заёмщика информацию о ПСК до заключения кредитного договора. Кроме того, полная стоимость кредита размещается в квадратной рамке в правом верхнем углу первой страницы договора потребительского кредита (займа) перед таблицей, содержащей индивидуальные условия кредита, и наносится прописными буквами черного цвета на белом фоне четким, хорошо читаемым шрифтом максимального размера из используемых на этой странице размеров шрифта. Площадь квадратной рамки должна составлять не менее чем пять процентов площади первой страницы договора потребительского кредита (займа).

4. Следует уточнить, насколько удобно погашать кредит. Банки применяют разные способы погашения потребительских кредитов. Чаще всего используются аннуитетный способ, при котором заёмщик выплачивает банку каждый месяц одинаковую сумму. Одна часть этой суммы идёт на погашение суммы кредита, а другая часть на погашение процентов. Поэтому одна часть суммы, которая идет на оплату суммы кредита, с каждым месяцем будет увеличиваться, а другая часть суммы, идущая на погашение процентов – сокращается. Это связано с тем, что проценты начисляются на остаток долга заёмщика. Нередки случаи, когда банки за обслуживание ссудного счета начисляют ежемесячную комиссию. При применении аннуитетного способа погашения потребительского кредита эта комиссия включается в ежемесячный платеж.

Также погашение кредита возможно путём равномерного погашения основной суммы долга и начисления процентов на остаток ссудной задолженности. В данном случае сумма ежемесячного платежа постепенно сокращается. Самая большая сумма выплачивается в первый месяц, а потом уменьшается с каждым месяцем по мере погашения долга.

Перед принятием решения о выдаче кредита банк оценивает кредитоспособность заёмщика - то есть его способность полностью и в срок возратить основную сумму долга и проценты.

В основе оценки кредитоспособности лежит соотношение доходов гражданина и платежей по кредиту. Денежных средств, остающихся после выплаты банку кредита, должно быть достаточно для удовлетворения имеющихся потребностей. В противном случае заёмщик не сможет вовремя погашать кредит. Для подтверждения размера доходов нередко банки требуют предоставления справки о доходах.

Распространённым способом оценки кредитоспособности является кредитный скоринг – бальная оценка различных параметров заёмщика (возраст, пол, род занятий, образование, состав семьи, наличие имущества и т.д.). Одна из основных целей кредитного скоринга – проверка достоверности тех сведений, которые клиент о себе сообщает. Поэтому важно при подаче

заявки на получение кредита сообщать максимально правдивую информацию. В противном случае у банка возникнут подозрения, что станет причиной отказа в предоставлении кредита.

Особое значение имеет кредитная история – информация, характеризующая исполнение заёмщиком принятых на себя обязательств по договорам займа (кредита), и которая хранится в бюро кредитных историй.

Нарушение исполнения кредитного договора (просрочки платежей по кредиту) может стать причиной отказа в кредитовании в будущем из-за плохой кредитной истории.

Особое внимание следует уделить обсуждению вопроса возникновения финансовых трудностей, которые становятся препятствием для своевременного обслуживания кредита, в том числе проблеме поведения с коллекторскими агентствами при наличии проблемных долгов.

Таким образом, банковские активы подразделяются на кредитные, кассовые, инвестиционные, капитализированные, прочие. Основными видами кредитов физическим лицам являются потребительские кредиты, кредитные карты, автокредиты, ипотечные кредиты, кредиты на рефинансирование.

3.4. БАНКОВСКИЕ КРИЗИСЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Время от времени развитие банковской системы характеризуется неустойчивостью, возникают банковские кризисы.

Банковский кризис – один из видов финансового кризиса, характеризующийся существенным ухудшением показателей деятельности банков, ростом числа их банкротств, паникой среди вкладчиков, общим негативным информационным фоном.

Банковские кризисы в новейшей истории России:

- 1998 год – дефолт по государственному долгу, девальвация рубля;
- 2004 год – кризис «доверия»;
- 2008 год – влияние ипотечного кризиса США, падение цен на нефть;
- 2014 год – санкции, падение цен на нефть.

Особое внимание при рассмотрении этого вопроса следует уделить стратегии адекватного поведения граждан в период банковского кризиса. В качестве основных советов можно выделить:

1. Не следует досрочно закрывать вклады в банках, так как они застрахованы. В случае досрочного изъятия вкладчик теряет процент, указанный в депозитном договоре в момент открытия вклада.
2. Особенно рискованным является досрочное закрытие рублёвых вкладов с целью перевода сбережений в иностранную валюту.

3. По возможности следует воздержаться от получения новых кредитов.

4. При возникновении трудностей с погашением имеющихся кредитов следует сразу сообщить об этом банку.

В заключение следует остановиться на основных современных тенденциях развития банковской системы России, к которым можно отнести:

1. Функционирование в сложных экономических условиях (сокращение ВВП, высокая инфляция, падение доходов граждан, дефицит бюджетной системы).

2. Влияние экономических санкций.

3. Увеличение активов банковской системы до 100% ВВП.

4. Рост вкладов населения (высокие процентные ставки, рост сберегательной активности вследствие кризиса).

5. Ужесточение требований к заёмщикам.

6. Усиление банковского надзора со стороны Банка России.

В период обострения ситуации в экономике и банковской сфере не следует паниковать и закрывать досрочно вклады. Напротив, повышение общего уровня процентных ставок даёт возможность прирастить свои сбережения.

В основе эффективного взаимодействия граждан с коммерческими банками лежит повышение степени информированности о современных способах и технологиях банковского обслуживания, а также личная дисциплинированность и ответственность за принимаемые финансовые решения.

ЛИТЕРАТУРА К ГЛАВЕ 3:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности». Федеральный закон от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

2. Федеральный закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».

3. Федеральный закон от 30.12.2004 № 218-ФЗ «О кредитных историях».

4. Федеральный закон от 21.12.2013 № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)». Банк и банковские операции : учебник / коллектив авторов ; под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2014. – 272 с.

5. Банковское дело : учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2013. – 800с.

6. Матовников, М.Ю. Сберегательная активность населения России / М.Ю. Матовников // Деньги и кредит. – 2015. - № 9. – С. 34-39.

7. Финансы и кредит : учебное пособие / коллектив авторов ; под ред. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2016. – 320 с.

Глава 4. ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК КАК ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ РИСКА

4.1 ИНВЕСТИЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Финансовый рынок является сложной системой экономических отношений. Ведущая роль в этой системе отношений принадлежит человеку, который по результатам своего труда получает соответствующие доходы. Практика жизнедеятельности большинства домохозяйств свидетельствует о том, что основным источником доходов его членов является денежное вознаграждение, получаемое от работодателя (заработная плата). Однако не все члены домохозяйства в полной мере осознают важность сберегательного поведения. Основу такого поведения составляет правило, в соответствии с которым, полученную заработную плату можно сберечь, превращая ее часть в некоторые сбережения. В то же время, следует иметь ввиду, что сбережения в условиях финансового рынка могут быть подвержены риску обесценивания посредством инфляции, финансовых или экономических кризисов. В этих условиях гражданам следует научиться защищать и увеличивать свои сбережения (денежные, материальные). Накопленные сбережения могут быть источником инвестиций.

Термин «*инвестиции*» происходит от латинского слова "investio", что означает «вкладывать», то есть это разумное и доходное вложение сбережений в финансовые инструменты. В нашем случае под *инвестициями* следует понимать денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) эффекта. Поэтому инвестируя мы должны сознательно отказаться от того, что можно получить сегодня, ради более значительных выгод в будущем.

Инвестирование - это процесс в котором участвуют две или более сторон. И для всех участников это должен быть взаимовыгодный процесс. Каждый из участников по-своему определяет цели и задачи инвестиционной деятельности. Поэтому, инвестирование, это рискованное вложение капитала с целью получения дохода.

Инвестировать необходимо для того, чтобы:

- сохранить свои сбережения;
- увеличить свой капитал;
- обеспечить стабильность и устойчивое финансовое положение домохозяйства;

- осуществить будущие планы относительно крупных покупок и расходов, которые требуют длительного накопления средств (покупка автомобиля, квартиры, оплата обучения детей, пенсия);
- обеспечить защиту своих сбережений и накоплений от влияния инфляции.

Рассмотрим виды инвестиций, в зависимости от объекта инвестирования.

По роду объекта инвестирования рассматривают инвестиции *реальные (прямые) и финансовые (портфельные)*.

К *реальным инвестициям* относится инвестирование в реальные материальные и нематериальные активы, к которым можно отнести основной и оборотный капитал или интеллектуальную собственность. В большинстве случаев – это долгосрочное инвестирование в создание основных фондов.

Реальные инвестиции, в свою очередь, разделяются на несколько видов:

1. *Инвестиции, направленные на расширение собственного производства*, позволяющие увеличить объемы производства существующего предприятия (экстенсивные инвестиции).

2. *Инвестиции, направленные на повышение эффективности собственного производства*, целью которых является снижение затрат посредством замены оборудования, передислокации мощностей производства, модернизации основных фондов.

3. *Инвестиции, направленные на создание нового производства или реконструкцию уже существующего*. В этом случае инвестирование осуществляется тогда, когда планируется расширение рынка сбыта или выпуск новой продукции.

4. *Инвестиции в несобственное производство*. В нашем случае подразумевается участие в инвестиционных проектах либо выполнение каких-либо заказов (государственных в том числе).

5. *Инвестиции, направленные на удовлетворение требований государственных органов управления* (соблюдение стандартов экономики, безопасности и других условий).

К *финансовому (портфельному) инвестированию* относятся все виды инвестиций, которые направлены на непосредственное получение дохода. В этом случае объектами инвестирования выступают: валюта, акции, драгоценные металлы, облигации и другие ценные бумаги. Такой вид инвестирования, как правило, приносит прибыль из двух источников: регулярной выплаты дивидендов и дохода от увеличения первоначальной стоимости объектов инвестирования, получаемого при их реализации.

Как для частных лиц, так и для представителей бизнеса, в настоящий момент наибольший интерес представляет финансовое инвестирование в банковские депозиты, в государственные ценные бумаги, ПИФы (паевые инвестиционные фонды), акции развивающихся предприятий, стартапы и

иные подобные проекты. При этом, каждый инвестор задумывается на предмет того, выбрать один вид инвестиций или создать инвестиционный портфель, в который будут входить несколько видов инвестиций. Как правило, разумные инвесторы, выбирают вариант с инвестиционным портфелем.

Инвестиционный процесс представляет собой действия по привлечению на определенное время накоплений населения и юридических лиц с целью их использования путем образования производственного основного и оборотного капиталов для получения предпринимательской прибыли. В этом процессе всегда участвуют две стороны: первичный инвестор и предприятие — соискатель средств для своего производственного развития. Мы будем рассматривать только первую стадию - первичный инвестор. Как экономическая категория инвестиционный процесс выражает отношения, которые возникают между его участниками по поводу формирования и использования инвестиционных ресурсов.

Рост производства в стране увеличивает возможности для сбережений, которые являются потенциальными инвестициями. Сбережения, превращаясь в инвестиции, ведут к расширению производства и т.д. Поэтому инвестиционный процесс представляет собой совокупное движение инвестиций различных форм и уровней.

Осуществление инвестиционного процесса предполагает наличие ряда условий, основные из которых представлены на рис. 4.1.

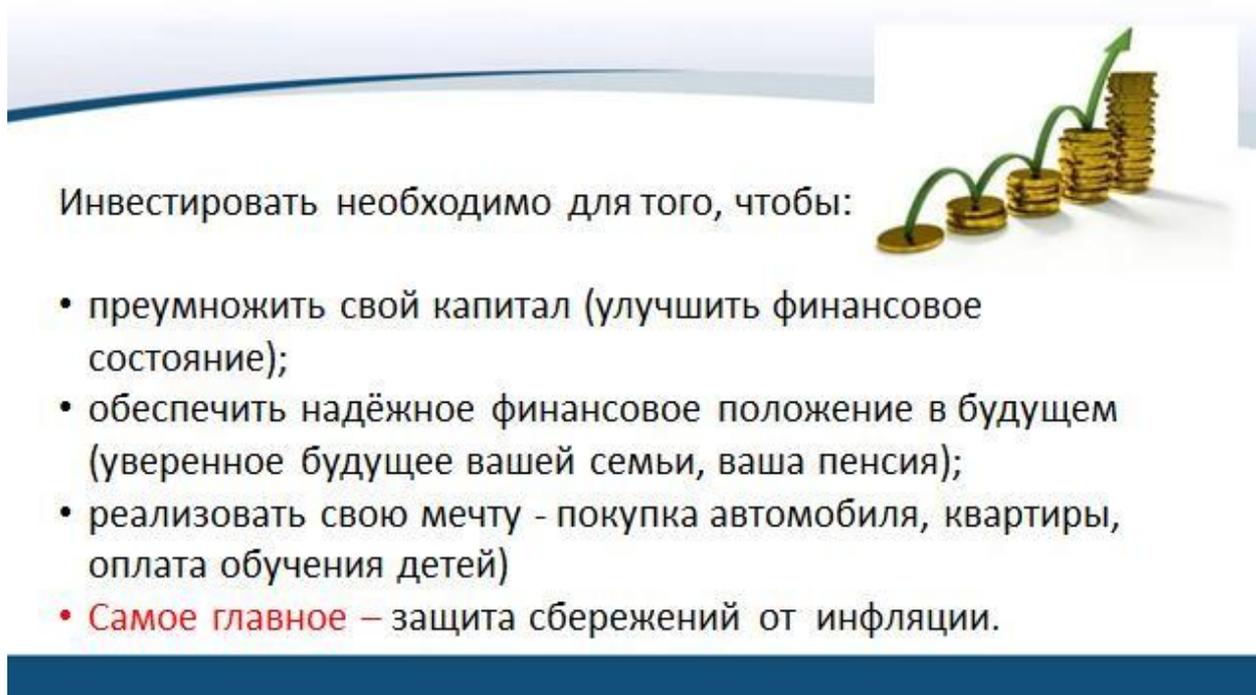


Рис. 4.1 – Условия для инвестирования

Инвестиционная деятельность — вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли.

Согласно теории финансового посредничества основным собственником финансовых ресурсов является население, а основным потребителем - предприятия и организации. Домашние хозяйства не являются единственным поставщиком денежных средств на финансовом рынке. Источниками инвестиционного капитала могут быть собственные ресурсы кредитно-финансовых институтов, временно свободные денежные средства предприятий и организаций, средства иностранных инвесторов, государства и др.

Инвестиционная деятельность в Российской Федерации регулируется федеральным законом от 25 февраля 1999 года N 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Кроме этого, для частных инвесторов был принят федеральный закон от 29 ноября 2001 года 156-ФЗ, «Об инвестиционных фондах», который призван регулировать экономические отношения, возникшие в сфере привлечения денег или других активов с помощью размещения акций и подписания договоров управления ними с целью их дальнейшего вложения в иные экономические объекты.²

В настоящее время набирает обороты инвестирование пенсионных накоплений. В рамках этого направления был принят федеральный закон от 24 июля 2002 года N 111-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "Об инвестировании средств для финансирования накопительной пенсии в Российской Федерации", который призван регулировать операции, осуществляемые в сфере формирования пенсионных накоплений и их возможного дальнейшего инвестирования.³

Основными субъектами инвестиционной деятельности являются:

Инвесторы – это физические и юридические лица, принимающие решение и вкладывающие собственные, привлеченные и заемные средства в объекты инвестиционной деятельности.

Заказчиками могут выступать любые физические и юридические лица, уполномоченные инвесторами и осуществляющие реализацию инвестиционного проекта, не вмешиваясь при этом в предпринимательскую или иную деятельность инвестора.

Таким образом, знание населением сущности инвестиций и инвестиционной деятельности на финансовом рынке позволит правильно осуществлять инвестиции и тем самым быть успешным в вопросах берегающего поведения.

4.2 ПОНЯТИЕ И СУЩНОСТЬ ФОНДОВОГО РЫНКА. ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

В современных рыночных отношениях для каждого человека важное значение имеет вопрос, куда можно выгодно инвестировать деньги, так как

существует множество способов их размещения. Например, можно вложить в свой бизнес, покупку машины, недвижимость, банки, ПиФы, золото, и т.д. При этом абсолютное большинство граждан задумывается над вопросом - Куда выгоднее инвестировать деньги?

Во все случаях каждому человеку необходимо придерживаться следующих правил (рис. 4.2.).

Прежде чем принимать решение, связанное с финансами, необходимо все мечты «превратить» в нужный формат. Как это сделать?

Нужно ответить на три вопроса:

- 1. Сколько стоит достижение этой цели?**
- 2. Каков желаемый срок достижения цели? Через месяц, через год или через 5 лет?**
- 3. Насколько регулярно будет повторяться эта цель?**

Рис. 4.2 – Правила инвестирования

Основные направления, связанные с приумножением капитала представлены на рис. 4.3.

Как приумножить свой капитал?



Рис. 4.3 – Активы для приумножения капитала.

Основным структурным элементом финансового рынка является *фондовый рынок*, на котором происходит привлечение средств на развитие, размещение акций, то есть, инвесторы вкладывают деньги, чтобы заработать.

Фондовый рынок (stock market) — рынок, на котором осуществляется купля и продажа ценных бумаг и других финансовых инструментов. Под фондовым рынком также понимается определённое место, где происходит торговля ценными бумагами. Проще говоря, фондовый рынок — это место встречи продавца и покупателя, обеспечивающее проведение торговли ценными бумагами, предоставляя участникам помещение, оборудование, информацию, услуги по расчётам и клирингу, компьютерную поддержку, рекламные услуги.

Ценная бумага — это не просто документ, удостоверение или справка. Она содержит обязательство (чаще всего выплатить деньги) того, кто её выдал, перед тем, кто ею владеет. Исторически ценные бумаги были чем-то похожи на деньги — печатались на особой бумаге способами, защищавшими их от подделок (т. е. имели документарную форму). Однако в наши дни ценные бумаги всё более приобретают бездокументарную форму в виде компьютерного файла. При этом владелец устанавливается на основании записи в реестре владельцев ценных бумаг.

Классификация ценных бумаг в зависимости от риска их применения показана на рис. 4.4.



Существуют следующие классы ценных бумаг в зависимости от риска их применения:

- Без рисковые. Например, государственные облигации, акции крупнейших корпораций и банков («голубых фишек»).
- Мало рискованные или доходные. Например, акции и облигации крупных компаний, долговые бумаги муниципалитетов, депозитные сертификаты Сбербанка и т.п.
- Рискованные активы, или спекулятивные. Акции и долговые бумаги различных малоизвестных компаний и корпораций, векселя и чеки различного назначения.
- Высокорискованные и дефолтные. Акции и другие ценные бумаги эмитентов, находящихся в кризисном финансовом положении, компании банкроты или допустившие просрочки по выплатам своих долгов.



Рис. 4.4 – Классификация ценных бумаг

Акция — ценная бумага, закрепляющая право её владельца на часть собственности предприятия. Держатели акций называются акционерам, а

предприятие, которое их выпускает, имеет форму акционерного общества. Акционеры имеют право на получение части прибыли предприятия, на участие в управлении им и на часть имущества после его ликвидации. Акция является именной ценной бумагой. Доход по акции называется дивидендом.

Акции могут приносить доходы, которые состоят из выплат по акциям — дивидендов,

— прироста курсовой стоимости (разницы между покупкой и продажей акции, это основной источник получения дохода).

Инвестиционный доход акции = рост курсовой стоимости + дивиденды

Если номинальная цена акции зависит только от размера уставного капитала и количества акций, то все остальные цены акции зависят от соотношения спроса на них и их предложения. После первичного размещения ценные бумаги начинают самостоятельную жизнь на вторичном рынке. Цена на них полностью зависит от спроса и предложения. В результате возникает рыночная цена (или курс, rate), которая обычно формируется в ходе торгов на организованном рынке ценных бумаг, например, на фондовой бирже.

Курс (rate) — стоимость ценной бумаги на вторичном рынке.

Если спрос на ценную бумагу превышает её предложение, то курс растёт и может значительно превысить номинальную цену. Продав ценную бумагу, курс которой вырос, вы получите доход от разницы между ценой её покупки и ценой продажи. Однако, вполне возможна и обратная ситуация — спрос на акции упадёт, а вместе с ним и их курс. В крайнем случае, если цена акций оказывается ниже номинальной, организация, их выпустившая, становится банкротом. Акции предприятия-банкрота аннулируются, и вместе с ними пропадают и в них деньги.

Поэтому, инвестиции в ценные бумаги связаны с большими рисками. Изменение рыночной цены ценных бумаг плохо предсказуемо и зависит от множества факторов, на которые индивидуальный инвестор повлиять не может. Максимум, что возможно при инвестировании в ценные бумаги, — это сопоставить риски с потенциальной доходностью разных видов ценных бумаг и принять прагматичное решение. Оно может оказаться как верным (и тогда приведёт к прибыли), так и ошибочным (и тогда обернётся убытком). К обоим вариантам надо быть готовым. В этой связи лучше всего покупать акции компаний из различных отраслей экономики так, чтобы максимально снизить риск потери средств, сохранив доходность.

Доходность — это собственно цена риска, то есть, чем она выше, тем и больше риск потерять вложения. Поэтому высокодоходные активы с высоким риском часто балансируются более надежными бумагами (облигации). Доходность по ценным бумагам находится в прямой зависимости от уровня их риска. Чем выше риск, тем больше потенциальный доход. Чем ниже риск, тем меньше потенциальный доход. В основании сбалансированной стратегии инвестирования находятся ценные бумаги с наименьшим риском, но и с наименьшей доходностью.

Ваш оптимальный инвестиционный портфель должен иметь форму пирамиды. Основная часть ваших вложений (50—70 %) должна быть в низкорисковых активах, чтобы создать солидную базу для инвестиций, 20—40 % — в среднерисковых активах, которые в случае удачи позволят получить доход выше среднего по рынку. И наконец, в высокорисковых активах вы должны держать не более 5—10 % своих средств. По ним можно много выиграть, но можно и потерять вложения полностью.

Инвестиционные инструменты — это способы вложения денег. Всего существует более пятидесяти инструментов инвестирования. (рис. 4.5).



Рис. 4.5 – Инструменты для инвестирования

Кроме акций, к числу инвестиционных инструментов следует отнести:

Облигации — долговые ценные бумаги, которые дают право на получение фиксированного дохода или периодического процента. Слово облигация происходит от латинского слова *obligatio* — обязательство. Облигация позволяет получить от эмитента её номинальную стоимость и процент. Доходом по облигации являются процент и/или дисконт. Инвестор

при покупке облигации предоставляет организации, которая эту ценную бумагу (бонд) выпустила, определенную сумму денег.

Достоинства и недостатки акций и облигаций представлены на рис. 4.6.

Вид ценных бумаг	Достоинства	Недостатки
А К Ц И И		
Обыкновенные акции	Получение дивидендов Высокая ликвидность Участие в управлении АО	Повышение риска вложения средств
Привилегированные акции	Первоочередное получение дивидендов по заранее обусловленной величине	Ограничение возможности влиять на управление АО
О Б Л И Г А Ц И И		
Закладные облигации	Высокая степень гарантированности возврата вложенных средств	Осносительно невысокий процент по сравнению с другими облигациями
Беззакладные облигации	Получение более высокого процента, чем по закладной облигации	Невозможность предъявления имущественных санкций к эмитенту в случае невыплаты долга
Отзывные облигации	Возможность получения разницы между отзывной ценой и нарицательной стоимостью	Ограничение прав собственности на облигацию. Возможность отзыва без выплаты премии
Облигации с отложенным фондом	Рост надежности по мере расходования отложенного фонда	Могут отличаться высокой ценой приобретения
Расширяемые и сужаемые облигации	Возможность выбора сроков погашения	Более высокая цена по сравнению с другими облигациями
Серialesные облигации	Устойчивое погашение задолженности	Постепенное погашение процентных платежей
Конвертируемые облигации	Высокая степень безопасности вложений	Доход может быть меньше, чем на неконвертируемые облигации

Рис. 4.6. - Достоинства и недостатки акций и облигаций

Фьючерсы — это контракт на будущее, согласно которому одна сторона через определенный срок продает другой актив по фиксированной на настоящий момент цене. Фьючерсы особенно активно используются на товарных и сырьевых биржах.

Опцион — это контракт, который фиксирует на определенный срок право (но не обязанность в отличие от фьючерса) продать или купить актив по определенной цене. Это очень удобно, если есть высокий риск того, что купленный актив может резко подешеветь, тогда его можно продать по зафиксированной цене в срок опциона.

Банковский депозит – один из наиболее традиционных и привычных частным лицам инструментов сбережения средств. Деньги размещаются в банк, под фиксированный процент и на фиксированный срок. Процент как правило не высок, зависит от величины ставки рефинансирования Центрального банка и в лучшем случае покрывает уровень инфляции.

Другими словами, забрав у вас деньги, банк становится таким же инвестором, как и вы – только более крупным. Вы сознательно делегируете банку большую часть своих полномочий по инвестированию средств, он за

это обязуется выплатить вам фиксированный процент, а то, что удастся заработать сверху – будет его платой за работу.

Бонды - ценные бумагами с фиксированным доходом, поскольку при покупке бонда инвестор заранее знает, какой процент он будет получать и в течение какого времени.

Вексель - это ценная бумага, выпуск и обращение которой осуществляется в соответствии с особым законодательством, называемым вексельным правом. Данная ценная бумага удостоверяет долг одного лица (должника) другому лицу (кредитору), выраженный в денежной форме, права на который могут передаваться любому другому лицу путем приказа владельца векселя без согласия того, кто выписал его. Выделяют следующие виды векселей: *простой и переводной*.

Простой вексель — это ничем не обусловленное (безусловное) обязательство должника уплатить денежный долг кредитору в размере и на условиях, обозначенных в векселе и только в нем. Простой вексель выписывает сам плательщик, и по существу является его долговой распиской.

Переводной вексель — это безусловный приказ лица, выдавшего вексель (векселедателя), своему должнику (плательщику) уплатить указанную в векселе денежную сумму в соответствии с условиями данного векселя третьему лицу (векселедержателю). Переводной вексель — это письменный документ, содержащий безусловный приказ векселедателя плательщику об уплате указанной в векселе денежной суммы третьему лицу.

Таким образом, уяснение сущности фондового рынка, финансовых инструментов и инструментов инвестирования помогут начинающим инвесторам правильно использовать их возможности.

4.3 УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

Инвестирование – долгосрочный процесс, и первые впечатляющие результаты появятся лишь через несколько лет. Кроме того, нужно заранее настроиться на невозможность изъятия вложенных денег, иначе не получится сделать не только серьёзных, но и вообще никаких накоплений. В первые годы рост капитала будет не таким значительным, а затем в действие вступят сложные проценты, и доходы начнут увеличиваться быстрее. Поэтому важно научиться управлять инвестиционными процессами.

Начинающему инвестору полезно знать, что к числу основных элементов управления инвестиционными процессами относятся:

1. *Инвестиционный проект* – планируемая и осуществляемая система мероприятий по вложению капитала в создаваемые материальные объекты, технологические процессы, а также в различные виды предпринимательской деятельности в целях ее сохранения и расширения. Методология управления инвестиционными процессами или проектами в общем случае включает следующие этапы:

- *планирование*, занимающее основное место в операциях инвестирования и воплощающее организующее начало всего инвестиционного процесса. Сущность инвестиционного планирования состоит в обосновании целей и способов их достижения на основе детализации инвестиционных операций;

- *реализация инвестиционного проекта*, включающая образование управленческой структуры проекта и функционально-целевое распределение обязанностей участников проекта, собственно инвестирование (осуществление производства, сбыта и финансирования);

- *текущий контроль и регулирование инвестиционного процесса* на всех его стадиях – от первоначального инвестирования до ликвидации предприятия;

- *оценка и анализ качества исполнения проекта* и его соответствия поставленным целям.

- *Разработка инвестиционного плана*, в котором следует изложить последовательность достижения инвестиционных целей путем наращивания капитала, а также вкладывания средств в тех размерах и пропорциях, которые им определены.

3. *Покупка более дорогих и крупных активов*, таких, которые будут генерировать больше прибыли.

4. *Анализ диверсификации рисков* – основной принцип, которого должен придерживаться начинающий инвестор. Нужно инвестировать в разные инструменты, сочетая низкодоходные, но надёжные, с высокорисковыми и высокодоходными.

5. *Достижение определённого размера капитала*. Здесь есть несколько важных пунктов:

- определение моментов для корректирования действий;
- определение суммы, которую инвестор ежемесячно может пускать в оборот;
- выбор финансовых инструментов и расчёт их доходности.

Формы коллективных инвестиций представлены на рис. 4.7.

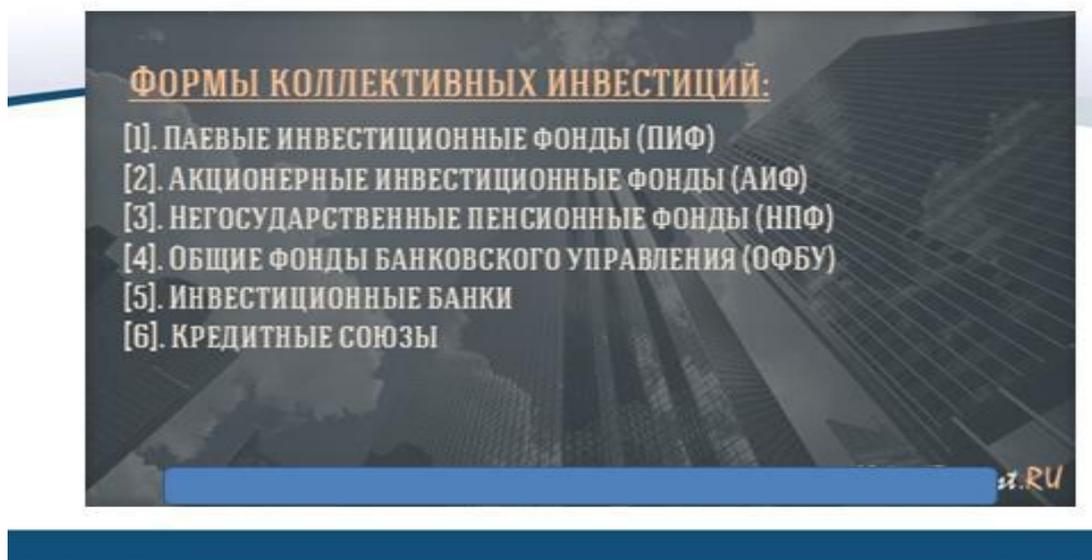


Рис. 4.7 - Формы коллективных инвестиций.

Например, рассмотрим более подробно *паевой инвестиционный фонд (ПИФ)*. *Паевой инвестиционный фонд* – это форма коллективных инвестиций, при которой средства вкладчиков объединяются для дальнейшего размещения профессиональными управляющими в ценные бумаги (или иные активы) с целью получения дохода. Цель создания ПИФа — получение прибыли на объединённые в фонд активы и распределение полученной прибыли между инвесторами (пайщиками) пропорционально количеству паёв. Считается, что доходность инвестиций в активно управляемые ПИФы в среднем несколько ниже, чем при использовании некоторых видов пассивных стратегий за счёт комиссий за управление ПИФом. Однако такая оценка не учитывает дополнительную доходность, которую может приносить ПИФ за счёт льгот в налогообложении доходов.

Преимущества паевых инвестиционных фондов:

- *доступность*, так как сумма инвестиций может начинаться от 1-3 тыс. руб., но как правило для первичного открытия счета требуется от 10-15 тыс. руб.;
- *диверсификация инвестиционных рисков* даже для минимальных инвестиций;
- *жесткий контроль* за деятельностью со стороны государства;
- *прозрачная инфраструктура* - средства пайщиков отделены от средств управляющей компании и хранятся в специализированном депозитарии;
- *отсутствие налогообложения текущих операций фонда* (в том числе отсутствует налог на прибыль), уплата подоходного налога или налога на прибыль производится лишь инвестором и только при продаже пая;
- *профессиональное управление*;
- *высокая ликвидность пая* (для открытых фондов).

Недостатки паевых инвестиционных фондов

- Более высокий риск по сравнению с инструментами с фиксированной доходностью и законодательно гарантированным возвратом средств — депозитами, высокорейтинговыми облигациями. Дополнительные расходы на оформление и хранение инвестиционных сертификатов.
- Постоянно выплачиваемое вознаграждение управляющей компании, даже в моменты, когда фонд терпит убытки. Размер вознаграждения колеблется в пределах от 0,5% до 5% стоимости чистых активов фонда.
- Часто для открытых ПИФов законодательство накладывает ограничения на то, какие акции и облигации может покупать управляющий фондом. Частный инвестор не имеет таких ограничений.
- Для возмещения расходов, связанных с выдачей и погашением инвестиционных паёв, управляющие компании вводят скидки и надбавки.
 - Надбавка — это денежные средства, требуемые управляющей компанией или агентом дополнительно к стоимости паёв при их выдаче. Размер надбавки не может превышать 1,5% от стоимости пая.
 - Скидка — это денежные средства, удерживаемые управляющей компанией или агентом из стоимости паёв при их погашении. Размер скидки не может превышать 3% от стоимости пая.
 - У одного и того же фонда могут быть разные скидки и надбавки, в зависимости от того, через какого агента осуществляются операции.
 - Если на фондовом рынке начинается затяжное падение цен, то управляющие компании ПИФов распродают не все акции, а только часть активов.

Чтобы заработать на фондовом рынке, необходимо грамотно подобрать объекты инвестиций, составить так называемый инвестиционный портфель.

Инвестиционный портфель (англ. investment portfolio) — набор инвестиций в различные инструменты, сформированный в соответствии с определённой стратегией.

Инвестиционный портфель обычно представляет собой набор ценных бумаг разного вида, срока действия и степени ликвидности, которым вы будете управлять как единым целым.

Основная цель создания инвестиционного портфеля состоит в подборе таких инвестиционных инструментов, которые обеспечивали бы вам одновременно достижение трёх целей.

- *Желаемый рост дохода* — достижение с определённой вероятностью увеличения цен на инструменты, входящие в портфель, для увеличения дохода инвестора (но не полной гарантии получения дохода).

- *Минимизация риска* — достижение (опять-таки только с некоторой вероятностью) приемлемого уровня риска (но не его полного устранения).
- *Обеспечение ликвидности* — получение возможности быстро превратить инвестиции в наличные деньги с минимальной потерей их стоимости и минимальными ограничениями.

Сложность заключается в том, что одновременно достичь всех трёх целей с максимальной гарантией вам не удастся. Нельзя составить портфель, который одновременно даёт максимальный доход, имеет минимальный риск и является высоколиквидным.

Если вы покупаете потенциально высокодоходные активы, это увеличивает риск вашего портфеля. Если вы покупаете высоколиквидные активы, то это снижает доходность портфеля, поскольку высокодоходные активы может быть трудно превратить в наличные деньги.

Состав инвестиционного портфеля определяется тем, что для вас важнее — максимальный доход, минимальный риск или максимальная ликвидность. Так, если вы стремитесь к максимальному доходу и готовы пренебречь высоким риском, ваш портфель может состоять преимущественно из акций частных предприятий. Если вы не готовы к высокому риску и вас устроит умеренный доход, в портфеле должны преобладать государственные облигации. Если низкая ликвидность для вас не помеха, портфель может состоять преимущественно из инвестиций в недвижимость. Но если для вас важно иметь возможность в любой момент превратить свои инвестиции в наличные деньги, то вложения в иностранную валюту, хоть и высокорискованные, выполняют эту задачу.

Активный стиль управления весьма трудоемок и требует значительных трудовых и финансовых затрат, так как связан с активной информационной, аналитической и торговой деятельностью на финансовом рынке. Необходимо постоянно проводить самостоятельный анализ рынка, составлять прогнозы состояния рынка в целом и его отдельных сегментов, создавать обширную информационную базу и базу экспертных оценок. Как правило, активным управлением портфелем занимаются крупные профессиональные участники финансового рынка: банки, инвестиционные фонды и др., обладающие большими финансовыми возможностями и штатом высококвалифицированных менеджеров.

Применение пассивной стратегии управления портфелем основывается на выполнении следующих условий:

- *рынок эффективен.* Это означает, что цены финансовых инструментов отражают всю имеющуюся информацию и считаются справедливыми. Поскольку нет неоцененных и переоцененных ценных бумаг, то нет и смысла в активной торговле ими;

- *все инвесторы имеют одинаковые ожидания* относительно дохода и риска по ценным бумагам, поэтому нет необходимости совершать с ними сделки купли-продажи;

- *типичный пассивный инвестор* формирует свой портфель из комбинации безрискового актива и так называемого рыночного портфеля. Он не рассчитывает "побить" рынок, а лишь ожидает справедливого дохода по своему портфелю - вознаграждения за принимаемый им риск. Важным преимуществом пассивного управления является низкий уровень накладных расходов. Примером пассивной стратегии может служить равномерное распределение инвестиций между выпусками ценных бумаг различной срочности (метод "лестницы" - приобретаются ценные бумаги различной срочности с распределением по срокам до окончания периода существования портфеля).

Активно-пассивный стиль управления предполагает объединение подходов активной и пассивной стратегий. Например, основная часть портфеля остается без изменений, в то время как ценными бумагами, составляющими отдельные, меньшие по величине субпортфели, ведется активная торговля.

4.4 УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ФИНАНСОВОЙ СФЕРЕ

Важнейшими параметрами инвестиции являются *риск* и *доходность*. Под *риском* понимается вероятность возникновения убытков или неполучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом. *Доходность* – это отношение прибыли, полученной инвестором за время владения активом, к затратам на его приобретение.

Например, в учебном пособии «Инвестиции и риски»,⁵ авторы выделяют три основных риска, которые несет частный инвестор:

- *рыночный риск* – риск того, что в определенный момент времени стоимость инвестиций может измениться не только в большую, но и в меньшую сторону. К примеру, вы можете вложить свои деньги в банк, который гарантирует вам 10% годовых, а можете – в паевой фонд, который способен заработать для вас и 30% годовых, но ничего не гарантирует и даже не исключает убытков;

- *валютный риск* – это риск того, что обменный курс валюты может стать причиной снижения стоимости инвестиций. Если курс валюты, в которой номинированы инвестиции, растет, стоимость таких вложений увеличивается. И наоборот, снижение обменного курса валюты сказывается на стоимости вложений неблагоприятно;

- *риск компании* – риск снижения стоимости инвестиций (например, в ценные бумаги) в случае неблагоприятной ситуации для компании-эмитента (ухудшения финансовых результатов её деятельности, потери конкурентоспособности, неспособности выполнять обязательства и т.д.)

Поэтому важно знать, что до того, как начинать инвестировать, определите для себя уровень желаемого дохода от инвестиций. Чем выше уровень ожидаемой доходности, тем выше мера риска. Выбирайте инвестиционные инструменты с уровнем риска, соответствующим поставленным вами финансовым целям. Соотношение вероятности и доходности инвестирования дано на рис. 4.8.

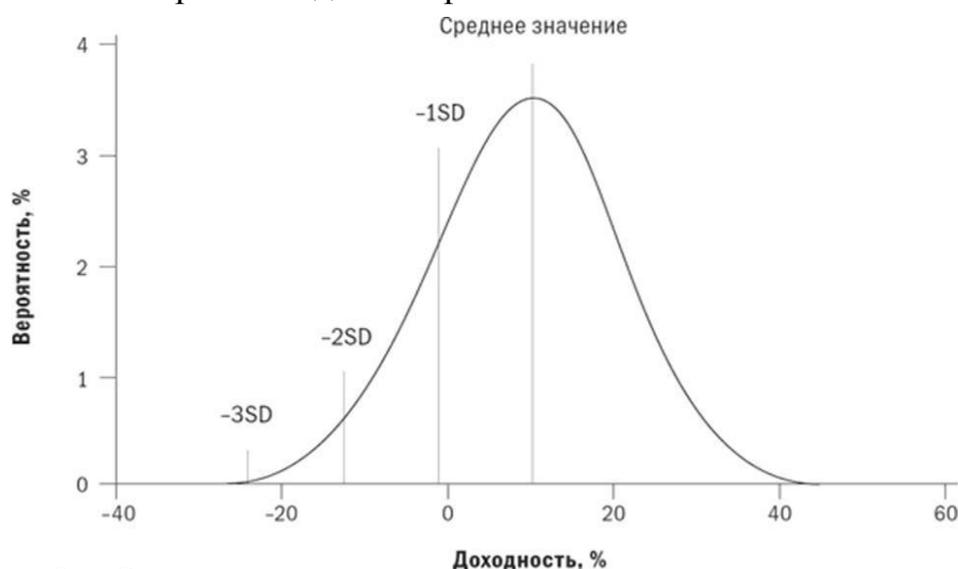


Рис. 4.8. - Соотношение вероятности и доходности инвестирования.

В целях предвидения рисков при инвестировании целесообразно изучить и проанализировать следующие показатели:

1. Рейтинг организации.
2. Структура активов.
3. Учредители.
4. Финансовая отчетность.

По результатам такого анализа следует определить вероятность наступления тех или иных рисков, например, вкладывая денежные средства в Паевые инвестиционные фонды. При этом важно учитывать следующие риски:

- рыночный риск – это вероятность снижения стоимости пая вследствие снижения рыночной стоимости активов ПИФа;
- операционный риск – это вероятность снижения стоимости пая или даже значительных финансовых потерь вследствие случайной или умышленной ошибки управляющего или нарушения им требований законодательства и нормативных актов;
- бизнес-риск – это вероятность потери части средств в случае, если управляющий внезапно меняет бизнес-политику или происходит смена владельца управляющей компании;
- «криминальный» риск – это вероятность потери всех или части средств вследствие криминальных действий управляющей компании и ее партнеров с целью выведения из фонда и сокрытия средств пайщика;

- глобальный риск – набор теоретически возможных событий глобального характера, которые могут привести к потере всего или части капитала пайщика (крах локальной или мировой финансовой системы, резкая и неожиданная девальвация рубля и т. п.).

В процессе управления инвестициями используется *качественный и количественный анализ рисков*.

Качественный анализ рисков позволяет выявить и идентифицировать возможные виды рисков, свойственные инвестиционному проекту, а также определить и описать причины и факторы, влияющие на уровень данного вида риска. Кроме того, необходимо описать и дать стоимостную оценку всех возможных последствий гипотетической реализации выявленных рисков и предложить мероприятия по минимизации и/или компенсации этих последствий, рассчитав стоимостную оценку этих мероприятий.

Основу проведения качественного анализа рисков составляет четкое определение (выявление, описание - "инвентаризация") всех возможных рисков инвестиционного проекта. Существенную практическую помощь в этом направлении может оказать следующий алгоритм инвестиционной деятельности, предусматривающий рассмотрение каждого вида инвестиционного риска с точки зрения:

- истоков, причин возникновения данного типа риска;
- обсуждения гипотетических негативных последствий, вызванных возможной реализацией данного риска;
- анализа конкретных мероприятий, позволяющих минимизировать рассматриваемый риск.

Количественный анализ рисков инвестиционного проекта предполагает численное определение величин отдельных рисков и риска проекта в целом. Количественный анализ базируется на теории вероятностей, математической статистике, теории исследований операций.

Для осуществления количественного анализа проектных рисков необходимы два условия: наличие проведенного базисного расчета проекта и проведение полноценного качественного анализа. При качественном анализе выявляются и идентифицируются возможные виды рисков инвестиционного проекта, также определяются и описываются причины и факторы, влияющие на уровень каждого вида риска.

Задача количественного анализа состоит в численном измерении влияния изменений рискованных факторов инвестиционного проекта на поведение критериев его эффективности.

Наиболее часто на практике применяются следующие методы количественного анализа рисков инвестиционных проектов:

- метод корректировки нормы дисконта;
- анализ чувствительности показателей эффективности (чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, индекс

- рентабельности и др.);
- метод сценариев;
- деревья решений;
- имитационное моделирование.

Основные методы управления рисками показаны на рис 4.9.



Рис. 4.9. - Основные методы управления рисками.

Финансовые эксперты рекомендуют осознанно управлять рисками. Для этого необходимо применять следующие принципы его управления:

1. Инвестируя, нельзя избежать риска. Риск присутствует всегда, в том числе и тогда, когда вы не предпринимаете никаких действий. Инвестор не может избежать риска, но он может управлять им.

2. Мера риска определяет его доходность. Инвестору до того, как начать инвестирование необходимо определить для себя уровень желаемого дохода от инвестиций. Чем выше уровень ожидаемой доходности, тем выше мера риска.

Выбирайте инвестиционные инструменты с учетом того или иного уровня риска, соответствующего финансовым целям.

1. Комфортный уровень риска. Каждый инвестор имеет личный комфортный уровень терпимости к риску, в соответствии с которым выбирает инструменты для инвестирования. Соотношение дохода и риска представлено на рис. 4.10.



Рис. 4.10 - Соотношение дохода и риска.

Поэтому, инвестируя средства, нужно серьезно и взвешенно принимать решения. Пренебрежение основными правилами может приводить к потере денежных средств. Соблюдение разумных правил позволяет свести риски инвестирования к минимуму и получать существенный доход.

ЛИТЕРАТУРА К ГЛАВЕ 4.

1. Федеральный закон "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений" от 25 февраля 1999 года N 39-ФЗ (ред. от 24.07.2007)
2. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» (О РЦБ) от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ. Федеральный закон «Об инвестиционных фондах» от 29 ноября 2001 г. N 156-ФЗ. Образовательный модуль Инвестиции и риски / под ред. Е. Блискавки. Коллектив авторов: Гусев А., Сулейманова С., Демидов Д., Земцов А., Ильина С., Клюковский Д., Коваль А., Макаров С., Маторина Т., Пахомов П., Холченко Н. – М., 2015.
3. Рынок ценных бумаг. Учебник для прикладного бакалавриата. Под редакцией Ю.А. Соколова — М.: Юрайт, 2016. — С. 384. — ISBN 978-5-9916-3536-3
4. Сребник Б.В. Рынок ценных бумаг : Учебное пособие для студ., обуч. по спец."Финансы и кредит" / Б.В. Сребник ; Финуниверситет .- М. : Кнорус, 2016. - 288 с.
5. Финансовые рынки: профессиональная деятельность на рынке ценных бумаг: Учебное пособие / Б.В. Сребник, Т.Б. Вилкова. - М.: ИНФРА-М, 2012. - 366 с.

ГЛАВА 5. СТРАХОВАНИЕ В СИСТЕМЕ СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ

5.1 ПОНЯТИЕ СТРАХОВАНИЯ, ОСНОВНЫЕ СТРАХОВЫЕ ТЕРМИНЫ

Жизнь, здоровье и имущество каждого из нас подвержено риску утраты в результате стихийных бедствий, техногенных катастроф и других непредвиденных событий.

«Ущерб от природных катастроф, происшедших в мире за последние 10 лет, оценивается в сумму примерно 535 млрд долл. В России годовые убытки от аварий и катастроф составляют 12-15% ВВП. В стране ежегодно происходит примерно 300 тыс. пожаров, в автомобильных авариях погибают 36—37 тыс. человек и около 200 тыс. получают ранения, травмы на производстве получают 400 тыс. человек, из которых 7—8 тыс. погибают, а около 14 тыс. становятся инвалидами»¹.

Место страхования в системе страховой защиты представлено на рис. 5.1. (

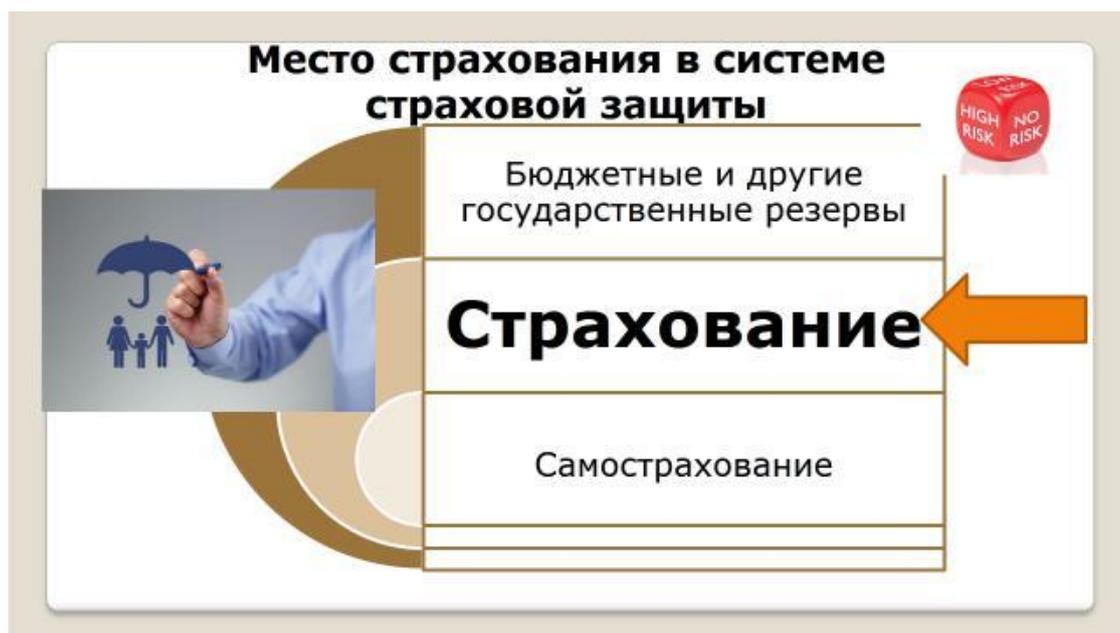


Рис. 5.1 - Место страхования в системе страховой защиты

Снизить негативные последствия таких событий позволяют следующие способы страховой защиты:

- *самострахование* – создавая сбережения «на черный день», можно покрыть небольшие по размеру убытки,
- *бюджетные и другие государственные резервы* ориентированы на защиту от крупных и масштабных разрушений и катастроф,
- *страхование* – коллективный механизм защиты от последствий наиболее часто встречающихся рискованных событий.

В условиях рынка каждый из нас должен нести персональную ответственность за все решения, которые мы принимаем, в том числе в финансово-хозяйственной сфере.

Именно поэтому во многих странах даже в рамках социального страхования предусмотрены взносы из заработков каждого работающего, а не только взносы, начисляемые от зарплаты работодателем. Это связано с тем, что наш образ жизни может предопределять будущую временную или постоянную нетрудоспособность. В зарубежных странах каждый взрослый человек имеет в среднем около 9 страховых полисов.

Страхование – это тот механизм, который позволяет нам реализовать индивидуальную ответственность за все принимаемые решения и минимизировать последствия событий, носящих рискованной характер.

Кстати, по замечанию проф. Л.И. Рейтмана³, «страхование» - один из немногих финансовых терминов, который имеет русское происхождение, что свидетельствует о давних традициях использования этого механизма защиты от тех или иных рисков в нашей стране.

Страхование – механизм страховой защиты, основанный на создании страхового фонда за счет страховых взносов, этот фонд расходуется при наступлении у лиц, делающих взносы, стихийных бедствий и других непредвиденных событий.

Страхование позволяет частным лицам:

- Компенсировать ущерб, нанесенный в результате стихийного бедствия или других непредвиденных событий;
- Компенсировать часть потерянного дохода при наступлении нетрудоспособности или необходимости обращения за медицинской помощью;
- Накопить средства;

Поскольку страховые компании заинтересованы в снижении частоты непредвиденных событий и минимизации их последствий, они часть средств направляют на мероприятия, связанные с предупреждением таких событий. Страхование связывают с раскладкой риска во времени и пространстве:

- Чем более долгое время существует страховая компания, тем больше она имеет возможности создать резервы в благоприятные периоды и использовать их в неблагоприятный период;
- Чем больше охват территории и участников создания страхового фонда, тем меньше вероятность наступления страхового случая, и стоимость страховой услуги для каждого участника становится меньше. (См. рис. 5.2).



Рис. 5.2 – Стоимость страховой услуги

– Страхование – отношения по защите интересов отдельных лиц при наступлении страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов, платежей), а также иных средств страховщиков.

– Страховщик (один из продавцов страховых услуг) – компания (или общество взаимного страхования), которая получает от страхователей страховые платежи (премии) и берет на себя обязательства выплаты страхового возмещения при наступлении страхового случая.

– Страхователь (покупатель страховой услуги) – лицо (физическое лицо или организация), которое вносит страховые платежи (уплачивает страховую премию).

– Застрахованный – лицо, в пользу которого заключен договор страхования.

– Страховой риск - предполагаемое событие (пожар, град, наводнение, техногенная катастрофа), на случай наступления которого проводится страхование, такое событие должно быть вероятным и случайным.

– Страховой случай – свершившееся событие, предусмотренное договором страхования или законом, наступление которого влечет за собой обязательства страховщика.

– Страховой полис (сертификат, свидетельство) – именной документ, подтверждающий заключение стандартного договора страхования.

– Страховая премия (страховые взносы, платежи) – плата за страховую услугу, уплачиваемая страхователем страховщику.

– Страховой тариф – платеж с единицы страховой суммы, его уровень зависит от степени риска, финансового положения страховщика, количества застрахованных, маркетинговой политики страховой компании.

– Страховая сумма – существенное положение договора

страхования, от которого зависит размер страхового тарифа и страховой выплаты, в имущественном страховании – равна или составляет определенный процент от стоимости имущества, предпринимательских рисков, подлежащих страхованию.

– **Страховая выплата** (в имущественном страховании – страховое возмещение) – сумма, выплачиваемая страховщиком страхователю (застрахованному, его наследникам) при наступлении страхового случая.

– **Франшиза** – условие договора страхования, при котором часть убытков страхователь берет на себя. Франшиза бывает условная (например, убытки, которые страхователь берет на себя составляют сумму ущерба, не превышающую 15000 рублей, при ущербе 6000 – страховой выплаты нет, при ущербе 20000 выплачивается 20000) и безусловная (при ущербе 20000 рублей выплачивается 5000 рублей).

– **Выкупная сумма** – при договоре страхования жизни часть внесенных до расторжения договора страховых взносов, выплачиваемая страховщиком страхователю.

– **Каско** – страхование транспортного средства.

– **Карго** – страхование грузов.

Основными участниками страхования являются страховщик и страхователь, но могут быть и посредники (страховые агенты и страховые брокеры). Функции страховщиков могут выполнять некоммерческие организации – общества взаимного страхования (особенно популярны у субъектов малого бизнеса, поскольку в основе страхового тарифа не закладывается прибыль страховщика).

Основные права и обязанности участников страховых отношений приведены в таблице 5.1.

Таблица 5.1. - Основные права и обязанности участников страховых отношений

Участник страховых отношений	Права	Обязанности
Страхователь	Имеет право получать: страховые выплаты при наступлении страхового случая, разъяснения от страховщика или его представителя по условиям договора страхования. Может отказаться от пострадавшего в результате страхового случая имущества в пользу страховщика для получения страховой выплаты в полной страховой сумме.	При заключении договора страхования страхователь обязан уплатить страховые взносы в соответствии с договором, сообщить страховщику известные страхователю обстоятельства, имеющие существенное значение для определения вероятности наступления страхового случая и размера возможных убытков.

Участник страховых отношений	Права	Обязанности
Страховщик (страховая организация)	Производит оценку риска, оценку ущерба, получает страховую премию.	Осуществляют страховые выплаты при наступлении страхового случая и выполняет другие обязательства в соответствии с договором.
Страховой брокер	Имеет право получать вознаграждение от стоимости услуг.	Оказывает услуги страхователю (по подбору страховщиков страховых услуг) или страховщику (по продаже страховых услуг).
Страховой агент	Имеет право получать вознаграждение от стоимости услуг.	Оказывает услуги страховщику по продаже страховых услуг.
Общество взаимного страхования	Получает страховые взносы от участников создания общества.	Производит выплаты участникам создания общества при наступлении страхового случая.

Более подробно права и обязанности страхователя и страховщика содержатся в страховом договоре (или договоре страхования), который заключается между ними.

Случаи, когда не допускается страхование представлены на рис. 5.3.

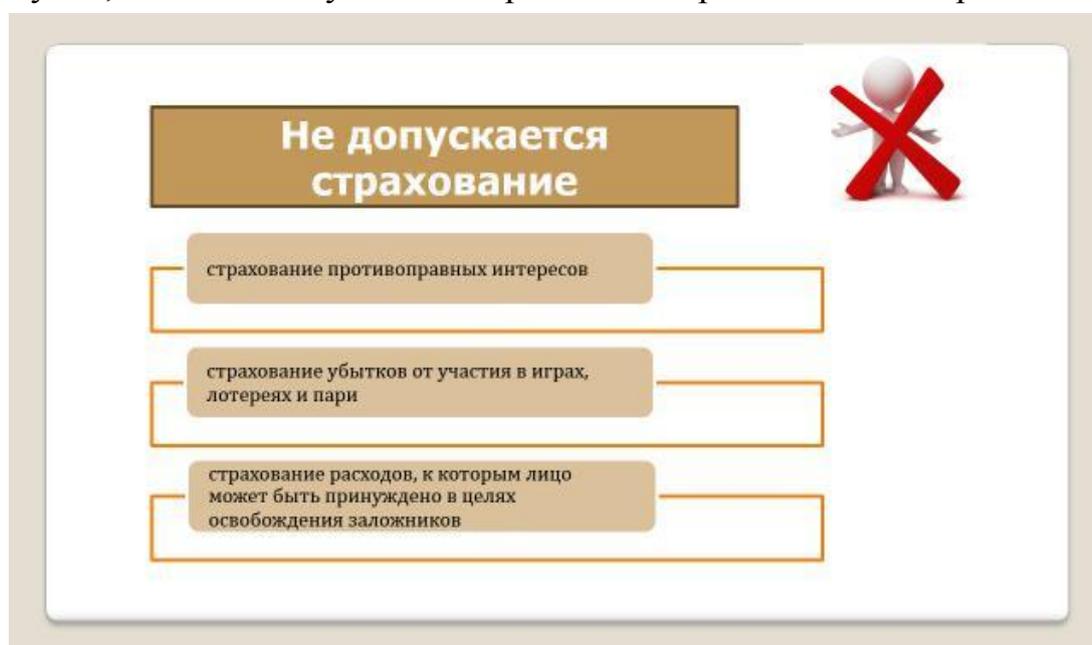


Рис. 5.3. - Случаи, когда не допускается страхование

К числу основных участников страхования относятся (рис. 5.4).



Рис. 5.4. Основные участники страхования

Страховые услуги продают страховщики, страховые брокеры, страховые агенты, туристические фирмы (например, на случай невыезда в туристическую поездку), банки, управляющие компании жилых домов, авиа и железнодорожные компании.

Страховая услуга, предполагающая комбинирование рисков (например, страхование средства транспорта и его груза), как правило, дешевле, чем покупка отдельных услуг по каждому виду рисков.

Как выбрать страховую услугу? Предлагаем следующий алгоритм:

- Определите свой страховой интерес, оцените свои финансовые возможности (текущие и будущие).
- Познакомьтесь со статистикой страховых случаев.
- Познакомьтесь с информацией, размещенной на сайте страховых компаний, Банка России, в специализированных журналах, общественных организаций страховщиков и организаций по защите прав населения на рынке финансовых услуг
 - Обратитесь за разъяснениями к страховому агенту, брокеру, сотрудникам страховых компаний.

Договор страхования относится к гражданско-правовым договорам и содержит многие положения, которые свойственны и другим договорам. Но есть и особенности.

Тарифы страховых взносов рассчитаны на основе оценки вероятности рискового события, поэтому бесконечно снижать цену договора страховщик не может. Изменение состава страховых событий повлечет увеличение стоимости страховой услуги.

Договор страхования вступает в силу с момента поступления первого страхового взноса!!!

Для страховщиков заключение договоров страхования на предложенных страхователем условиях не является обязательным.

При заключении договора имущественного страхования между страхователем и страховщиком должно быть достигнуто соглашение:

- об определенном имуществе либо ином имущественном интересе, являющемся объектом страхования;
- о характере события, на случай наступления которого осуществляется страхование (страхового случая);
- о размере страховой суммы;
- о сроке действия договора.

При заключении договора личного страхования между страхователем и страховщиком должно быть достигнуто соглашение:

- о застрахованном лице;
- о характере события, на случай наступления которого в жизни застрахованного лица осуществляется страхование (страхового случая);
- о размере страховой суммы;
- о сроке действия договора.

Всегда читайте любой договор, не бойтесь получить разъяснения, если Вам что-то непонятно, если тот, кто заключает договор, не может дать разъяснения, отказывайтесь от заключения договора, как бы Вас в этом не убеждали.

Страховой полис – подтверждающий договор документ, а не сам договор, всегда читайте договор страхования.

- настоящее время у нас появилась возможность получать страховой полис в электронном виде, это очень удобно, но прежде, чем оплачивать такой полис, ознакомьтесь на сайте компании с правилами данного вида страхования, изучите исключения из страхования (те события, наступления которых не влечет обязанности страховщика), попросите форму типового договора.

5.2 СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ

Социальное страхование – система мер, предназначенных для защиты, как правило, работников и членов их семей от социальных рисков (потери заработков вследствие постоянной или временной утраты трудоспособности, необходимостью получения медицинской помощи, потери кормильца).

Социальное страхование гарантировано государством. В России страховщиками по социальному страхованию выступают государственные учреждения: Пенсионный фонд России, Фонд социального страхования

Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования. Средства социального страхования в нашей стране формируются за счет страховых взносов, уплачиваемых работодателем (в других странах – и работодателем, и работником), а также средств федерального бюджета (по ОМС – региональных бюджетов). Тарифы взносов, уплачиваемые работодателем, имеют свои ограничения (они связаны с общей фискальной нагрузкой на бизнес и другую активную деятельность). На размер страховых выплат и объем гарантий медицинской помощи в рамках социального страхования влияют демографическая обстановка, частота заболеваемости, производственных травм, уровень занятости, уровень оплаты труда занятых.

Виды социального страхования представлены на рис. 5.5, 5.6.

Виды социального страхования в России				
Вид социального страхования	Страховщик	Страхователь	Застрахованный	Страховое обеспечение
Обязательное пенсионное страхование (ОПС)	Пенсионный фонд России (по накопительной пенсии м.б. НПФ)	Работодатель, индивидуальный предприниматель, адвокат, нотариус	Работники, индивидуальные предприниматели, адвокаты, нотариусы, пенсионеры	Страховые и накопительные пенсии
Обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством	Фонд социального страхования Российской Федерации	Работодатель, индивидуальный предприниматель участвует добровольно	Работники (ИП только при случае уплаты страховых взносов)	Пособие по временной нетрудоспособности, беременности и родам, при рождении ребенка, при уходе за ребенком

Рис. 5.5.

Виды социального страхования в России				
Вид социального страхования	Страховщик	Страхователь	Застрахованный	Страховое обеспечение
Обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний	Фонд социального страхования Российской Федерации	Работодатель	работник	Пособие по временной нетрудоспособности, единовременное и ежемесячное пособие, оплата медицинских, реабилитационных и др. услуг
Обязательное медицинское страхование (ОМС)	Федеральный фонд ОМС (полномочия передает ТФОМС и СМО)	Работодатель, за неработающих – региональные органы власти	Все граждане	Оплата медицинской помощи, включенной в территориальную программу ОМС

Рис. 5.6

Средства социального страхования формируются главным образом за счет страховых взносов (рис. 5.7).

Средства социального страхования формируются за счет страховых взносов в ГВФ, которые уплачивает работодатель для занятых по трудовому или гражданско-правовому договору, индивидуальные предприниматели уплачивают взносы за себя в виде фиксированных платежей, рассчитанных исходя из МРОТ

С 2017 г. Администрирование будет передано ФНС, основные тарифы не меняются

Тарифы взносов

Работник	ПФР	ФСС	ФОМС		ИП	ПФР	ФСС	ФОМС
В пределах предельной суммы	22	2,9	5,1		тариф	26	добровольно	5,1
Предельная сумма	796000	718000	нет		База	МРОТ*12, в 2016 году – 6204 рублей		
Свыше предельной суммы	10	-	5,1		Свыше 300000 годового дохода	1		

Рис. 5.7. - Средства социального страхования

ЛИТЕРАТУРА К ГЛАВЕ 5:

1 Закон Российской Федерации от 27.11.1992 N 4015-1 (ред. от 28.11.2015, с изм. от 30.12.2015) "Об организации страхового дела в Российской Федерации"

2 Федеральный закон от 25.04.2002 N 40-ФЗ (ред. от 28.11.2015) "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств".

3 Орланюк-Малицкая Л.А. Страхование В 2-х т. 2-е изд., пер. и доп. Учебник для академического бакалавриата. – М.: Юрайт, 2014.

4 Орланюк-Малицкая Л.А., Янова С.Ю. Страхование. Практикум. – М., Юрайт, 2016.

ГЛАВА 6. ВИДЫ ПЕНСИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ

6.1 ПОНЯТИЕ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, ЕГО УРОВНИ

Пенсионное обеспечение – система мер, связанных с: 1) формированием средств, предназначенных для выплаты пенсий, и соответствующих им пенсионных прав; 2) назначением пенсий; 3) выплатой пенсий.

Пенсия – ежемесячная денежная выплата, назначаемая при наступлении пенсионного возраста, инвалидности, потере кормильца.

Виды пенсионного обеспечения:

1. пенсии, гарантируемые государством (пенсии могут выплачиваться напрямую из бюджета, либо на основе механизма пенсионного страхования (вид социального страхования), последний может быть основан на распределительной модели (модель солидарности поколений), распределительно-накопительной модели;

2. профессиональные или корпоративные пенсионные системы (чаще всего строятся на основе накопительной модели (модель индивидуальных накоплений), но могут быть и распределительные;

3. дополнительные пенсии - играют важную роль для обеспечения достойного уровня процента замещения пенсией заработной платы, к ним относятся пенсии на основе договоров с частными пенсионными фондами (как правило, накопительные модели), со страховыми компаниями (договор пенсионного страхования), договоров с банками (специальные пенсионные счета).

Именно сочетание всех уровней пенсионного обеспечения делают пенсию достойной, когда 60-70% зарплаты до выхода на пенсию замещается пенсией.

В Российской Федерации пенсии занимают самый большой удельный вес (рис. 6.1).

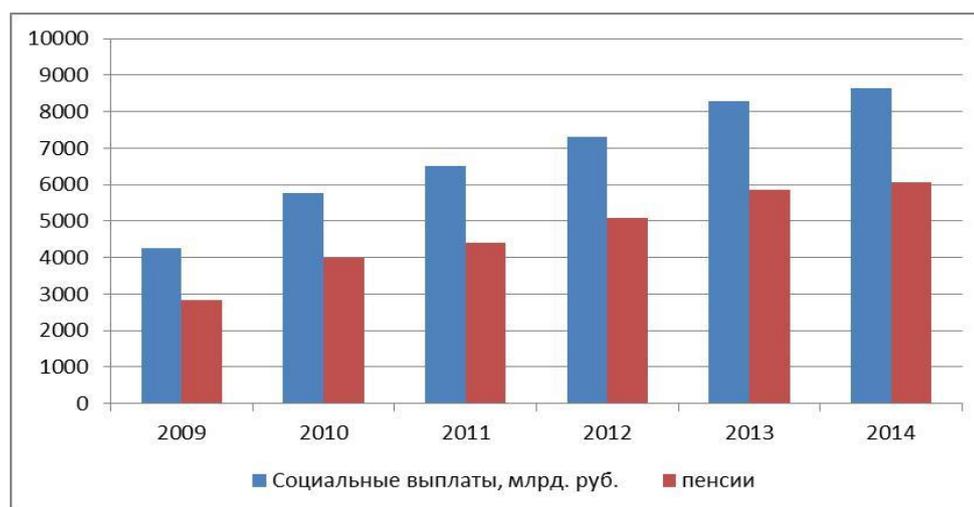


Рис. 6.1 – Социальные выплаты, в т.ч. пенсии, в млрд рублей, в 2009-2014 гг.

С 2015 года в Российской Федерации выплачиваются следующие **виды пенсий**:

1 по обязательному пенсионному страхованию:

а) *страховые пенсии* (вместе с фиксированной выплатой):

- по старости,
- по инвалидности,
- при потере кормильца,

б) *накопительные пенсии* (по старости)

Кроме накопительной пенсии за счет средств пенсионных накоплений могут быть выплачены: единовременная выплата средств пенсионных накоплений (если сумма накопительной пенсии не превысила бы 5% назначенной страховой пенсии вместе с фиксированной выплатой), срочной пенсионной выплаты (за счет средств пенсионных накоплений, сформированных с учетом материнского капитала и дополнительных взносов в рамках программы государственного софинансирования пенсий).

Пенсии по государственному пенсионному обеспечению

(выплачивается за счет средств федерального бюджета через Пенсионный фонд России или пенсионные отделы силовых министерств) отдельным категориям граждан (инвалидам с детства, военнослужащим, членам их семей, летчикам-испытателям, космонавтам и др., федеральным государственным служащим, лицам, достигшим 60 лет у женщин и 65 лет у мужчин, не имеющим достаточного страхового стажа для назначения страховой пенсии):

- по старости,
- по инвалидности,
- при потере кормильца,
- за выслугу лет,
- социальные

Дополнительная пенсия по негосударственному пенсионному обеспечению или пенсионному страхованию (в т.ч. в рамках корпоративных пенсионных систем)

Самый большой удельный вес в нашей стране и по численности пенсионеров, и по размеру выплат занимают страховые пенсии, этим Россия отличается от многих других стран, где высокий уровень обеспечения пожилых людей достигается сочетанием «государственных» пенсий и дополнительным пенсионным обеспечением.

Если размер страховой пенсии или пенсии по государственному пенсионному обеспечению ниже прожиточного минимума в регионе (субъекте Российской Федерации), неработающий пенсионер получает федеральную или региональную социальную доплату.

В настоящее время (с 2002 года), как и в большинстве стран, пенсионные права формируются на основе оценки участия застрахованного в формировании пенсионных средств в течение всего периода работы (рис. 6.2).

Размер страховой пенсии зависит от накопленных пенсионных прав (их объем определяется на основе накопления информации о начисленных страховых взносах в пользу застрахованного по обязательному пенсионному страхованию. В 2002-2014 гг.

– пенсионные права «накапливались» в рублях (сумма начисленных работодателем и отраженных на лицевом счете застрахованного страховых взносов), с 2015 года оценка пенсионных прав производится в индивидуальных пенсионных коэффициентах (или «баллах»). Выплата страховой пенсии происходит за счет текущего поступления страховых взносов работающих в настоящее время (солидарность поколений).

Накопительная пенсия рассчитывается исходя из страховых взносов на накопительную пенсию и доходов от инвестирования, а именно: взносы на накопительную пенсию + инвестиционный доход (доход от временного управления до передачи в управляющие компании (УК) или негосударственные пенсионные фонды (НПФ) и доход от управления УК и НПФ), т.е. источником выплат являются сформированные пенсионные накопления.

Упрощенно можно говорить о том, что страховая пенсия в настоящее время формируется путем умножения баллов на стоимость одного балла + фиксированная выплата. Фиксированная выплата не зависит от страхового стажа или зарплаты, практически одинаковая для всех, но более высокая для инвалидов, лиц старше 80 лет, пенсионеров, имеющих иждивенцев. Накопительная пенсия рассчитывается как сумма пенсионных накоплений к моменту назначения пенсии, делённая на срок ожидаемых выплат (последний зависит от продолжительности жизни в стране).



Рисунок 6.2. – Расчет страховой и накопительной пенсии в 2004 г.

6.2 ФОРМИРОВАНИЕ ПЕНСИОННЫХ ПРАВ, ПЕНСИОННЫЕ СТРАТЕГИИ В СИСТЕМЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ

Оценка пенсионных прав в системе обязательного пенсионного страхования происходит на основе сведений, отраженных на лицевом счете застрахованного. СНИЛС - страховой номер индивидуального лицевого счета в Пенсионном фонде России (ПФР).

На основе сведений, содержащихся на СНИЛС:

- формируются пенсионные права;
- назначаются страховые и накопительные пенсии;

СНИЛС – «ключ» к portalу государственных услуг Российской Федерации.

Познакомиться с состоянием лицевого счета можно через личный кабинет на сайте ПФР - <http://www.pfrf.ru/knopki/zhizn/~450>

В личном кабинете застрахованного по ОПС можно получить и другую информацию и соответствующие услуги (через сайт ПФР или портал госуслуг).

Как определяется сумма баллов по состоянию на 2018 год? Сформированные до 2017 года пенсионные права (рублевые условные накопления или расчетный пенсионный капитал, сформированный до 2017 года) переводятся в баллы, а с 2015 года рассчитываются и «накапливаются» сами баллы. Размер баллов зависит от объема годового заработка (или

доходов индивидуальных предпринимателей, адвокатов, нотариусов), с которого начисляются взносы в ПФР.

Таким образом, сумма накопленных баллов рассчитывается по формуле:

$$\text{ИПК} = \text{ИПК до 2015 г.} + \text{ИПК после 2015 г., где}$$

ИПК до 2015 года – расчетный пенсионный капитал, деленный на период ожидаемых пенсионных выплат, деленные на стоимость коэффициента (балла). Например, на 01.01.2015 г. РПК – 1200000 рублей, тогда ИПК на 01.01.2015 равен 1200000 рублей /228 месяцев (период ожидаемых выплат)/ 64,10 рубля = 82,108.

ИПК – после 2015 года – определяются в зависимости от суммы начисленных страховых взносов в соответствующем году. Законодательством установлена предельная величина годового заработка в соответствии с которой применяется тариф 22% (для работающих по найму), и в пределах которой отражаются взносы /баллы на лицевом счете. Если Ваш заработок равен или выше предельной суммы, то Вам будет начислено максимальное количество баллов, в 2018 году их величина – 7,83. Если заработок ниже, то пропорционально будет начислено меньшее количество баллов.

Например, в 2018 году предельная сумма для отражения взносов на лицевом счете

– 796000 рублей, Ваш годовой заработок в 2016 году - 1000000 рублей, на Вашем счете будет отражена максимальная сумма для 2016 года – 7,83

ИПК повышается за «нестраховые периоды» (за каждого ребенка, за время службы в армии по призыву, работу присяжным и др.), а также при более позднем выходе на пенсию.

Воспользуйтесь электронным сервисом на сайте ПФР, для того чтобы определить количество пенсионных баллов за год в зависимости от годового / месячного заработка. Например, годовой заработок – 240000 рублей, что соответствует месячному заработку 20000 рублей, тогда количество пенсионных баллов в 2018 г., которое будет начислено, составит 3,02 балла (см. рис. 6.3).

The screenshot shows a three-panel interface for calculating pension points. The first panel asks for the maximum number of points for 2016 (7.83) and the monthly income limit (66,334 rubles). The second panel is the calculator, where the user has entered '20000' as the monthly income before tax and clicked the 'Calculate' button. The third panel shows the result: '3.02' pension points for the year, with a link to explain the result.

Сколько пенсионных баллов может быть начислено Вам за 2016 год?	Рассчитайте количество баллов!	Результат расчета
Максимальное количество баллов за 2016 г. – 7,83 при условии, что Ваш ежемесячный доход до вычета НДФЛ – 66 334 руб. и выше.	Введите размер Вашей ежемесячной заработной платы до вычета НДФЛ: <input type="text" value="20000"/> <input type="button" value="Рассчитать"/>	Количество пенсионных баллов за год: <input type="text" value="3,02"/> Что это значит?

Рис. 6.3 – считаем пенсионные баллы на сайте ПФР

В отличие от пенсионного калькулятора, где приводится примерный результат, в данном случае результат реальный, именно он отражается на лицевом счете застрахованного.

Пенсионный же калькулятор, который Вы тоже можете найти на сайте ПФР предназначен для того, чтобы строить пенсионную стратегию. Пенсионный калькулятор рассчитан в основном на молодых людей, которые имеют больше возможностей менять варианты формирования пенсионных прав: формировать или нет накопительную пенсию, для женщин – выбирать время нахождения в отпуске по уходу за ребенком. Для 40-50-летних варианты формирования пенсионных прав связаны с возрастом выхода на пенсию.

Следует понимать, что полученные с помощью пенсионного калькулятора результаты нельзя использовать для того, чтобы проверить правильность начисленной пенсии Пенсионным фондом России, это именно инструмент выбора пенсионной стратегии. В калькуляторе экстраполируются данные 2018 года на все последующие годы, но в разные годы у застрахованного могут быть разные заработки.

6.3 НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ПЕНСИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Добровольные пенсионные накопления по негосударственному пенсионному обеспечению – не только способ сформировать пенсионный доход, но и «длинные деньги» для экономики. Договор негосударственного пенсионного обеспечения (НПО), который заключается с НПФ – один из вариантов формирования дополнительной пенсии.

Договор может заключить каждое отдельное лицо, а также работодатель в пользу своих работников. Вы можете заключить договор в свою пользу, а также в пользу своих родных. НПФ предлагают услуги НПО с солидарным счетом и индивидуальным счетом, с фиксированными выплатами и фиксированными взносами, есть также правила НПФ, предусматривающие формирование пенсионных прав одновременно у мужа и жены.

Пример информации одного из НПФ:

«Чтобы сохранить достойный уровень жизни и независимость при выходе на пенсию, Вы можете сформировать индивидуальный пенсионный план, как для себя, так и для своих близких. Вы сможете самостоятельно определить размер пенсионных взносов, периодичность и продолжительность их уплаты, а также назначить правопреемников.

Фонд инвестирует пенсионные взносы и начисляет на них инвестиционный доход, обеспечивая прирост суммы на Вашем индивидуальном пенсионном счете. В зависимости от выбранных условий

можно выбрать пожизненную выплату пенсии или выплату в течение оговоренного срока».

Особенности налогообложения пенсий по НПО и взносов на НПО для частных лиц.

Не облагаются НДФЛ:

- суммы пенсий, выплачиваемых по договорам НПО, заключенным физическими лицами с российскими НПФ в свою пользу;
- суммы пенсий физическим лицам, выплачиваемых по договорам НПФ, заключенным организациями и иными работодателями с российскими НПФ, пенсионные взносы по которым до 1 января 2005 года были внесены работодателем в указанные фонды с удержанием и уплатой НДФЛ;
- суммы пенсионных взносов по договорам НПО, заключенным организациями и иными работодателями с российскими НПФ;
- суммы пенсионных взносов по договорам НПО, заключенным физическими лицами с российскими НПФ в пользу других лиц;
- Суммы взносов по договорам НПО в свою пользу или в пользу родных являются социальным налоговым вычетом при определении налоговой базы по НДФЛ.

ЛИТЕРАТУРА К ГЛАВЕ 6:

1 Федеральный закон от 28.12.2013 N 400-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О страховых пенсиях".

5 Федеральный закон от 28.12.2013 N 424-ФЗ "О накопительной пенсии".

6 Федеральный закон от 24.07.2002 N 111-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "Об инвестировании средств для финансирования накопительной пенсии в Российской Федерации".

7 Федеральный закон от 30.04.2008 N 56-ФЗ (ред. от 04.11.2014) "О дополнительных страховых взносах на накопительную пенсию и государственной поддержке формирования пенсионных накоплений".

8 Федеральный закон от 30.11.2011 N 360-ФЗ (ред. от 29.06.2015) "О порядке финансирования выплат за счет средств пенсионных накоплений".

9 Федеральный закон от 07.05.1998 N 75-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О негосударственных пенсионных фондах".

10 Долгосрочное прогнозирование финансового обеспечения пенсионной системы России: методы и практика : Монография /А.К. Соловьев [и др.]; Финуниверситет; под ред. А.К. Соловьева.— М.: Граница, 2014 .— 132 с.

11 Роик В.Д. От "бесплатной" - к страховой пенсионной системе //

Эко .— 2013 .— 5.- С.152-166.

12 Седова М.Л. Совершенствование управления негосударственными пенсионными фондами в условиях акционирования // Финансовая аналитика: проблемы и решения .— 2014 .— № 44.-С.35-43 .

13 Соловьев А.К. Проблемы совершенствования экономического механизма государственного регулирования формирования пенсионных прав застрахованных лиц в условиях пенсионной реформы // Экономика и управление: проблемы и решения. — 2013 .— № 2.-С.51-60.

14 Соловьев А.К. Резервы повышения эффективности пенсионной системы в условиях новой пенсионной реформы // Экономическая политика. — 2013 .— № 3.-С.167-177 .

15 Соловьев А.К. Реформа пенсионной системы Российской Федерации: проблемы решенные и нерешенные // Налоги и финансы. — 2014 .— № 2.-С.17-20 .

ГЛАВА 7. ПОЛИТИКА И КОНЦЕПЦИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ МОШЕННИЧЕСТВУ

7.1 МОШЕННИЧЕСТВА НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Финансовое мошенничество в современном мире представляет собой один из видов социальных рисков, которые порождены самим обществом. Развитие и совершенствование информационных и коммуникационных технологий привело к тому, что люди больше стали общаться с помощью компьютерных технологий. Это касается и финансовой сферы, где торги ценными бумагами совершаются быстродействующими компьютерами, коммерческие банки предоставляют банковские услуги по интернету. Появился термин интернет-банкинг. Финансовые компании также работают со своими клиентами через интернет, рекламируя и продавая свои финансовые услуги.

Финансовые мошенники используют методы информационного и психологического давления на участников финансовых рынков и, прежде всего, на действующих и потенциальных инвесторов, в том числе, и на домохозяйства. Особому давлению подвергаются молодые домохозяйства и те домохозяйства, не владеющие основами финансовой грамотности.

Финансовые мошенники действуют во всех сферах финансовой деятельности и во всех секторах финансового рынка. На сегодня наиболее известные виды финансового мошенничества:

- Интернет-мошенничество
- Мошенничество с использованием банковских карт
- Мошенничество при покупке и продаже автомобилей
- Финансовые пирамиды
- Мошенничество на рынке недвижимости

Ознакомимся с некоторыми из них более подробно.

ИНТЕРНЕТ-МОШЕННИЧЕСТВА

Интернет занимает первое место по распространению финансового мошенничества. Для мошенников интернет предоставляет преимущества реализации их целей по сравнению с другими сетями. Интернет – это масса пользователей, анонимность, возможность проводить сомнительные операции с определенными группами людей и быстро. А затем скрыться.

Некоторые рекомендации по снижению рисков попадания в сети интернет-мошенников:

1. Не открывайте сайты платежных систем по ссылке (например, в письмах).

Всегда проверяйте, какой url стоит в адресной строке или посмотрите в опции «свойства ссылки», куда она ведет. Если не сделать этого, то можно

попасть на сайт-обманку, который оформлен под сайт платежной системы. Введя свои данные на этом сайте вы наверняка передадите их мошенникам.

2. Никогда и никому не сообщайте о ваших паролях. Вводите пароли только на самих сайтах платежных процессоров.

3. Строго соблюдайте правило - не храните файлы с секретной информацией на доступных или недостаточно надежных носителях информации. Всегда надо делать несколько копий таких файлов на разных носителях.

4. Следует обязательно делать резервные копии ключей или программ в тех процессорах, в которых это предписывается. При таком подходе вы обезопасите себя и деньги, сократите риски непредвиденных потерь денег.

5. Не платите регистрационный взнос при поиске работы, как гарантии зачисления вас в штат сотрудников. Если вас просят внести такой взнос – это верный признак интернет-мошенничества.

6. Не реагируйте на предложения выслать незначительную сумму денег, а взамен получить большие доходы. Так действуют финансовые пирамиды.

7. Не принимайте участия в лотереях по розыгрышу дорогих автомобилей. За этими лотереями стоят финансовые мошенники.

8. Не открывайте письма о проблемах с вашим счетом в какой-либо платежной системе, незамедлительно отправляйте его в корзину. Это почерк финансовых мошенников.

9. Не давайте деньги в кредит неизвестным вам лицам посредством Интернета.

МОШЕННИЧЕСТВА ПРИ ПОЛЬЗОВАНИИ БАНКОВСКИХ КАРТ

В России очень популярны банковские карты, как надежный вид платежной карты, с помощью которой можно осуществлять самые разнообразные платежи: за жилищно-коммунальные услуги, обучение сына или дочери в вузе, за посещение спортивного клуба или посещение фитнес клуба.

Банковские карты стали удобным инструментом расчетов, людям нет необходимости всегда носить с собой значительные суммы наличных денежных средств. Все денежные средства находятся на банковских счетах, а банковские карты обеспечивают быстрый доступ к счету.

Банковские карты позволяют их владельцам проводить покупки товаров, продуктов и услуг за счет своих денежных средств, находящихся на банковском депозите или проводить операции по банковскому кредиту.

Существует два типа банковских карт: *расчетные и кредитные*.

Расчетная банковская карта (дебетовая карта) предназначена для совершения текущих (повседневных) потребительских операций в торговых точках. Все операции по покупке товаров, продуктов и услуг

осуществляются держателем этого типа банковской карты строго в пределах той суммы денежных средств, которые находятся на его банковском счете. При исчерпании всей суммы банковского счета держатель такой банковской карты не может проводить операции по приобретению товаров, сначала он должен пополнить свой банковский счет.

Кредитная карта – это карта, на которую, по согласованию с клиентом и условиями кредитного договора, зачисляется определенная сумма денежных средств. Держатель кредитной карты эту сумму, может использовать для совершения покупки продуктов или услуг. Банк, выдавший кредитную карту, берет на себя обязательство, за определенную плату, перечислять средства клиента для оплаты услуг, товаров, а также работ. Это очень удобно, так как клиенту банка нет необходимости получать кредит наличными средствами. Такая операция занимает продолжительное время. Кроме того, кредит наличными средствами связан с дополнительными расходами по обеспечению безопасности денег, находящихся на руках у человека.

Согласно кредитному договору кредит возвращается в установленный срок. Если клиент банка нарушает срок возврата полученного им кредита, то банк в соответствии с кредитным договором взимает с клиента проценты за каждый день просрочки. Необходимо обратить внимание домохозяйств на меры предосторожности при пользовании банковской картой. Домохозяйства, в случае получения кредитной карты,

В обязательном порядке должны, прежде всего, внимательно изучить кредитный договор и правила пользования банковской кредитной картой. Это важно для обеспечения своей финансовой безопасности и защиты от мошенников.

Приведем простые правила безопасного использования банковских карт. Если клиент дает согласие банку на получение карты по почте и на ее активацию по телефону, то при таком способе передачи банковской карты ею могут завладеть третьи лица.

Ваша подпись карты на обратной ее стороне должна соответствовать вашей подписи в вашем паспорте.

Номер карты и пин-код должны храниться в тайне от других лиц. Поэтому следует запомнить Пин-код, так как он представляет собой тайный ключ доступа к средствам на карте и его надо выучить наизусть, а не носить с собой записанным в блокнот или на другой носитель.

Есть правило: никто (включая работников банка, выдавшего карту) ни при каких обстоятельствах не имеет права запрашивать по мобильным и стационарным телефонам номера на лицевой и оборотной стороне карты и ее Пин-код. Злоумышленники, получив эти данные получают доступ к кредитной карте и могут похитить с неё деньги.

5. Никому, и ни при каких условиях (даже представителю банка), не давайте пароль доступа к своему счету через интернет.

6. Рекомендуется оформить банковскую услугу SMS-оповещения о проведенных операциях по банковской карте. Если деньги со счета списали не вы, вам на сотовый телефон быстро поступит сообщение о проведенной операции. В этом случае держатель банковской карты может оперативно уведомить банк о несанкционированном списании средств со своей банковской карты – таким образом, у него повышаются шансы вернуть свои деньги обратно.

7. Если вы желаете получить услугу по предоставлению овердрафта, то ее безопаснее заключать отдельным договором с банком. Поступая так, вы лучше изучите условия, которые работники банков пишут мелким шрифтом.

8. Установленный лимит суточного снятия наличных денежных средств по банковской карте защитит Вас от снятия мошенниками денежной суммы сверх этого лимита.

9. Сразу же уничтожайте копии чеков, билетов и других документов, где указан номер Вашей банковской карты. Эти данные могут попасть к мошенникам и обеспечить им доступ и снятие с карты ваших денег.

10. Никогда не передавайте свою банковскую карту третьим лицам. Всегда держите карту под своим контролем, не показывайте ее реквизиты при совершении операций без использования банкоматов. Злоумышленники могут переписать данные вашей карты, и потом воспользоваться ими, особенно при совершении покупок в интернете. В случае утери своей банковской карты, немедленно заблокируйте ее. Этим самым вы обеспечите безопасность и защиту своих денег, а мошенники не успеют получить доступ к вашим деньгам и похитить их.

/ Необходимо осматривать банкомат перед его использованием. Это необходимо для того, чтобы обнаружить дополнительные устройства, которых ранее не было на банкомате. По статистике, 80–90% случаев мошенничества с банковскими картами происходит в тех банкоматах, на которые преступники устанавливают считывающие устройства в картоприемнике и специальные накладки на клавиатуру.

/ Всегда пользуйтесь только теми банкоматами, которые установлены в госучреждениях, в подразделениях банков, гостиницах, крупных торговых комплексах. Пользование одиноко стоящим банкоматом на плохо освещенной улице может повлечь угрозу стать жертвой мошенничества.

/ Перед началом работы с банкоматом, убедитесь, что это банкомат вашего банка. В банкомате другого банка с вашего счета спишут проценты за пользование чужим банкоматом. Чем больше снятая сумма денег, тем больше процент.

/ Быстро забирайте деньги и карту. В противном случае банкомат может захватить их в целях обеспечения безопасности.

/ Всегда при вводе Пин-кода закрывайте клавиатуру. Пин-код могут подсмотреть стоящие рядом люди, Его также могут считать специальные устройства, установленные рядом с банкоматом.

/ Если вы забыли Пин-код, то не вводите его три раза. После третьего ввода неправильного Пин-кода банкомат заблокирует вашу карту.

/ Если произошли захват вашей карточки банкоматом, невыдача денег, либо выданная сумма не соответствует запрошенной сумме, то позвоните по телефону, указанному на информационной наклейке банкомата. Запишите все доступные данные об этом банкомате, дату и точное время совершения операции, запрошенную сумму. Обратитесь с письменным заявлением в банк, указав все эти данные. Вот почему целесообразно пользоваться банкоматами, установленными в банках, так как всегда можно обратиться за помощью к сотрудникам банка.

Пользование банковской картой при оплате товаров и услуг в организациях торговли поможет Вам накопить соответствующие бонусы.

Пользуясь картой при расчете за товары или услуги через терминал, убедитесь в том, что сумма, отображаемая на дисплее терминала, соответствует той, что указана на ценнике. В противном случае продавец «по ошибке» может пробить чек на большую сумму.

При планировании оплаты товаров и услуг банковской картой в торгово-сервисных предприятиях всегда берите с собой удостоверение личности (паспорт), проверяйте идентичность собственноручной подписи на чеке с образцом подписи на обратной стороне банковской карты, сверяйте идентичность сумм на 2-х видах чеках, выдаваемых кассовым аппаратом и POS-терминалом. Это обезопасит ваши расчеты с использованием банковской карты.

Не стирайте защитный слой на оборотной стороне банковской карты, иначе ее не примут к оплате.

По всем вопросам, связанных с нестандартными ситуациями, обращайтесь только по номерам телефонов, указанных на оборотной стороне банковской карты и в Договоре, который вы лично заключили с банком. Можно непосредственно обратиться офис банка, выдавшего банковскую карту. Рекомендуется указанные номера телефонов банка сохранить в памяти мобильного телефона и в записной книжке. Если вам предлагают позвонить по другому номеру, то это могут быть мошенники, пытающиеся узнать у вас информацию о вас и вашей карте, с целью похитить ваши деньги.

Возьмите себе за правило не использовать банковскую карту при расчетах в интернете. Обратитесь в банк с заявлением о выдаче вам «виртуальной карты». Это повысит безопасность ваших расчетных операций в интернете и снизит риск потери денег.

МОШЕННИЧЕСТВА ПРИ ПОКУПКЕ И ПРОДАЖЕ АВТОМОБИЛЕЙ

Укрепление экономики России, рост заработной платы во всех сегментах национальной экономики, расширение доступа россиян к получению кредита привели к бурному росту рынка продажи автомобилей в кредит и, соответственно, к росту рынка автострахования.

Как обманывают в автосалонах.

Многие люди полагают, что причиной развития мошеннических схем в автостраховании выступает экономический кризис. Потенциальные покупатели автомобилей ищут возможности сэкономить и, в результате, нарываются на мошенников. Желаемая экономия обходится дороговато.

Вот самая распространенная схема мошенничества со стороны автосалонов.

Автосалон (обычно это неофициальная «площадка», так как честные дилеры таким не занимаются и не пойдут на подобные мошенничества) дает объявление о продаже транспортного средства по цене гораздо ниже рыночной. Потенциальному клиенту показывают автомобиль. Клиента всё устраивает. Первый признак мошенничества, менеджер «автосалона» не называет конкретную цену автомобиля при разговоре с клиентом.

Следующий шаг - клиенту предлагают заключить многостраничный договор, от 25 страниц. Конечно, в условиях салона покупатель только просматривает документ, обращая внимание только на главные для него пункты. А второстепенные пункты остаются без внимания. На что и надеются менеджеры серых автосалонов.

После подписания договора клиент отправляется в кассу, чтобы произвести платеж. И тут его ждет сюрприз. Кроме цены собственно за сам автомобиль он обязан заплатить автосалону дополнительную, кругленькую сумму в размере не ниже 100 тысяч рублей. В этот дополнительный платеж входит стоимость предпродажной подготовки ТС, НДС, технического обслуживания и другие комиссионные сборы.

Безусловно, покупатель возмущен. Но менеджер автосалона спокойно указывает покупателю на соответствующие пункты договора, которые тот не счел нужным внимательно прочитать. Теперь, при пристальном чтении договора клиент обнаруживает, что он, в случае расторжения договора, обязан заплатить автосалону штраф в десятки тысяч рублей.

Судиться с автосалоном – себе дороже. В суде станет ясным, что клиент подписал договор добровольно. Поэтому неизвестно, на чьей стороне будет суд. Клиент потратится на оплату услуг адвоката. Которые стоят не дешево. Второй вариант уплатить штраф. Третий вариант - купить автомобиль по более дорогой цене. Если клиента нет достаточной суммы денег, то ему «любезно» предложат оформить кредит под очень большие проценты.

Обращаем во время финансового консультирования домохозяйство на трудности борьбы с такими мошенниками. Поскольку с формальной стороны юридически все законно. Никто не вводит клиента в заблуждение. От него скрывают конкретную сумму стоимости авто.

Наши рекомендации. Покупатель обязан внимательно читать договор, особенно пункты, связанные с оплатой и установлением окончательной цены приобретаемого автомобиля (как и любого другого крупногабаритного товара). Настоящий договор должен содержать 3-4 страницы. Если объем предлагаемого вам договора превышает этот порог, то это верный признак мошенничества. Надо сразу покинуть автосалон и не возвращаться туда никогда. И давать совет другим, естественно, если они вас попросят об этом.

Помните, финансово грамотный покупатель знает, что он прав, что как покупатель он – хозяин ситуации, а не проситель. Клиент не обязан делать то, что говорят продавцы, в том числе менеджеры. Более того, смело задавайте вопросы, в том числе и от стоимости автомобиля. Как правило, по содержанию и полноте ответов менеджеров вам станет понятно, хотят ли вас втянуть в мошенническую операцию.

Встает закономерный вопрос: Почему в нашей стране так высок уровень мошенничества в автостраховании? Для ответа на данный вопрос необходимо сравнить историю развития страхования в России и зарубежных странах. Факты свидетельствуют о том, что в России не создана современная финансовая инфраструктура рынка автострахования. В индустриально развитых странах функционирует развитый рынок страхования в целом и рынок автострахования, в частности.

Как показывает статистика мошеннических случаев, в их основе лежит стремление клиентов снизить свои расходы на автострахование или мошенническим путем вернуть страховку.

Наши рекомендации. Вы покупаете очень дорогой автомобиль. Не ищите путей снижения стоимости автостраховки ради экономии. Не поддавайтесь уговорам даже сотрудников страховой компании, которые предлагают вам «легальные» средства сэкономить на автостраховке. Если вам поступило такое предложение, то Вы должны обратиться за получением и оформлением автостраховки в другую страховую компанию.

Дефицит полисов автострахования ОСАГО. В нашей стране время от времени случаются такие ситуации, как недостаток полисов автострахования. За этим скрывается старая мошенническая схема, суть которой – продать товар с навесом. В случае автострахования товаром выступает полис автострахования. Жадные страховщики намеренно заявляют о дефиците полисов автострахования. Но, если клиент согласится на оплату дополнительных услуг, безусловно, за отдельную плату, то полис автострахования появляется как по мановению волшебной палочки. В качестве дополнительных услуг могут выступить другие виды страхования.

Дополнительные услуги к ОСАГО. На рынке автострахования встречаются две категории жадных экономических субъектов: «жадные страховщики» и «жадные покупатели». Если вторые стремятся сэкономить на всем и любым доступным способом, в том числе незаконным, то первые – стремятся зарабатывать деньги также любым способом. Для этого страховщики используют полисы автострахования, которые обязательны для автовладельцев. Эксплуатируя эту обязательность, жадные страховщики навязывают автовладельцам разные дополнительные услуги. Ведь без полиса автострахования запрещено водить автомобиль, без него нельзя пройти техническое обслуживание на СТО.

Страховщики наглým образом нарушают права автовладельцев. Полис автострахования без дополнительных услуг не купить. И так действует большинство страховых компаний.

(Приведу пример с моим соседом. Он инвалид. Имеет право на скидку. Но ему продали полис автострахования на сумму, которая превышает не только его льготный порог по инвалидности, но она превышает и общий порог для обыкновенного полиса автострахования. И он, не зная своих прав, вынужден был купить полис автострахования на условиях жадного страховщика.)

Часто нам внушают, что страховщики в минусе по ОСАГО, особенно в регионах. И некоторые авторы поддерживают это мнение. Но оно ошибочно. Страховые компании возмещают ущерб не за счет своих собственных средств, а за счет средств застрахованных. Второй вопрос, почему страховым компаниям не хватает этих средств. Это не предмет нашего примера финансового консультирования.

Наши рекомендации. При оформлении полиса автострахования действуйте по закону. Вы обратились в региональный филиал страховой компании, где вам навязывают дополнительные услуги. Ваши действия? Обратитесь в головной офис этой страховой компании. Если и там Вы встретите такой же прием, то смените страховую компанию. Помните, что Вы, как покупатель, хозяин положения.

Страховая компания - банкрот

Сегодня не является чем то новым – исчезновение страховых компаний со страхового рынка. Одной из причин стал институт банкротства. Когда придумали этот институт он играл положительную роль, так как применялся к акционерным компаниям. Акционеры несли ответственность только в части своей доли имущества, которая соответствовала доли акций располагаемых акционером. Распространение этого института на другие компании повлекло за собой массу финансовых мошеннических схем. Наша рекомендация касается возможного отношения клиента со страховой организацией, которая стала банкротом.

Вся ответственность за поиски этой страховой компании-банкрота ложится на Вас. *Наша рекомендация.* Выбирайте страховые компании, которые работают долго на рынке страховых услуг, отзывы о которых только положительные. Старайтесь заключать договора с головными офисами, конечно, если они расположены в районе доступности на автомобиле. Не экономьте на полисе автострахования путем заключения договоров с новыми страховыми компаниями. Всегда проверяйте собственный и привлеченный капитал страховой компании, у которой вы планируете купить полис автострахования. Вы имеете на это все права, как покупатель этой страховой услуги. Но если Вы попадете в такую ситуацию, то есть примеры прецедентного права. Вы можете обратиться в суд в том случае пока лицензию у страховой компании-банкрота не отобрали. Безусловно, за свой счет. Если лицензия аннулирована, то Вы можете обратиться в Российский союз автостраховщиков. Он обязан возместить Вам ущерб. И опять расходы за ваш счет. Поэтому еще раз настоятельно рекомендуем – выбирайте только сильные и хорошо зарекомендовавшие себя страховые компании. И постоянно интересуйтесь финансовым состоянием этой страховой компании, читайте прессу о ней, регулярно заходите на ее сайт. Следуйте английской поговорке: фунт профилактики стоит двух фунтов лечения. Это в Ваших интересах.

Мошенничество при продаже автомобилей

Покупка даже нового автомобиля не гарантирует вам честной операции. Основная не законная уловка продавцов новых автомобилей – это манипулирование комплектующими к автомобилям. Вы покупает очень дорогой автомобиль в базовой комплектации. Однако на практике Вы можете встретиться со следующей ситуацией. Вы приезжаете в автосалон и заказывает себе автомобиль в базовой комплектации. Работники салона заявляют Вам, что такого автомобиля нет сейчас и что он находится на складе. Вы соглашаетесь заключить договор и подписывает документы. А через некоторое время Вам звонят, извиняются за отсутствие автомобиля в базовой комплектации. И такого автомобиля не будет в ближайший месяц-другой. Но Вам предлагают другой автомобиль, но уже с дополнительными опциями. Стоимость этого автомобиля, конечно, выше. А Вы уже внесли предоплату. Изюминка кроется в том, что базовые модели приносят малый доход автосалонам. Львиная доля прибыли падает на дополнительные устройства. Это особо ощутимо на дорогом автомобиле, таком какой Вы решили купить. Вы можете столкнуться с увеличением сроков ожидания нового автомобиля.

Наша рекомендация. Никогда не платите предоплату. Оплачивайте только готовый товар, который Вы потрогали своими руками, осмотрели и проверили его на функциональность. Если Вам предлагают предоплату, или говорят о том, автомобиль в базовой комплектации находится на складе, то

разворачивайтесь и уходите из автосалона. Не зачем тратить деньги и время. Обращайтесь только к официальным дилерам, их адреса есть в интернете.

Заключительная рекомендация. В ходе финансового консультирования по вопросам мошенничества на рынке автострахования мы дали Вам рекомендации финансового характера. Эти рекомендации повышают Вашу финансовую грамотность. Но они, к сожалению, полностью не защищает Вас от мошенничества.

Поэтому наша заключительная рекомендация касается следующего. Когда Вы отправитесь за покупкой нового, дорогостоящего автомобиля, возьмите с собой опытного юриста. Вы работаете на заводе. На нем наверняка работают грамотные юристы, которые хорошо разбираются в договорах, могут их правильно юридически читать и интерпретировать. На работе у супруги тоже есть грамотные юристы. Вы заметили, что во всех спорных случаях, связанных с мошенничеством, надо обращаться в суд. А случаи спорные в виду того, что юридически документы оформляются правильно. Поэтому грамотный юрист поможет Вам избежать спорных ситуаций, при покупке нового автомобиля.

ФИНАНСОВЫЕ ПИРАМИДЫ

Основной драйвер финансовых пирамид – это обещание быстрого обогащения. При этом не требуется никаких финансовых знаний. Действует магия сказочной волшебной палочки. Некто невидимый взмахнул этой магической палочкой и деньги потекли в ваш семейный бюджет не иссекаемым потоком.

В России ведется борьба с финансовыми пирамидами, но это не останавливает создание новых финансовых пирамид и не приводит к сокращению числа тех, кто попадает в их ловушки.

Домохозяйствам следует рекомендовать хорошо выученные **признаки** финансовой пирамиды:

- пирамиды всегда гарантируют неправдоподобно высокий уровень доходности;
- для участия в пирамиде требуется незначительная сумма вложения денежных средств;
- создается имидж очень профессиональной финансовой организации;
- обязательное условие - обещание доплачивать за каждого приведенного в компанию клиента;
- отсутствие необходимых лицензий;
- непрозрачность результатов работы.

Наряду с рассмотрением признаков финансовой пирамиды, рекомендуется познакомить домохозяйства с основными приемами мошенников по обману людей:

1. Подделка под известную компанию.

Мошенники хорошо информированы о работе реальных компаний на финансовых рынках. Эти компании на слуху, о них пишут в СМИ. Поэтому мошенники используют название известной фирмы, известного бренда. Они подбирают название, который на слух воспринимаются как известные. При этом мошенники понимают, что полное имя известной фирмы использовать нельзя, так как понесут уголовную ответственность. Поэтому они модифицируют названия, чтобы они ненамного отличались от оригинального названия предприятия. Изменения незначительные и неискушенному человеку не бросаются в глаза. Таким образом, мошенники добиваются доверия к себе со стороны недостаточно информированных людей, которые также финансово неграмотны.

2. Позиционирование себя как бизнес партнеров известных фирм

Цель мошенников – привлечь внимание и обеспечить доверие к себе как организации, работающей в тесном сотрудничестве с известной компанией. Мошенники рассчитывают на то, что большинство людей действует автоматически, полученную на слух информацию не проверяют, рассчитывая на короткий контакт. Их цель получить от жертвы денежные средства и затем раствориться. Поиск не даст положительных результатов. На самом деле компании не существует, и обнаружить ее невозможно. Помыкавшись, человек-жертва мошенников, смиряется с потерей денег.

Есть только два варианта для потенциального клиента ознакомиться с договором: первый в офисе, второй - при личной встрече.

Мошенники никогда не допускают клиентов к договору, если он не внес запрашиваемую сумму денег. Следует обратить внимание домохозяйств на то, что клиент не имеет возможности изучить дома предлагаемые условия договора, получить совет или консультацию. Отличительная черта мошенников – они всегда требуют (настаивают) на моментальном принятии решении, потому что завтра условия уже изменятся и человек потеряет, если не внесет требуемую сумму денег. Как показывают многочисленные примеры, договоры так составлены юридически, что компания-мошенник не несет ответственности за возврат денег.

3. Манипулирование потребностями человека (купить квартиру, автомобиль, оплатить учебу детей).

Многие компании, особенно коммерческие банки, предлагают депозиты для накопления средств, которые пойдут на реализацию финансовых целей. Мошенники встраиваются в ряд этих добросовестных компаний и рекламируют программы инвестирования, но с лучшими для клиентов условиями. Чтобы разобраться в истинных намерениях мошенников надо попросить программу инвестирования и ознакомиться с

объектом инвестирования. Этого, как правило, достаточно чтобы выяснить настоящие цели привлечения в компанию людей как инвесторов.

4. Льготные условия кредитования.

Следует показать домохозяйствам, что мошенники привлекают клиентов слишком шикарными условиями по сравнению со среднерыночными ценами на аналогичные кредиты, продукты, товары и услуги. Покажите домохозяйствам, что никто не работает в ущерб себе. Домохозяйствам, особенно бедным, которые считают каждую копейку, могут показаться очень привлекательными условия льготного кредитования, но их надо учить осторожному подходу к таким предложениям. Надо рекомендовать им принимать осознанные финансовые решения по таким вопросам только после получения экспертного заключения у финансового консультанта.

Рекомендация. Если домохозяйства-клиенты ощущают на себе психологическое давление со стороны фирм с такими признаками мошенничества в форме очень привлекательных вложений незначительных сумм денежных средств, то они должны сразу прекратить общение с этой компанией или ее представителями.

7.2 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОСОБЕННОСТЕЙ ФИНАНСОВЫХ МОШЕННИЧЕСТВ

Мошенничество в современном информационном и компьютеризированном мире постоянно совершенствуется и адаптируется под внешнюю среду. Мошенничества активно захватывают все виды коммерческой, предпринимательской, финансовой, банковской, бюджетной, кредитной, инвестиционной, инновационной деятельности, проникают в операции с движимым и недвижимым имуществом.

Отличительной особенностью современного финансового мошенничества можно назвать его высокий интеллектуальный уровень. Мошенники владеют финансовой грамотой, хорошо разбираются в инструментах финансового рынка, знают и умеют извлекать выгоду из складывающихся на финансовом рынке трендов, особенно, негативного плана.

К другой особенности финансового мошенничества можно отнести хорошее знание психологического состояния инвесторов, покупателей недвижимости, покупателей автомобилей, пользователей интернет-услуг. К этому добавляется умение мошенников умело манипулировать психологическим состоянием потребителей финансовых услуг. Они отслеживают их настроение и манипулируя психологическим состоянием провоцируют участников финансового рынка на принятие импульсивных финансовых решений.

Финансовым консультантам, методистам рекомендуется настраивать домохозяйства на активное противостояние финансовым мошенникам, не поддаваться их обманным уловкам и хитростям.

Статьей 159 УК РФ мошенничество определяется как «хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием».

Финансовое мошенничество – совершение противоправных действий, направленных на изъятие в свою пользу чужих денег, злоупотребляя доверием. Их цель - самообогащение всеми средствами, в том числе и незаконными.

На финансовом рынке происходят тысячи операций по покупке и продажи финансовых инструментов, активов и пассивов. Здесь обращаются огромные по объему денежные средства. Вот эти объемы денежных средств и являются тем самым лакомым кусочком для финансовых мошенников, которыми они желают завладеть.

Следует рекомендовать домохозяйствам хорошо изучить структуру финансового рынка, состав его участников, их права, обязанности и правовую ответственность. Это касается продавцов финансовых инструментов, покупателей этих инструментов и, особенно, права и ответственность финансовых посредников.

В качестве финансовых посредников могут выступать самые разные юридические физические лица. Среди них: коммерческие банки, инвестиционные фонды и компании, ипотечные банки и ипотечные компании, ПИФы, сберегательные кассы, страховые организации, негосударственные пенсионные фонды, Микрофинансовые организации.

Домохозяйствам следует рекомендовать хорошо изучить местный региональный финансовый рынок и руководствоваться правилом выбора финансовых посредников только на основании осознанных финансовых решений.

Финансовые мошенничества становятся возможными в силу еще одного немаловажного фактора, который надо изучать в рамках повышения финансовой грамотности. Этот фактор – желание инвесторов, неискушенных участников финансового рынка сэкономить свои ограниченные денежные средства. В силу этого фактора такие домохозяйства подпадают под сильнейшее психологическое давление со стороны финансовых мошенников, принимающих все усилия, чтобы склонить раздумывающего об экономии денежных средств к принятию импульсивного, спонтанного финансового решения.

ЛИТЕРАТУРА К ГЛАВЕ 7:

1. http://spokoino.ru/articles/strahovanie/ohota_na_poddelku/:
2. Видео: Мошенники в сфере автострахования. Источник: <http://provodim24.ru/moshennichestvo-v-sfere-avtostrahovanija.html>
3. Козловски Петер. Этика банков. Уроки финансового кризиса : Учебное пособие / Козловски Петер ; Пер. с нем. О.У.Ависа.- М.: Кнорус: Баланс Бизнес Букс, 2014. Пирамиды и мошенничества на финансовом рынке. Текстовые информационно-образовательные материалы для тьютора. Москва, Министерство финансов Российской Федерации 2014
4. Скрипниченко М.В., Мальцев Д.М., Голубев А.А. Фондовые рынки и фондовые операции: учебное пособие. - СПб.: СПб НИУ ИТМО, 2014. - 130 с.
5. Тавасиев А.М. Банковское дело Серия: "Бакалавр. Базовый курс" М.: Юрайт, 2013. - 656 с.
6. Федорова Е.А. Влияние финансовой грамотности населения РФ на поведение на финансовом рынке (эмпирическая оценка)/Федорова Е.А., Нехаенко В.В., Довженко С.Е. // Проблемы прогнозирования.- 2015.- № 4
7. Финансы: учебник/коллектив авторов; под редакцией Е.В. Маркиной. – 2-е издание, стереотипное. М.: Кнорус, 2014. – 432 с.
8. Черникова Л.И. Финансовая грамотность населения: итоги и перспективы / Черникова Л.И., Евстефеева С.А., Щербаков С.С. // Наука, образование, общество. - 2015.- № 2

ГЛАВА 8. ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

8.1 ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И МЕХАНИЗМ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Современные финансовые рынки коренным образом изменились, так как они стали гораздо более сложными, диверсифицированными и рискованными. Развитие финансового сектора способствует экономическому росту, а его доля в экономике развитых стран выросла. Финансовый сектор генерирует сбережения, которые, в свою очередь, преобразуются в инвестиции в реальный сектор экономики.

Главными участниками рынка финансовых услуг являются: потребитель финансовых услуг (гражданин) и финансовые организации, являющиеся профессиональными участниками финансового рынка.

Потребитель финансовых услуг - это гражданин заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Цель потребителя - удовлетворение исключительно личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Другим участником финансового рынка являются финансовые организации, оказывающие потребителю финансовые услуги, и у них есть свои особенности деятельности на рынке финансовых услуг.

На рынке финансовых услуг, финансовая организация и потребитель - это две части единого целого, находящиеся в состоянии борьбы друг с другом и такая "борьба", характеризующаяся неравенством сторон, и ложится в основу рыночной экономики (см. рис. 8.1).



Рис. 8.1 – Участники рынка финансовых услуг

Под потребителями финансовых услуг сегодня понимают не только граждан, но и малый бизнес. Как те, так и другие вынуждены принимать решения относительно приобретения финансовых услуг в весьма непростых условиях (см. рис. 8.2).



Рис. 8.2 - Потребители финансовых услуг

Потребители финансовых услуг не в состоянии предсказать, как будут развиваться события, сохранятся ли сделанные ими вложения, будут ли такие вложения приносить доход или нет.

Потребители финансовых услуг не всегда могут диверсифицировать свои риски. Потеря вложений зачастую означает потерю ими средств к существованию сейчас или в будущем. Как правило, финансовая услуга предоставляется в течение длительного периода, а потребитель финансовой

услуги не может оценить в момент заключения договора, насколько данная финансовая организация устойчива в настоящий момент, даже если ему будет предоставлена о ней достаточно полная информация. Тем более он не может оценить перспективы финансовой устойчивости финансовой организации в будущем.

Потребители финансовых услуг взаимодействуют с финансовыми организациями, представляющими эти услуги, только на условиях, предложенных последними. Поэтому финансовые организации как более сильная сторона отношений навязывают выработанные ими условия сделок.

Одним из основных способов решения проблем потребителей рынка финансовых услуг является надлежащее правовое регулирование. Именно правовое регулирование может в какой-то степени компенсировать асимметрию, существующую на рынках между потребителями финансовых услуг и финансовыми организациями. Например, в большинстве европейских стран приняты законы, запрещающие навязывать невыгодные клиентам условия.

Эффективное правовое регулирование, в частности, создание эффективно работающих правовых механизмов защиты розничных клиентов и их применение, необходимо для формирования у людей положительного отношения к финансовой системе, доверия к ней. Чем эффективнее регулирование, тем более позитивный опыт возникает у клиентов в процессе обращения к финансовому сектору, тем выше уровень доверия к финансовой системе в целом. И чем выше уровень доверия к финансовой системе, тем большее количество финансовых услуг приобретают потребители, что, в свою очередь, способствует развитию финансовой системы.

По существу, вся практика применения Закона о защите прав потребителей к договорам на оказание финансовых услуг делится на две большие группы споров. К числу таких споров относятся споры по вопросам:

- возможности применения потребительского законодательства к договорам на оказание финансовых услуг;
- отдельных условий договоров: признание их ущемляющими права потребителей. (рис. 8.3).

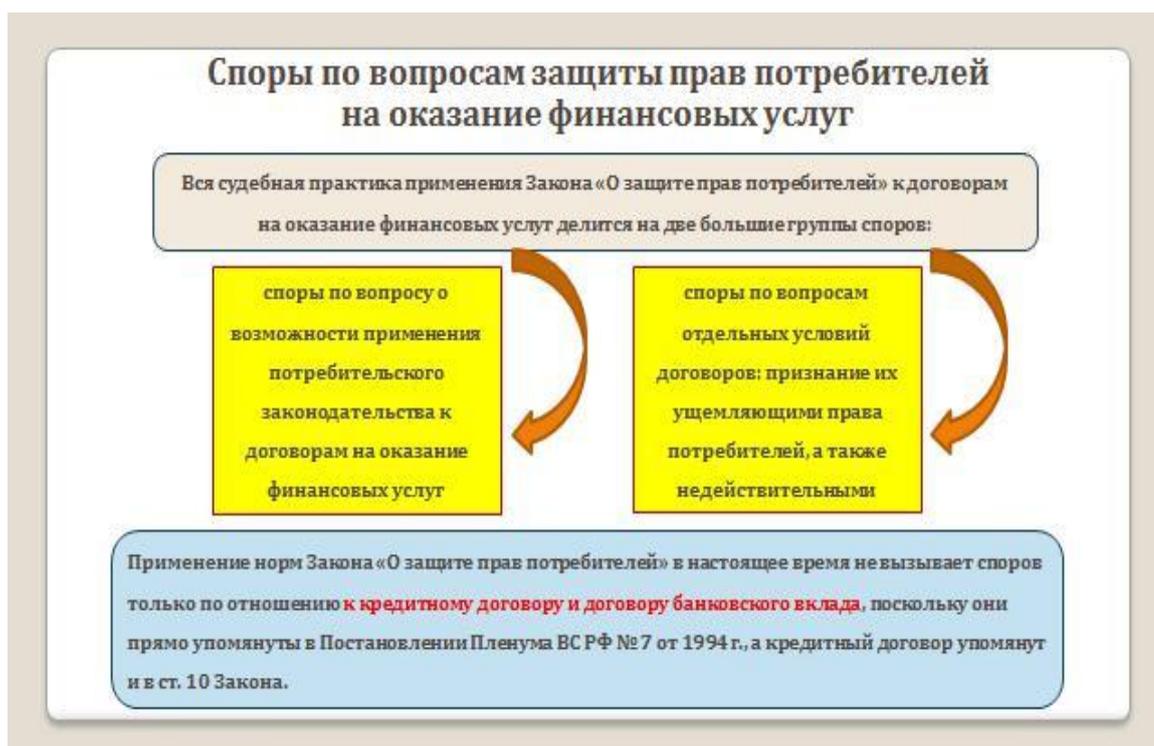


Рис. 8.3 – Отдельные условия договора

Государственный надзор направлен на защиту прав клиентов финансовых организаций, и выполняя свою функцию, надзор призван защищать всех розничных клиентов, а вовсе не только потребителей.

Однако на практике возникают ситуации, когда потребителю отказывают в защите его субъективного права, если ему противостоит не другое субъективное право, а отсутствие всякого права.

Например:

собственник вещи не может осуществить свое право собственности против добросовестного приобретателя его вещи, никаких формальных прав на нее не имеющего (ст. 302 ГК РФ):

сторона договора, предложившая другой стороне присоединиться к договору, текст которого стандартизован, не может рассчитывать на применение так называемых несправедливых (недобросовестных) условий договора, которые эта сторона включила в стандартный текст договора, несмотря на то, что на договоре стоят подписи обеих сторон;

кредитор, которому неисправным должником причинены убытки, не может взыскать эти убытки полностью, он может взыскать только те, которые должник был в состоянии предвидеть.

В каждом из секторов финансового рынка в качестве целей деятельности государственного надзора указаны не только контроль и надзор

за финансовой устойчивостью и выполнением лицензионных требований, но и защита интересов клиентов финансовых организаций.

Поскольку Банк России, являясь мега-регулятором финансовых рынков, может в административном порядке остановить деятельность любой финансовой организации, он в настоящее время имеет возможность наиболее эффективно, по сравнению с другими контрольными органами, реагировать на нарушения, допускаемые этими организациями, в том числе и на нарушения прав их клиентов.

В России имеется также и специализированный орган по защите прав потребителей - Федеральная служба в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (Роспотребнадзор). Если органы финансового надзора контролируют выполнение финансовых требований, то Роспотребнадзор ориентирован на контроль исполнения Закона о защите прав потребителей.

8.2 ЗАЩИТА ПРАВ ЗАЕМЩИКОВ ПРИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ

В настоящее время банковские услуги по кредитованию населения являются самыми популярными из всех существующих.

Жалобы в органы Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия (Роспотребнадзора) по применению норм Закона о защите прав потребителей к условиям договоров по потребительскому кредитованию составляют подавляющую массу жалоб по финансовому рынку.

Что такое кредитный договор? В соответствии со ст. 819 ГК РФ под кредитным договором понимают договор, по которому кредитная организация обязуется предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее. То есть, получение кредита предполагает обязанность вернуть в установленные кредитным договором сроки основную сумму долга (сумму, которая была получена от банка), а также уплатить проценты за пользование кредитом.

В кредитном договоре существенными условиями являются:

- размер и условия предоставления кредита;
- механизм изменения процентной ставки;
- имущественная ответственность сторон за нарушения договора (включая ответственность за нарушение обязательств по срокам осуществления платежей);
- условие об обеспечении кредитного договора (в качестве способов обеспечения выполнения кредитных обязательств заемщиком – физическим лицом используют залог имущества или поручительство);
- условие о сроке, на который кредит предоставляется.

Существует множество различных видов кредитных договоров, основными из которых являются:

- **Потребительский кредит** – это кредит, предоставляемый банком на приобретение товаров (работ, услуг) для личных, бытовых и иных непроизводственных нужд (это экспресс-кредит, кредит на неотложные нужды, кредит на образование, кредит на отдых, кредит под залог, кредитная линия, овердрафт и др.)
- **Ипотечный кредит** – целевой долгосрочный кредит, предоставленный под сравнительно низкий процент для строительства или покупки недвижимости под залог данной недвижимости в качестве обеспечения обязательств по возвращению банку кредитной суммы и уплаты процентов по ней. Платежи по кредиту могут быть разной периодичности: ежемесячной, квартальной, ежегодной – и разных способов расчета: дифференцированный – долями основной суммы и процентами на непогашенную часть задолженности, или аннуитетный – то есть равными долями, в течение всего срока погашения.
- **Автокредитование** – разновидность потребительского кредитования, которое выделилось в самостоятельную кредитную линию с определенной политикой на рынке автомобильного кредитования. Автокредит предоставляется в целях приобретения заемщиком транспортного средства с возможностью отсрочки платежа, с последующим возмещением кредитных сумм и процентов по ним. Оплата может производиться одноразовым платежом или равновеликими платежами через равные промежутки времени.

Основные нарушения прав заемщиков кредитными организациями

Какие же условия кредитного договора являются предметом споров в судебной практике? (рис. 8.4).

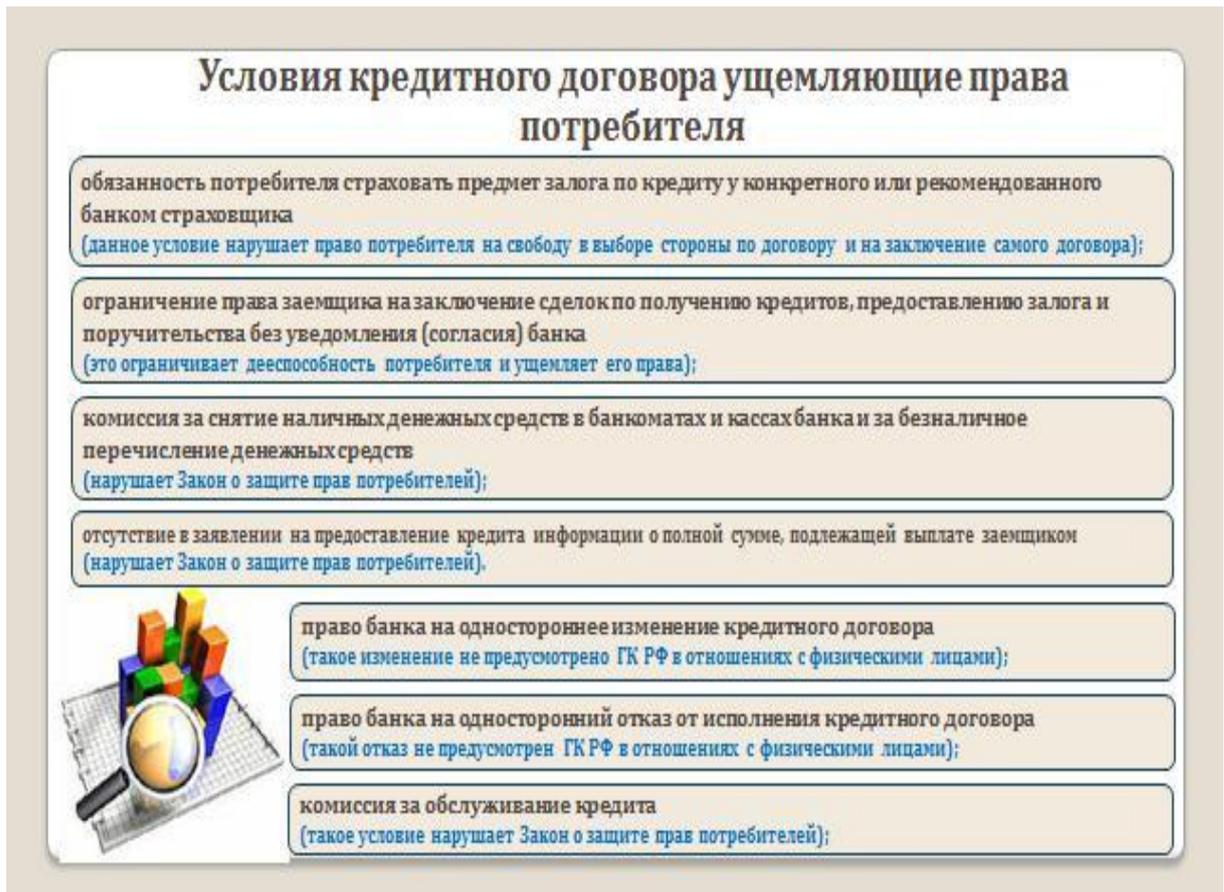


Рис. 8.4 - Условия кредитного договора, ущемляющие права потребителя

Из приведенного перечня видно, что суды используют один критерий - соответствие условия договора закону.

Условия кредитного договора, которые ущемляют права потребителей, в нарушение прописанных в законодательстве России правилами, являются недействительными, но, к сожалению, требование законодательства очень часто нарушаются банковскими структурами.

Самые распространенные «подводные камни» кредитных договоров, на которые рекомендуется в обязательном порядке обращать особое внимание представлены на рис. 8.5.

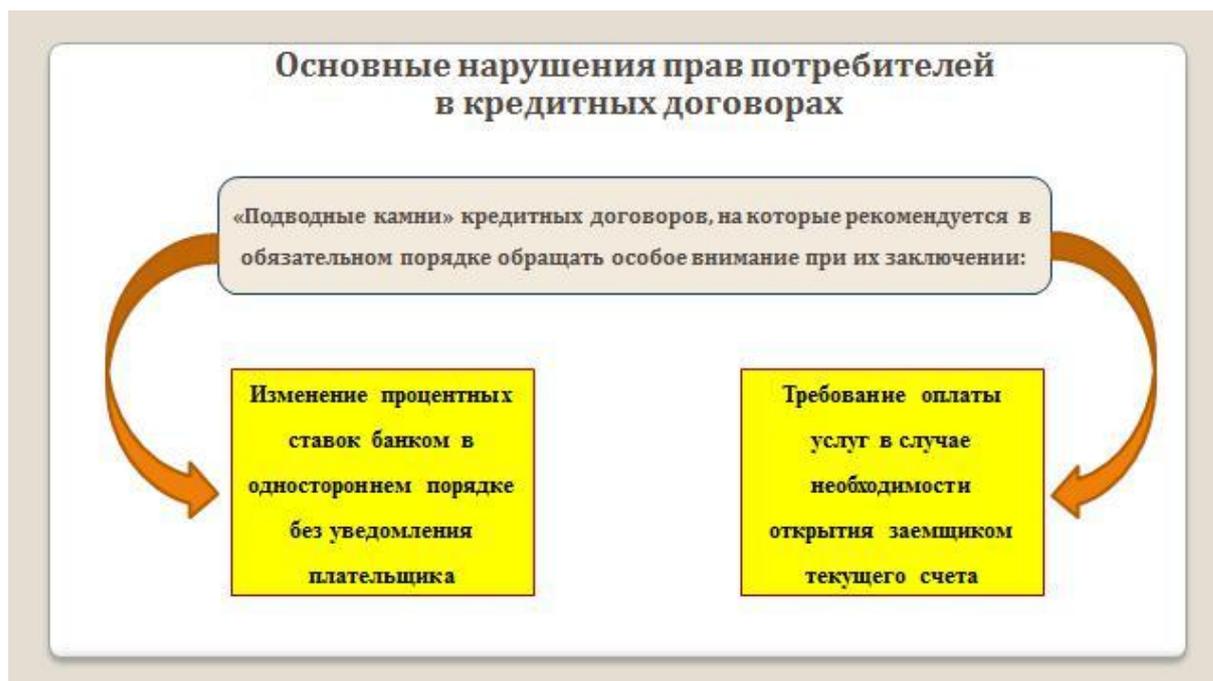


Рис. 8.5 - Самые распространенные «подводные камни» кредитных договоров

Изменение процентных ставок банком в одностороннем порядке без уведомления плательщика. Стоит помнить, что закон, защищающий права потребителей, не предусматривает подобные действия со стороны финансовых учреждений. Это является грубейшим нарушением потребительских прав. Это касается как повышения изначально оговоренной процентной ставки, так и изменения условий договора в одностороннем порядке.

Требование оплаты услуг в случае открытия заемщиком текущего счета.

Такие действия не являются самостоятельной финансовой услугой. Поэтому, согласно законодательству РФ, подобные комиссии считаются не правомерными.

Кроме того, кредитные организации зачастую предлагают гражданам так называемые «беспроцентные» кредиты. Есть здесь кокой-то подвох?

Пример: В магазине гражданину предложили беспроцентный кредит. Он думает, где тут подвох - не может банк выдавать деньги без процентов.

По своей экономической сути и по закону банковский кредит является платной услугой и не может быть беспроцентным. В то же время некоторые банки предоставляют ряд услуг, которые позволяют бесплатно пользоваться кредитными средствами, но только в течение определенного льготного периода. Льготный период банки могут устанавливать и по кредитным картам. В таком случае либо следует гасить задолженность по

карте без процентов в конце месяца, либо оставлять ее и начинать платить проценты. Также банки могут не взимать проценты (или возмещать начисленные) в первое время пользования кредитом для привлечения новых клиентов – это своеобразный маркетинговый ход. В магазине могут предложить «беспроцентный заем» (т.е. рассрочку оплаты товара). Но тут свои нюансы: обычно стоимость займа уже включена в цену товара.

При заключении кредитного договора обязательно предусмотрена выплата процентов за пользование кредитом. Возможно ли гражданину самому рассчитать, сколько в итоге придется переплатить за кредит?

Можно использовать кредитный калькулятор, который, как правило, есть на сайтах банков или сайтах, посвященных финансовой грамотности. Нужно знать ставку кредита, сумму кредита и срок его погашения. Однако в кредитном калькуляторе нельзя учесть дополнительные платежи заемщика в пользу третьих лиц, если такие платежи прописаны в кредитном договоре. Например, гражданину могут поставить в обязанность заплатить за услуги страховой компании, нотариуса. Эти платежи тоже должны входить в расчет полной стоимости кредита. Полная стоимость кредита позволяет заемщику оценить свои затраты по кредитному договору.

Зачастую при заключении кредитного договора банк навязывает гражданину дополнительные услуги. Например, кредитная организация помимо кредитного договора предлагает заключить еще и договор о страховании жизни и здоровья заемщика. В таком случае при оформлении кредитного договора необходимо выяснить, является ли условие о страховании жизни и здоровья обязательным условием получения кредита. Если страхование обосновано, то у заемщика есть право выбрать страховую компанию с минимальными тарифами и снизить стоимость страховки на основании антимонопольного законодательства. Если банк все же навязывает данную услугу, то заемщику необходимо напомнить о выше указанных разъяснениях ВАС РФ, ФАС РФ и попросить банк предоставить расчет кредитного договора без условия страхования жизни и здоровья. Также можно позвонить на «горячую линию» банка, оставить отзыв на официальном интернет-сайте банка или обратиться в другой банк для оформления кредитного договора.

Пример: *Гражданин обратился в отделение банка с заявлением с целью получения кредита наличными, при этом он являлся клиентом банка, ранее он брал кредит и его без просрочки погасил.*

По результатам рассмотрения этого заявления гражданину сообщили, что кредит одобрен, но со страхованием его жизни и здоровья.

При повторном обращении в офис банка с вопросом: Почему кредит одобрен вместе с договором страхования, на который он не давал согласия? работники банка не смогли дать обоснованный ответ. В итоге заявка на кредит была необоснованно отклонена.

После обращения гражданина с жалобой в Роспотребнадзор кредитной организацией ему были принесены письменные извинения, а также был заключен кредитный договор без дополнительных услуг.

В отдельных случаях заемщик, заключив кредитный договор отказывается от получения кредита и банк требует выплаты штрафа за отказ. Надо отметить, что установление в кредитном договоре штрафа за отказ заемщика от получения кредита противоречит законодательству о защите прав потребителей. Законом о защите прав потребителей не предусмотрена возможность взыскания с потребителей неустойки за отказ от исполнения обязательств по договору, в связи с чем включение банком в договор с потребителем условия о штрафных санкциях рассматриваются, как ухудшающие положение потребителя-заемщика.

В случае выставления банком требования о взыскании с потребителя неустойки за отказ от исполнения обязательств по кредитному договору можно предложить следующие варианты действий заемщика:

Если заявка на получение кредита одобрена банком, но договор еще не был подписан, и денежные средства, соответственно, не выплачены.

В данном случае не возникнет абсолютно никаких проблем, так как обязательства перед банком вступают в силу только после подписания всех бумаг. Поэтому достаточно обратиться в офис кредитора лично или по телефону и устно оповестить представителей банка об отказе.

Если договор на получение кредита уже был подписан, но деньги заемщиком еще получены не были.

В данном случае, скорее всего, заемщик столкнется со сложностями, синтезировать которые намеренно будет сам банк, так как отказ от договорных обязательств вовсе не в его интересах. Тем не менее если кредитный договор подписан, но средств заемщик еще не получил, он не считается действительным, и об этом необходимо знать и помнить. Это подкреплено действующим законодательством, согласно которому договор вступает в силу только после акта передачи финансовых средств от кредитора заемщику. Самое главное, не поддаваться на всевозможные хитрости и давление со стороны банков, не подписывать документов, свидетельствующих о получении заемщиком денежных средств и, конечно же, не получать их. В соответствии с п. 1. ст. 11 Федерального закона

Российской Федерации от 21 декабря 2013 г. № 353-ФЗ «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. Если кредитор отказывается расторгать договор, то возбуждается судебный процесс, который, скорее всего, вынесет решение в пользу несостоявшегося заемщика.

Если кредитный договор между заемщиком и организацией-кредитором уже заключен, а денежные средства выплачены.

В соответствии с п. 2 ст. 11 Федерального закона Российской Федерации от 21 декабря 2013 г. 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» заемщик в течение четырнадцати 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.

С развитием рынка потребительского кредитования в России большое значение приобретает деятельность по взысканию просроченной задолженности (коллекторская деятельность).

Главным спорным вопросом является законность уступки права требования кредиторской задолженности коллекторским агентствам.

Согласно ст. 388 Гражданского кодекса уступка требования кредитором другому лицу допускается, если она не противоречит закону, иным правовым актам или договору. При этом не допускается без согласия должника уступка требования по обязательству, в котором личность кредитора имеет существенное значение для должника.

По-прежнему не решен вопрос о правомерности передачи банками коллекторским агентствам личных данных должников. Нарушение этих требований может повлечь за собой дисциплинарную, гражданско-правовую, административную и уголовную ответственность.

В июле 2016 года вступил в силу Федеральный закон № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности». Данным Законом определяются общие правила совершения действий, направленных на возврат долгов, способы взаимодействия с должником, ограничения использования отдельных способов взаимодействия с должником (рис. 8.6).

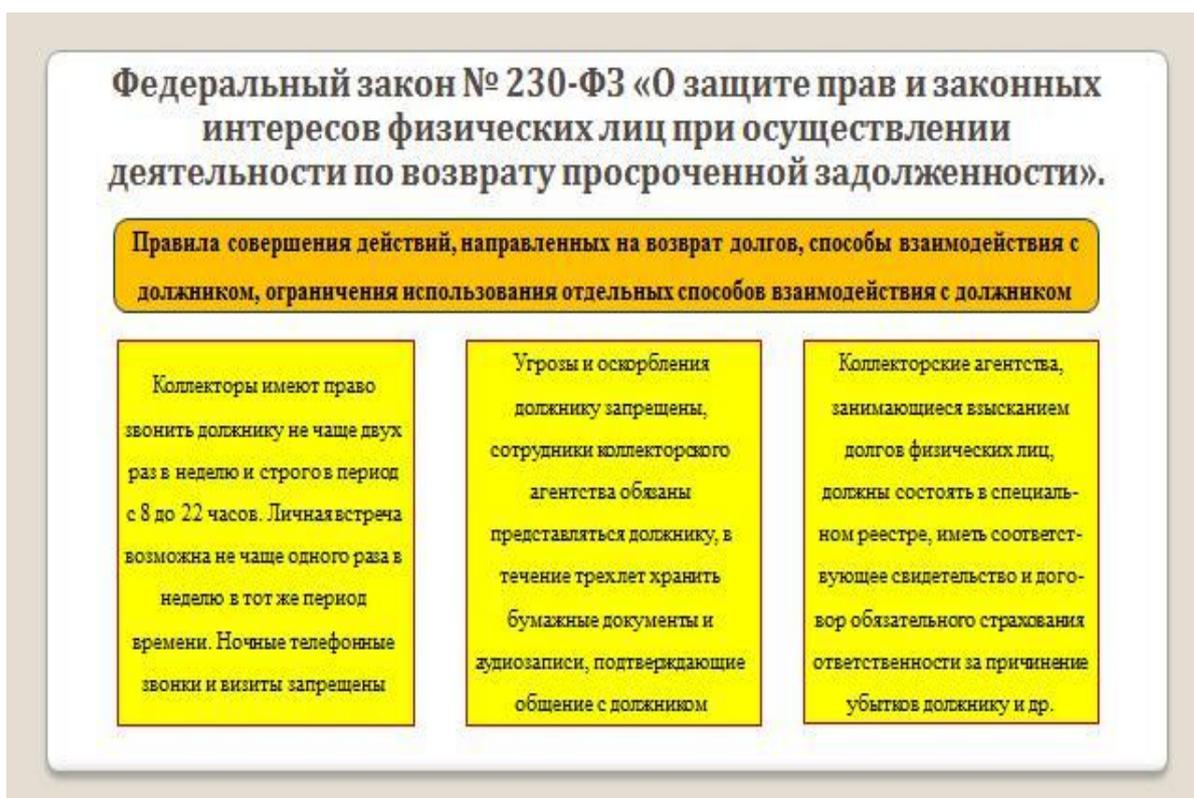


Рис. 8.6 – Выдержки из Федерального закона №230 ФЗ

- коллекторы имеют право звонить должнику не чаще двух раз в неделю и строго в период с 8 до 22 часов. Личная встреча возможна не чаще одного раза в неделю в тот же период времени. Ночные телефонные звонки и визиты запрещены;

- угрозы и оскорбления должнику запрещены, сотрудники коллекторского агентства обязаны представляться должнику, в течение трех лет хранить бумажные документы и аудиозаписи, подтверждающие общение с должником. При этом, пользоваться устройствами, которые скрывают телефонный номер или адрес электронной почты, коллекторам категорически запрещается;

- коллекторские агентства, занимающиеся взысканием долгов физических лиц, должны состоять в специальном реестре, иметь соответствующее свидетельство и договор обязательного страхования ответственности за причинение убытков должнику и др. При этом уставный капитал агентства должен составлять не менее 10 млн. руб.

Основные положения данного закона вступили в силу с 1 января 2017 года. Принятый закон и его ограничения не распространяются на деятельность по возврату дебиторской задолженности юридических лиц, а также физических лиц, являющихся индивидуальными предпринимателями

(п.3 ст.1). Из сферы действия закона также исключены долги в сфере ЖКХ, в случае если управляющая компания занимается взысканием этих долгов самостоятельно.

Механизм защиты нарушенных прав заемщика

Куда жаловаться на не правомерные действия кредитной организации?

На территории Российской Федерации можно обратиться с жалобой на неправомерные действия кредитных организаций в Банк России, судебные органы, региональные управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия (Роспотребнадзора) или через их официальный сайт [www.rosпотребнадzor.ru](http://www.rosпотребнадзор.ru).

Кроме того, с октября 2010 г. в России начал работу институт общественного примирителя на финансовом рынке (финансового омбудсмена). Финансовый омбудсмен рассматривает споры между физическими лицами и финансовыми организациями. Спор передается на рассмотрение финансовому омбудсмену только по инициативе физического лица - клиента кредитной организации путем подачи заявления. Подача заявления и рассмотрение дела для граждан являются бесплатными. Обращение к финансовому омбудсмену возможно только после подачи жалобы в кредитную организацию.

В случае нарушения прав требований законодательства потребитель может подать жалобу на банк. Защита прав потребителей по кредитам предусматривает возможность начала судебного процесса между клиентом и банковским учреждением, которое подразумевает как отклонение вышеописанных условий, так и разрыв договора вообще, с уплатой потребителем кредитных средств и процентных ставок, которые оговаривались изначально.

Претензионный порядок урегулирования спора – это особая процедура урегулирования спора самими спорящими сторонами, осуществляемая посредством направления (или предъявления лично) претензии в письменной форме и направления ответа на нее. Суть претензионного порядка урегулирования разногласий в рассматриваемых отношениях между кредитором и заемщиком заключается в том, что кредитору заранее (то есть до его обращения в суд за защитой нарушенных прав) предъявляются требования, касающиеся наличия у заемщика каких-либо претензий к нему.

Претензия направляется в письменном виде банку-кредитору одним из указанных способов:

- лично, по фактическому местонахождению подразделения кредитора, предоставившего кредит (отделение банка), при этом на втором экземпляре претензии или ее копии уполномоченный представитель банка ставит отметку о получении (входящий номер, дату получения, должность, ФИО, подпись)

- посредством почтовой отправки по адресу банка заказным письмом с уведомлением о вручении
- на электронную почту банка
- с помощью электронного бланка на интернет-сайте банка.

Стандартный срок рассмотрения претензии составляет 15 календарных дней со дня доставки в Банк. В этот срок не включается срок, предоставленный Банком клиенту для исправления или дополнения претензии. В особо сложных случаях или в случае, когда в рассмотрении участвует третья сторона, банк вправе продлить срок рассмотрения претензии, но об этом заемщик должен быть проинформирован.

Надо отметить, что информация о порядке предъявления претензии и сроках ее рассмотрения должна быть доведена до заемщика. В случае если банк отказывается удовлетворить требования заемщика, последний вправе обратиться в суд.

Судебная защита прав потребителей по кредитам осуществляется путем подачи искового заявления в суд. При этом в соответствии с требованиями Налогового кодекса РФ потребители освобождаются от уплаты государственной пошлины.

Следует знать, что в индивидуальных условиях договора потребительского кредита (займа) по соглашению сторон может быть изменена территориальная подсудность дела по иску кредитора к заемщику, который возник или может возникнуть в будущем в любое время до принятия дела судом к своему производству, за исключением случаев, установленных федеральными законами.

8.3 ЗАЩИТА ПРАВ ВКЛАДЧИКОВ

Подписывая договор об открытии банковского вклада, многие клиенты не вникают в его содержание, полностью доверяясь банку. Казалось бы, это ведь не кредит, мелкого шрифта внизу нет, какой там может быть подвох?! Утверждение это в корне неправильное, ведь в банковском договоре вклада очень много подводных камней, о которых клиент банка узнает лишь при наступлении разнообразных казусов. На что обратить внимание, заключая договор вклада? Какие права есть у вкладчика? Где их можно посмотреть?

Договор банковского вклада – основной документ, защищающий права вкладчика, регламентирует обязанности обеих заинтересованных сторон. Договор на открытие вклада должен заключаться исключительно в письменном виде, иные интерпретации не имеют законодательную базу, а значит, считаются недействительными. Ставя свою подпись на документе, вы даете согласие и принимаете абсолютно все условия, которые прописаны в этом документе. Обычно в стандартном договоре на открытие вклада прописываются сведения:

- о сроке вклада, если вклад имеет тип срочного,
- о востребованности денежных средств в любое время, если депозит был открыт до востребования,
- о валюте депозита,
- о величине эффективной процентной ставки и порядке ее начисления,
- о типе и названии депозита,
- об условиях выплат по окончании срока вклада,
- об условиях выплаты вклада при досрочном требовании возврата всей суммы.

В соответствии с договором банковского вклада вкладчик имеет право на размещение денежных средств на депозите банка, а банк может пользоваться этими средствами по своему усмотрению. Прямо об этом в договоре банковского вклада не говорится, это предусмотрено самой сутью банковской деятельности. За использование денежных средств вкладчика, банком предусмотрено начисление процентов. В зависимости от того, превышают начисленные проценты размер растущей инфляции, зависит выгодно или нет размещать денежные средства на вкладе.

Независимо от условий договора, вкладчик имеет право на досрочное расторжение банковского договора и снятие всей суммы денег. Сумму, превышающую сто тысяч рублей, необходимо заказывать заранее – за один банковский день. Меньшие деньги заказывать не надо, их банк должен выдать в любой момент по первому требованию клиента. Это требование является основным, обеспечивающим защиту прав вкладчиков.

При досрочном расторжении договора банковского вклада не может быть никаких штрафных санкций или неустоек. Единственно на что может влиять досрочное расторжение – на размер начисленных процентов по вкладу.

Изъятие банком комиссий за перевод денежных средств или их досрочное снятие должно быть заранее указано в договоре и дополнительно продублировано на информационном стенде. Данный документ должен быть заверен подписью управляющего банком или его филиалом и печатью кредитной организации.

В Гражданском кодексе прописаны все права и обязанности вкладчика, которые он может защитить в случае их ущемления, регламентирует процесс выплаты компенсации в страховых случаях, типа лишения банковской лицензии и т.д.

Напомним, что на сегодняшний день возмещение по страховке составляет 1 млн. 400 тыс. руб. для физических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Для защиты прав вкладчиков существует страхование вкладов. Максимальное возмещение вкладов в настоящее время составляет 1.400.000 рублей. Некоторые клиенты размещают таким образом свои сбережения, чтобы на одном счете в учреждении банка было не более 1 миллиона 400 тысяч рублей.

Страховой случай

Право вкладчика на получение возмещения по вкладам возникает со дня наступления страхового случая.

Страховым случаем является одно из следующих обстоятельств:

- отзыв (аннулирование) у банка лицензии Банка России на осуществление банковских операций, если не реализован план участия Агентства в урегулировании обязательств банка в соответствии с Федеральным законом от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»;
- введение Банком России моратория на удовлетворение требований кредиторов банка.

Размер возмещения по вкладам

Возмещение по вкладам в банке, в отношении которого наступил страховой случай, выплачивается вкладчику в размере 100 процентов суммы вкладов в банке, но не более 1,4 млн. руб. (для страховых случаев, наступивших после 29 декабря 2014 г.).

Если вкладчик имеет несколько вкладов в одном банке, то возмещение выплачивается по каждому из вкладов пропорционально их размерам, но не более 1,4 млн. руб. в совокупности. Это условие действует в отношении всех вкладов, внесенных вкладчиком (в пользу вкладчика) в один банк, в том числе вкладов, внесенных в связи с осуществлением предусмотренной федеральным законом предпринимательской деятельности (за исключением счетов эскроу, открытых физическими лицами для расчетов по сделкам с недвижимым имуществом).

В случае, если вклад размещен в иностранной валюте, сумма возмещения по вкладам рассчитывается в рублях по курсу, установленному Банком России на день наступления страхового случая.

Порядок обращения вкладчика за возмещением по вкладам

Для получения возмещения по вкладам вкладчик (его представитель) или наследник (представитель наследника) вправе обратиться в государственную корпорацию «Агентство по страхованию вкладов» (далее – Агентство) или в банк-агент, в случае его привлечения к выплатам возмещения по вкладам. Такое право может быть реализовано вкладчиком со дня наступления страхового случая до дня завершения процедуры банкротства банка, а при введении Банком России моратория на

удовлетворение требований кредиторов – до дня окончания действия моратория.

В случае пропуска указанного срока по заявлению вкладчика (его наследника), он может быть восстановлен решением правления Агентства при наличии обстоятельств, указанных в Федеральном законе.

При обращении в Агентство с требованием о выплате возмещения по вкладам вкладчик представляет:

- заявление по форме, определенной Агентством;
- документы, удостоверяющие его личность, а при обращении наследника также документы, подтверждающие его право на наследство или право использования денежных средств наследодателя. В реестре указываются реквизиты документа, на основании которого вкладчиком были заключены договоры банковского вклада и (или) договоры банковского счета с банком, или реквизиты документа, информация о котором имеется в банке (в случае замены вкладчиком документа, удостоверяющего его личность, и информирования банка о данном факте).

Механизм защиты нарушенных прав вкладчика

На практике существуют следующие способы защиты нарушенных прав вкладчиков:

Судебная защита — это один из важнейших государственных способов защиты прав, свобод и законных интересов вкладчиков, осуществляемый в форме правосудия и гарантированный государством.

При обращении в суд надо помнить следующее:

- При сумме иска (взыскиваемой денежной сумме) до 50 000 рублей необходимо обращаться в мировой суд, свыше 50 000 рублей – в районный суд.

- Для возбуждения гражданским судом производства необходимо написать исковое заявление, соответствующее требованиям ст. 131 и ст. 132 ГПК РФ. Под исковым заявлением понимают документ, подающийся в суд в письменной форме, содержащий просьбу об удовлетворении требований вкладчика в случае нарушения или угрозы нарушения ее прав, свобод или иных законных интересов.

- Инициировать иск вкладчик может самостоятельно или привлечь к участию представителя, при этом последнего необходимо будет наделить соответствующими полномочиями на основании нотариально удостоверенной доверенности. Наличие представителя не лишает возможности вкладчику и самому участвовать в процессе.

- При подаче искового заявления необходимо обратить внимание на документы, которые будут выступать в качестве доказательств нарушения вашего права вкладчика.

- В соответствии со ст. 208 ГК РФ срок исковой давности в три года на требования вкладчиков к банку о выдаче вкладов не распространяется.

Включение банком в договор присоединения, в том числе в договор срочного банковского вклада, положения о подсудности спора конкретному суду (в частности по месту нахождения банка) ущемляет установленные законом права потребителя.

***Пример:** Гражданка Иванова И.И. получила завещательное распоряжение на вклад в банке. После смерти завещателя прошло 7 месяцев, в наследство Иванова*

И.И. не вступала, так как были прямые родственники. Один из вкладов по завещательному распоряжению завещан Ивановой И.И., но он есть только в электронном виде. Существует ли возможность получить этот вклад через суд?

В соответствии с п. 1 ст. 1154 ГК РФ наследство может быть принято в течение шести месяцев со дня открытия наследства. Согласно п. 1 ст. 1155 ГК РФ по заявлению наследника, пропустившего срок, установленный для принятия наследства, суд может восстановить этот срок и признать наследника принявшим наследство, если наследник не знал и не должен был знать об открытии наследства или пропустил этот срок по другим уважительным причинам и при условии, что наследник, пропустивший срок, установленный для принятия наследства, обратился в суд в течение шести месяцев после того, как причины пропуска этого срока отпали.

Рассмотрение спорной ситуации с участием Роспотребнадзора
Обращение вкладчика о нарушении его права может быть направлено в территориальный орган Роспотребнадзора в письменной форме или в электронном виде.

Обращения граждан, направленные в электронном виде через официальный сайт путем заполнения электронной формы Роспотребнадзора, поступают в Отдел по работе с обращениями граждан, с общественной приемной Управления делами.

В обращении гражданин в обязательном порядке указывает свои фамилию, имя, отчество (последнее – при наличии), адрес электронной почты, если ответ должен быть направлен в форме электронного документа, и почтовый адрес, если ответ должен быть направлен в письменной форме. Гражданин вправе приложить к такому обращению необходимые документы и материалы в электронной форме либо направить указанные документы и материалы или их копии в письменной форме.

На обращения в электронном виде, поступившие с неполной или неточной информацией об отправителе, без указания фамилии, имени или отчества (последнего - при наличии), полного почтового или электронного

адреса, по которому должен быть направлен ответ, Роспотребнадзор сохраняет за собой право не отвечать.

При подаче письменной жалобы по почте гражданин в обязательном порядке должен указать: наименование государственного органа, в которое направляется письменное обращение, фамилию, имя, отчество соответствующего должностного лица либо должность соответствующего лица, свои фамилию, имя, отчество (последнее – при наличии), почтовый адрес, по которому должны быть направлены ответ или уведомление о переадресации обращения.

Жалобы граждан, не содержащие вышеуказанных данных признаются анонимными и не рассматриваются.

В самом тексте жалобы необходимо описать суть нарушения прав, обстоятельства, при которых оно произошло, указать подробные сведения об организации, должностных лицах, со стороны которых допущено нарушение. Если есть возможность, предоставить документальные свидетельства: необходимо в жалобу внести ссылки на них, а еще лучше приложить их копии к жалобе. Кроме того, в конце жалобы необходимо указать приложения с описью прикладываемых копий документов, указав количество экземпляров. В завершении жалобы проставляется дата составления и подпись.

По итогам рассмотрения жалобы территориальный орган Роспотребнадзора вправе возбудить производство об административном правонарушении со стороны банка, обратиться в суд в защиту нарушенных прав вкладчика, дать заключение в защиту законных интересов потребителей финансовых услуг – вкладчиков.

При обращении в территориальное Управление Роспотребнадзора по субъекту РФ необходимо помнить, что защита нарушенных или оспоренных гражданских прав осуществляется только судом по правилам гражданского судопроизводства. Роспотребнадзор осуществляет только содействие в обращении в суд.

8.4 ЗАЩИТА ПРАВ СТРАХОВАТЕЛЕЙ

В повседневной жизни мы часто встречаемся с событиями, которые создают определённые риски как для нас самих, так и для нашего имущества. Что бы защититься от таких рисков и, в случае их возникновения, получить соответствующую денежную компенсацию, физические и юридические лица заключают договоры страхования.

В правоотношениях по страхованию участвуют *страхователь и страховщик*.

Страхователь это физическое или юридическое лицо, которое заключает договор страхования для защиты себя или своего имущества от определённых рисков. В зависимости от того что будет являться объектом

страхования, то есть от того что страхуется, договор страхования бывает двух видов. *Первым видом является договор имущественного страхования.* Как следует из самого названия, договор имущественного страхования заключается для защиты какого-либо имущества от различных рисков, в том числе страхование от повреждений или уничтожения, страхование от угона или иного изъятия из владения. *Вторым видом является договор личного страхования.* Данный вид договора страхования заключается для защиты самого страхователя. Так к договорам личного страхования относится страхование жизни и здоровья, страхование ответственности и так далее. Существует ещё одна классификация, согласно которой, договор страхования может быть заключен как на добровольных условиях, например, договор добровольного имущественного страхования, так и в обязательном порядке, например договор обязательного страхования автогражданской ответственности.

Страхователь, в отличие от страховщика, наделён гораздо большими правами объём которых зависит от того, кто выступает в качестве страхователя. В случае, если в качестве страхователя выступает юридическое лицо, то его права регламентируются

Гражданским кодексом РФ, Законом РФ «Об организации страхового дела в РФ» и внутренними правилами страхования, утверждённые страховщиком. В случае, когда в качестве страхователя выступает физическое лицо, которое заключает договор страхования для личных целей, не связанных с предпринимательской деятельностью, то он приобретает права, предусмотренные Законом РФ «О защите прав потребителей».

Виды нарушений прав страхователей:

- отказ в страховой выплате,
- задержка страховой выплаты.

Рассмотрим права страхователя физического лица. Права страхователя условно можно разделить на две группы: (См. рис. 8.7).



Рис. 8.7 – Права страхователя физического лица

Первая группа – это права страхователя при заключении и исполнении договора, вторая группа – права страхователя при нарушении страховой компанией договора страхования.

Права страхователя при заключении и исполнении договора страхования сводятся к праву страхователя требовать от страховщика добросовестного и надлежащего исполнения условий договора и действующего законодательства и к праву страхователя на получение информации.

Права страхователя при нарушении страховой компанией условий договора значительно увеличиваются (рис. 8.8).

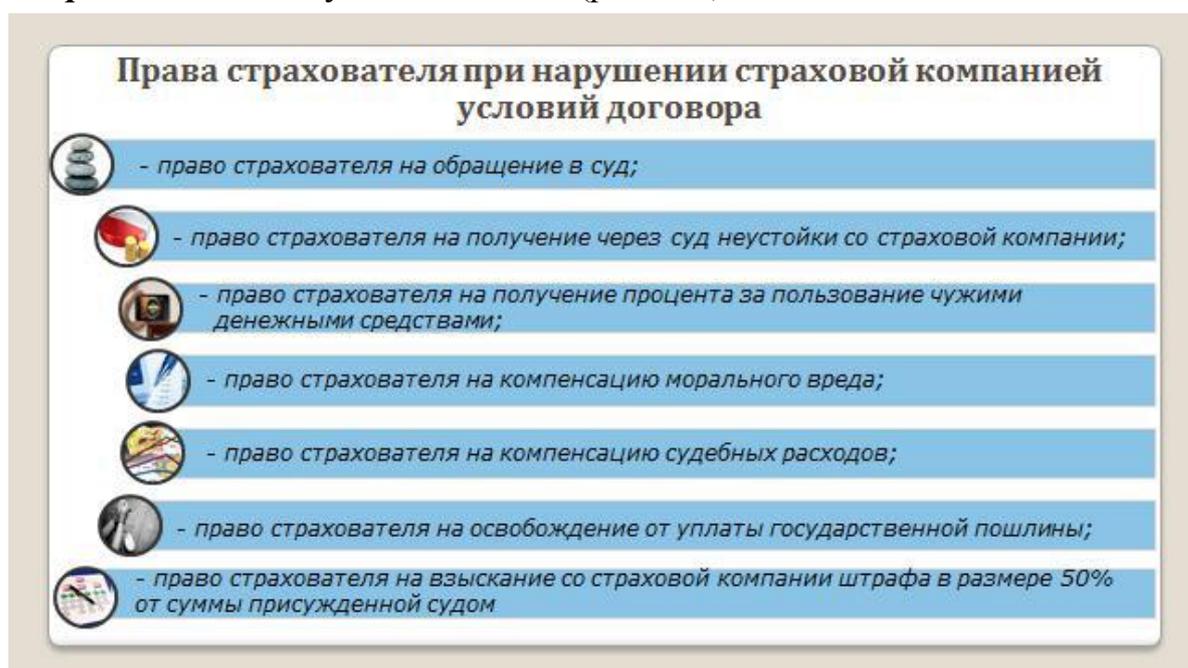


Рис. 8.8 - Права страхователя при нарушении страховой компанией условий договора

Право страхователя на обращение в суд возникает с момента, когда страхователю стало известно о нарушении страховой компании какого-либо обязательства по договору страхования. К таким нарушениям может относиться нарушение сроков выплаты суммы страхового возмещения, отказ в выплате суммы страхового возмещения или выплата страхового возмещения в сумме меньшей, чем должна была выплатить.

Право страхователя на получение через суд неустойки со страховой компании означает то, что страховая компания несёт материальную ответственность за нарушение сроков исполнения принятых обязательств, например за нарушение срока выплаты суммы страхового возмещения. Страховая неустойка, то есть неустойка, которая должна заплатить страховая компания, исчисляется со дня, следующего за последним днём, когда страховая компания должна была выполнить то или иное действие. Страховая неустойка исчисляется в зависимости от ситуации.

Так, страховая неустойка в размере 3% в день от страховой суммы исчисляется в случаях, когда заключен договор имущественного страхования с физическим лицом. В этом случае страховая неустойка регламентируется законом РФ «О защите прав потребителей». В случаях, когда заключен договор страхования автогражданской ответственности (ОСАГО), то страховая неустойка исчисляется из расчёта одной семьдесят пятой от ставки рефинансирования ЦБ РФ за каждый день просрочки.

Право страхователя на получение процента за пользование чужими денежными средствами означает, что страхователь имеет право получить процент от суммы, которую должна была выплатить страховая компания, за то, что страховая компания фактически пользовалась деньгами страхователя. Размер процента за пользование денежными средствами установлен в размере равной ставки рефинансирования Центрального банка РФ, которая, на настоящий момент установлена в размере 8,25% годовых. Это означает то, что, в случае, когда страховая компания будет пользоваться деньгами страхователя в течении года она обязана будет выплатить 8,25% от удержанной суммы.

Право страхователя на компенсацию морального вреда появляется только в тех случаях, когда страхователь заключал договор страхования исключительно с личными или семейными целями и не связанными с предпринимательской деятельностью. В данной ситуации правоотношения между страхователем и страховщиком регулируются законом «О защите прав потребителей». Страховая моральный вред должна возместить лишь тогда, когда такое требование заявлено в соответствующем иске и суд эти требования удовлетворил. В отличие от неустойки, которую страховщик обязан уплатить во внесудебном порядке, страховая моральный вред оплачивает только по решению суда. В действующем законодательстве под понятием моральный вред подразумеваются физические и нравственные страдания, которые перенёс страхователь в связи с нарушением страховой компанией своих неимущественных прав. Размер морального вреда, взыскиваемого со страховой компании, суд определяет исходя из того, как обоснована заявленная сумма. Для суда имеет значение ряд факторов. Страховая компания моральный вред компенсирует в большем объёме тогда, когда нарушение прав страхователя произошло по вине страховой компании, например страховая отказала в выплате, не имея на то права. При определении суммы суд учитывает не только правомерность действий, но и в чём именно выразался моральный вред причинённый по вине страховой компании. В судебном процессе страховая моральный вред отстаивает неактивно, так как последнее слово всё равно остаётся за судьёй и за теми доказательствами, которые предъявил страхователь.

Право страхователя на компенсацию судебных расходов возникает у страхователя на момент возникновения права на обращение в суд. Данное право подразумевает собой то, что страховая обязана компенсировать все

расходы, связанные с рассмотрением дела в суде. К таким расходам относятся затраты страхователя на проведение оценочной экспертизы, расходы страхователя на юридическую защиту и оплату услуг представителя. Так же страхователь имеет право заявить о компенсации сумму, потраченную на оплату государственной пошлины в тех случаях, когда ко взысканию предъявлена сумма более одного миллиона рублей.

Право страхователя на освобождение от уплаты государственной пошлины, так же как и право на компенсацию морального вреда, возникает у страхователя тогда, когда его правоотношения со страховщиком регламентируются законом “О защите прав потребителей”. Данное право предоставляется не только указанным законом, но и рядом положений налогового законодательства. Освобождение страхователя от уплаты государственной пошлины имеет место только при условии, когда сумма, взыскиваемая со страховой компании, не превышает один миллион рублей. В случае превышения указанной суммы размер государственной пошлины определяется по специальной формуле, отличающейся от общей формулы расчета государственной пошлины, применяемой при подаче исковых заявлений.

Право страхователя на взыскание со страховой компании штрафа в размере 50% от суммы присужденной судом. Долгое время не было определенности в чью пользу взыскивать штраф со страховой компании, но Верховный суд РФ разъяснил, что данный штраф взыскивается в пользу страхователя. До настоящего момента не сложилась судебная практика по вопросу того, с какой суммы взыскивать указанные 50%. Некоторые суды взыскивают с общей присужденной суммы, включающей в себя сумму морального вреда, сумму компенсации судебных расходов и так далее. Некоторые суды взыскивают 50% только от суммы невыплаченного страхового возмещения.

За нарушение прав страхователей страховщик несет ответственность, предусмотренную ст. 13 Закона. Убытки, причиненные потребителю, подлежат возмещению в полной сумме сверх неустойки (пени), установленной договором страхования.

Условия договора добровольного страхования, ущемляющие права потребителя по сравнению с правилами, установленными законами или иными правовыми актами РФ в области защиты прав потребителей признаются недействительными.

Механизм защиты нарушенных прав заемщика

Куда жаловаться на действия или бездействия страховщика? На территории Российской Федерации можно обратиться с жалобой на действия (бездействие) страховой компании, в том числе в части ОСАГО, в Банк России и в Российский Союз Автостраховщиков, в региональные управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и

благополучия (Роспотребнадзора) или через их официальный сайт www.rosпотребнадзор.ru.

Какие документы оформляются страхователем при обращении за защитой нарушенных прав?

В претензионном порядке:

- получить письменный отказ от страховой компании; написать претензию в страховую компанию;
- написать жалобу в Роспотребнадзор или в Российский союз автостраховщиков (в случае ОСАГО).

При обращении в органы прокуратуры:

- написать заявление, в котором нужно описать ситуацию, нарушающую право;
- приложить все необходимые документы.

При обращении в судебные органы:

- написать исковое заявление, в котором нужно описать ситуацию, нарушающую право;
- приложить все необходимые документы;
- иск на сумму менее 50 тыс. руб. подается к мировому судье по месту регистрации страховой компании, на сумму более 50 тыс. руб. – в суд общей юрисдикции по месту регистрации страховой компании.

8.5 ЗАЩИТА ПРАВ ПЕНСИОНЕРОВ

Пенсионное обеспечение является одним из видов государственного (обязательного) социального страхования. Конституцией Российской Федерации каждому человеку гарантировано пенсионное обеспечение (ежемесячная денежная выплата) по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца.

Несмотря на законодательное закрепление социального обеспечения граждан пожилого возраста, практика показывает, что пожилые люди и их родственники нередко сталкиваются с вопросами, на которые найти самостоятельно ответ непросто.

Чтобы найти ответы на эти и другие вопросы, сначала надо разобраться с некоторыми основами пенсионного обеспечения граждан пожилого возраста в соответствии с действующим законодательством.

В соответствии с Федеральным законом от 15.12.2001 № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в РФ» под пенсией по государственному пенсионному обеспечению понимают ежемесячную государственную денежную выплату, которая предоставляется гражданам в целях обеспечения им средств к существованию.

Право на пенсию в соответствии с российским законодательством имеют не только граждане РФ, но и иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно проживающие на территории страны. При этом если гражданин не имеет минимального страхового (трудового) стажа (5 лет) для получения трудовой пенсии по старости либо отказался от данного вида пенсионного обеспечения, ему гарантировано получение социальной пенсии по старости при достижении 60 лет для женщин и 65 лет для мужчин.

Социальная пенсия назначается и лицам, признанным инвалидами в результате совершенного ими уголовно наказуемого деяния или умышленного нанесения ущерба своему здоровью (т.е. в результате совершения преступления), которые установлены в судебном порядке.

Право на трудовую пенсию по случаю потери кормильца имеют родители умершего кормильца, если они достигли возраста 60 и 55 лет (соответственно, для мужчин и для женщины) либо являются инвалидами, при условии, что отсутствуют другие лица, которые обязаны их содержать (например, внуки, если дети умерли). Однако на право данного вида пенсионного обеспечения не могут рассчитывать лица, совершившие умышленное уголовно наказуемое деяние, повлекшее за собой смерть кормильца и установленное в судебном порядке.

В случае если граждане до достижения 60 и 65 лет (соответственно женщины и мужчины) получали трудовую пенсию по инвалидности, то при достижении указанного возраста им назначается социальная пенсия по старости.

Основными направлениями реализации прав пенсионеров являются - право граждан пенсионного возраста на труд и право пенсионеров на льготы.

Достижение гражданином пенсионного возраста не является по общему правилу основанием для прекращения трудовых отношений либо ущемления трудовых прав. В целом, порядок приема пенсионеров на работу совпадает с порядком приема обычных работников. Трудовое законодательство устанавливает ряд исключений из общего правила. Так, ст. 59 ТК РФ указывает, что с поступающими на работу пенсионерами по возрасту заключается срочный трудовой договор (но по соглашению сторон может быть заключен и бессрочный договор). Это означает, что по окончании действия срока трудового договора работодатель вправе не заключать его на новый срок и это не будет нарушением прав работника. Стоит отметить, что если гражданин был принят на работу (и с ним заключен бессрочный трудовой договор) до достижения пенсионного возраста, то наступление пенсии не является основанием для расторжения договора либо переоформления его на определенный срок.

Для граждан пенсионного возраста предусмотрены льготы в соответствии с действующим налоговым законодательством:

1. Освобождение от уплаты налога на жилой дом, квартиру, комнату, дачу, гараж и другое строение или помещение следующих категорий граждан:

- Героев Советского Союза и Героев Российской Федерации, а также лиц, награжденные орденом Славы трех степеней,
- инвалидов I и II групп, инвалидов с детства,
- участников гражданской и Великой Отечественной войн, других боевых операций по защите СССР из числа военнослужащих, проходивших службу в воинских частях, штабах и учреждениях, входивших в состав действующей армии, и бывших партизан; лиц, принимавших непосредственное участие в составе подразделений особого риска в испытаниях ядерного и термоядерного оружия, ликвидации аварий ядерных установок на средствах вооружения и военных объектах.

2. Освобождение от налога на имущество физического лица:

- пенсионерами, получающими пенсии, назначаемые в порядке, установленном пенсионным законодательством Российской Федерации,
- родителями и супругами военнослужащих и государственных служащих, погибших при исполнении служебных обязанностей.

Механизм защиты нарушенных прав заемщика

Признание государством права каждого гражданина на социальное обеспечение (ст. 39 Конституции РФ) влечет обязанность государства гарантировать его реализацию. По своему содержанию право на социальное обеспечение включает комплекс мер, которые должно принимать государство по защите граждан в старости, при инвалидности, в случае потери кормильца и в иных жизненных ситуациях, когда они не могут использовать собственный труд для систематического получения дохода либо вознаграждения за труд.

Если лицу становится известно о том, что его пенсионные права нарушаются, в первую очередь необходимо получить документы, прямо или косвенно подтверждающие факт нарушения или иного ущемления данных прав, а во вторую – обратиться за защитой или восстановлением нарушенного права.

К основным способам защиты нарушенных пенсионных прав относятся:

1. Судебная защита.
2. Административный порядок защиты, преимущественно в виде защиты прав и законных интересов через обжалование действия (бездействия) органов социальной защиты в вышестоящих органах.
3. Защита социальных прав граждан уполномоченным по правам человека.

Судебная защита нарушенных прав пенсионеров гарантирована ст. 46 Конституции Российской Федерации. Анализ судебной практики показывает, что, несмотря на ряд решений Верховного и Конституционного суда РФ, Пенсионный фонд продолжает допускать в своей работе «ошибки», которые умаляют права граждан на заслуженный отдых, гарантированные Конституцией РФ.

Для обращения в суд за защитой нарушенного права необходимо написать исковое заявление в соответствии с требованиями ст. 131, 132 Гражданского процессуального кодекса РФ. Гражданин вправе лично или через своего представителя подать исковое заявление, при этом представитель должен иметь надлежащим образом оформленную доверенность. В связи с тем что гражданин, чье пенсионное право нарушено не обладает (в большинстве случаев) специальными знаниями, лучше обратиться к профессионалу. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации в ст. 94 содержит указания на возмещение судебных издержек в связи с привлечением в дело представителя.

В силу ст. 28 ГПК РФ заявление гражданина по спору, связанному с реализацией им пенсионного права, подается в суд по месту нахождения соответствующего пенсионного органа (отказавшего в назначении пенсии или выплачивающего пенсию).

При желании гражданин, решившийся отстаивать свои пенсионные права в суде, может привлечь к этому процессу прокуратуру. Ст. 45 Гражданского процессуального кодекса РФ наделяет прокурора правом на обращение в суд на основании заявлений граждан о нарушении их прав, свобод и законных интересов в сфере трудовых и иных непосредственно связанных с ними отношений, социальной защиты, включая социальное обеспечение.

От уплаты госпошлины по делам, рассматриваемым в судах общей юрисдикции, а также мировыми судьями, освобождаются:

- Герои Советского Союза, Герои Российской Федерации и полные кавалеры ордена Славы, участники и инвалиды Великой Отечественной войны

- истцы – инвалиды I и II группы (цена иска при этом не должна превышать 1 млн.руб.)

- истцы – пенсионеры, получающие пенсии, назначаемые в порядке, установленном пенсионным законодательством, по искам к Пенсионному фонду РФ (цена иска при этом не должна превышать 1 млн руб.).

При удовлетворении исковых требований пенсионера или лица, претендующего на назначение пенсии, в судебном решении должно быть четко указано, с какого времени пенсионный орган обязан назначить пенсию. В этом вопросе имеющаяся судебная практика исходит из того, что если в ходе судебного разбирательства установлено, что на момент

первоначального обращения за трудовой пенсией в гражданин имел право на указанную пенсию, однако не располагал необходимыми сведениями и (или) документами, подтверждающими право на пенсию, и не смог представить их в установленный трехмесячный срок по не зависящим от него причинам или ему по каким-либо другим причинам было необоснованно отказано в назначении пенсии, то суд вправе обязать пенсионный орган назначить истцу пенсию со дня первоначального обращения за ней (но во всех случаях не ранее дня возникновения права на нее).

Административный порядок защиты пенсионных прав.

Государственные пенсии устанавливаются в соответствии с Федеральным законом от 15 декабря 2001 г. № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации». Назначение, перерасчет размеров и выплата трудовых, социальных пенсий, включая организацию их доставки, производятся органом, осуществляющим пенсионное обеспечение в соответствии с Федеральным законом от 15.12.2001 № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации», по месту жительства лица, обратившегося за пенсией.

Таким образом, в случае если гражданину становится известно о том, что его права нарушаются, либо решение Пенсионного Фонда противоречит интересам данного гражданина, он вправе обжаловать действие местного управления ПФР в вышестоящем пенсионном органе – региональном отделении Пенсионного фонда РФ.

Защита социальных прав граждан уполномоченным по правам человека. В Докладе уполномоченного по правам человека в Российской Федерации отмечается, что доля жалоб, связанных с нарушением прав на пенсионное обеспечение различных категорий граждан, получением пособий, льгот для инвалидов и других категорий граждан, нуждающихся в социальной защите, составляет 32% от всего объема поступивших жалоб. Еще к этим цифрам следует добавить статистику Верховного Суда РФ, которая свидетельствует о значительной доле социальных споров в структуре рассмотренных судами гражданских дел – до 48,5%.

Как отмечают уполномоченные по правам человека в различных субъектах РФ, среди наиболее актуальных вопросов в сфере пенсионного обеспечения можно назвать несогласие с расчетом размеров пенсий, трудности в получении архивных документов о доказательстве стажа работы в том или ином учреждении. Бывает, что необходимо срочно решить или выяснить важный вопрос, но попасть на личный прием к руководителям территориальных управлений Пенсионного фонда РФ трудно.

Жалуются заявители и на то, что в отдельных управлениях Пенсионного фонда их письма остаются без ответа.

ЛИТЕРАТУРА К ГЛАВЕ 8:

1. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 № 195-ФЗ (в ред. от 06.07.2016).
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 № 15-ФЗ (в ред. от 23.05.2016).
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. от 03.07.2016).
6. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" (в ред. от 03.07.2016).
7. Закон Российской Федерации от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» (в ред. от 03.07.2016).
8. Федеральный закон от 03.07.2016 № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности».
9. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (в ред. от 03.07.2016).
10. Федеральный закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ "О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации" (в ред. от 03.07.2016)
11. Постановление Правительства РФ от 30.06.2004 № 322 "Об утверждении Положения о Федеральной службе по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека" (в ред. от 01.07.2016)
12. Постановление Правительства от 15.04.2014 № 320 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков».
13. Положение об общественном примирителе на финансовом рынке (Финансовом омбудсмене)" утв. Советом АРБ, протокол № 2от 20.09.2010 (в ред. от 14.12.2011). Богомолов Е.В. Институт финансовой грамотности в условиях экономической турбулентности // Экономика. Налоги. Право. - 2011.- № 5.
14. Горяев А., Чумаченко В. Финансовая грамота. – М: Юнайтед Пресс, 2012.
15. Защита прав потребителей финансовых услуг. / Под ред. Ю. Фогельсона. – М.: ИНФРА-М, 2010.
16. Кириллова Н.В. Риски потребителей страховых услуг в процессе реорганизации страхового бизнеса // Вестник Финансового университета.- 2013.- № 3.
17. Митяй Е.Д., Каменева З.В. Развитие способов защиты прав потребителей финансовых услуг. // Современный юрист, 2015, № 4.
18. Семенихин В.В. Защита прав потребителей. М.: ГроссМедиа, 2015.
19. Скрипниченко М.В., Мальцев Д.М., Голубев А.А. Фондовые

рынки и фондовые операции: учебное пособие. - СПб.: СПб НИУ ИТМО, 2014.

20. Федорова Е.А., Нехаенко В.В., Довженко С.Е. Влияние финансовой грамотности населения РФ на поведение на финансовом рынке (эмпирическая оценка). // Проблемы прогнозирования.- 2015.- № 4.

21. Черникова Л.И. Финансовая грамотность населения: итоги и перспективы / Черникова Л.И., Евстефеева С.А., Щербаков С.С. // Наука, образование, общество. - 2015.- № 2