

# Финансовая грамотность

Вести Губернии

21 января 2012 года

«Деньги либо господствуют над своим обладателем, либо служат ему»

ГОРАЦИЙ

## Новости

### Налоговый маневр от Минфина

Власти РФ могут пойти на сокращение прямых налогов и замену их на косвенные в рамках так называемого «налогового маневра», сообщил журналистам министр финансов России Антон Силуанов на брифинге Гайдаровского форума.

Премьер-министр РФ Владимир Путин в декабре на съезде «Деловой России» заявлял, что стране необходим решительный «налоговый маневр», надо подумать об оптимизации тех налогов, от которых зависит качественный экономический рост. Премьер поручил Минэкономразвития и Минфину разработать предложения по перенастройке фискальной политики для индустриального развития РФ.

По словам Силуанова, «вопрос налогового маневра — творческий». Существует несколько мнений и различные предложения о том, как должна совершенствоваться налоговая система. Изменения могут быть, но в целом общий уровень налогового бремени не должен меняться. Кроме того, по его словам, может быть рассмотрен вопрос об изменении страховых взносов в зависимости от того, как будет реформироваться пенсионная система.

### Больше валюты в наших банках

Российские банки в ноябре 2011 года увеличили ввоз в РФ наличной иностранной валюты на 30% по сравнению с октябрём — до 1,2 млрд долларов, причем сальдо ввоза-вывоза выросло на 40% — до 0,9 млрд долларов (максимального для 2011 года значения), свидетельствуют данные обзора ЦБ.

Рекордный ввоз наличной валюты зафиксирован на фоне снижения активности населения как по ее покупке, так и по продаже. В ноябре чистый спрос населения на наличную иностранную валюту уменьшился по сравнению с предыдущим месяцем на 9% и составил около 1,2 млрд долларов.

Особенностью ноября стало некоторое увеличение спроса населения на евро в преддверии новогодних праздников. В предыдущем месяце спрос на европейскую валюту обвалился почти втрое на фоне неопределенности будущего еврозоны. Спрос населения на американскую валюту в ноябре по сравнению с октябрём снизился на 9%, на евро, напротив, увеличился на 4%. Ввоз банками европейской валюты в ноябре по сравнению с октябрём вырос на 45%, долларов — на 25%.

### Чей ПИФ доходнее?

В 2011-м положительную доходность показали 72 из 358 рыночных ПИФов (68 открытых и четыре интервальных фонда), а обогнать российскую инфляцию (6,1% за год) смогли лишь 15 фондов, преимущественно инвестирующих в облигации.

Фонды акций в среднем потеряли 23% годовых. Относительно прибыльными оказались вложения в облигации: среднее значение прироста стоимости пая — 4,6%; смешанные фонды не смогли порадовать пайщиков, их средний результат — минус 11,5%, у индексных фондов — минус 16,9%. Инвестировать в банковские депозиты оказалось не только надежно, но и прибыльно: денежные ПИФы закрыли год в плюсе с доходностью в среднем 3,2%.

Результаты могли быть и хуже, но многие управляющие усвоили уроки 2008 года (тогда положительную доходность показали всего шесть ПИФов) и начали использовать новые активы для хеджирования — у многих в портфелях фьючерсы.

## Психология денег

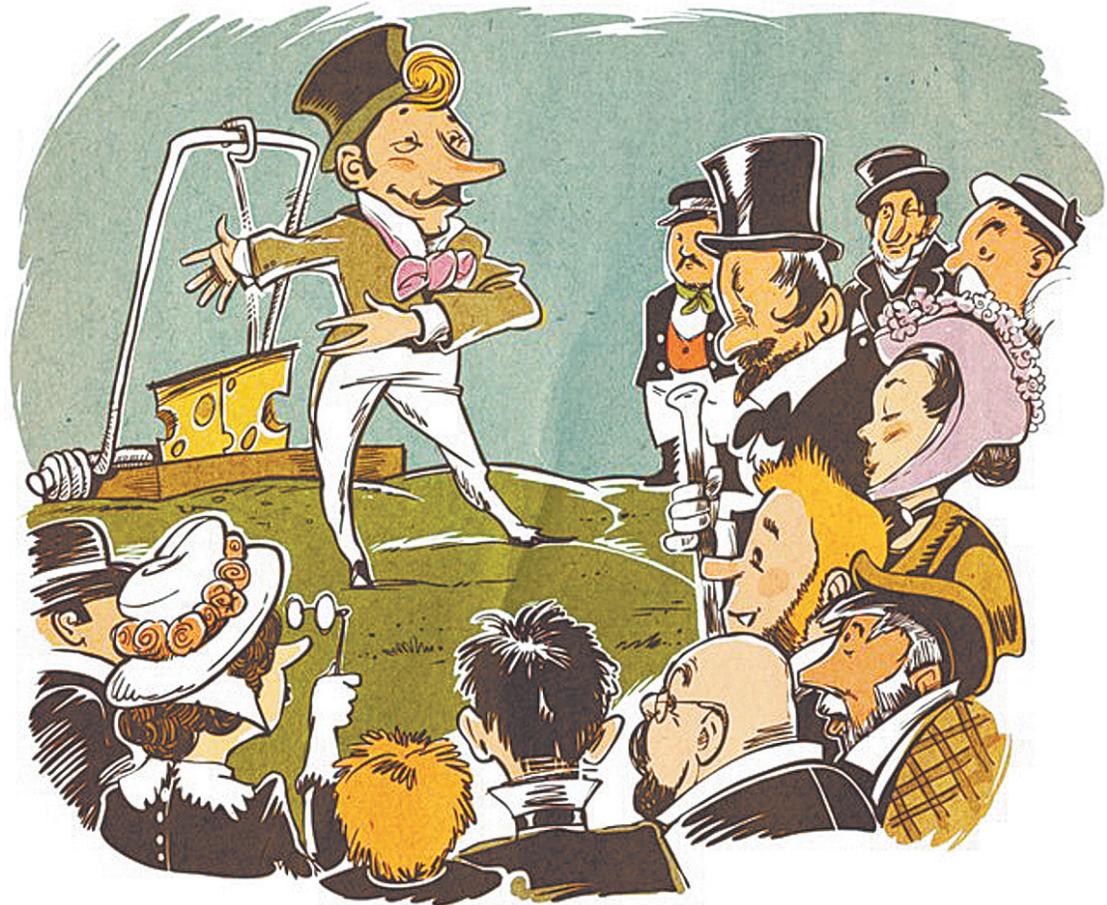
# Где силой взять нельзя, там надобна уловка

**Для нас, рядовых потребителей товаров и услуг, не секрет, что для привлечения нашего внимания маркетологи используют множество уловок. Правда, это не мешает нам на них попадаться, потому что успешная реклама всегда воздействует на целые пласты сознания и заложенные в них стереотипы**

Представьте, что вы в магазине и выбираете, скажем, коробку печенья. Перед вами две упаковки по цене с разницей в 50 рублей: большая и маленькая. Какую вы выберете? «Естественно, ту, что больше, — ответите вы, — точно сэкономлю». Уверены? Тогда не забудьте взглянуть на вес обеих коробок — наверняка вы удивитесь, когда он окажется совершенно одинаковым. Это одна из самых простых и безобидных уловок продавца. Где же тут обман? Его нет. Вы просто переплатили за упаковку. То же самое — с упаковкой более надежной и прочной, например, железной. Содержимое и вес ее зачастую аналогичны тому, что в картонной таре, но продукт, например чай, кажется нам более вкусным и ароматным. Представительный вид упаковки заставит нас заплатить чуть ли не в два раза больше. Присмотритесь, и вы увидите, что таких товаров очень много. Довольно невинная уловка, основанная на невнимательности покупателя и его стереотипах мышления.

### О чем думают сковородки?

Некоторые продавцы вообще заставляют нас покупать ненужное. Наверняка вы часто сталкивались с такой ситуацией: магазин за покупку определенного товара предлагает вам подарок/скидку/дисконтную карту. Ваш азарт и внимание к этому товару понятны: кажется, у нас, активных потребителей, уже на генетическом уровне заложена тяга к исключительно выгодным покупкам. Но прежде чем ринуться скупать предложенное, задайте себе вопросы: «Что представляют собой эти товары? Действительно ли мне они нужны? Это предложение — попытка сбыть некачественный товар? Или повысить спрос на новый?» Если товары эти — как раз то, что вам было нужно, а на остальные вопросы вы ответили «да, нет, нет», то можно смело воспользоваться выгодной акцией. Важно отнестись к ней как к единовременной, и не вводить оптовую закупку в привычку. Также со скидками и дисконтными картами — ими магазин мотивирует вас посещать именно его. Если это входит и в ваши планы, вы уверены, что и без скидки по-



сетите эту торговую точку еще несколько раз, то уловки для привлечения новых клиентов вас не коснутся. Разве что ухищрения другой торговой точки — по отвоевыванию вас у конкурента. Для того, чтобы не обманываться в своем восприятии товаров и услуг, нужно критично оценить их необходимость конкретно для вас. Нам всем хочется купить не только мыло, но и полотенце, получить не только товар, но и награду за выбор именно его. Причем за те же деньги. Слишком много хотим? «Вовсе нет», — радостно отвечает нам многоголосая реклама обилием соблазнительных формулировок. Но не забывайте, что сковородки «Тэфаль» думают вовсе не о вас, а о ваших деньгах.

Чтобы продать товар, нужно привязать его к ценности определенного потребительского слоя. Логично, к примеру, связать марку одежды с ее удобством и качеством. Именно по этим качествам делается стандартная реклама, она обосновывает выбор именно этого продукта в пределах наших базовых ценностей. Но часто, преследуя цель

сравнений. Но вот избавиться от навязанных рекламой ассоциаций удается редко, особенно в случаях с легендарными продуктами, которые годами формируют свой имидж. Такими, например, как вышеупомянутые сковородки.

### Счастье из тюбика

Как же рекламе удается так ловко воздействовать на наше подсознание, заставляя покупать свой продукт? Очень внимательно ее создатели относятся к картинке, потому что реклама в печатных изданиях и на телевидении воспринимается в первую очередь визуально. Видеоряд, фотографии, шрифты — если все это выглядит лаконично и радует глаз покупателя, то он начинает последовательно воспринимать, что же ему хотят сказать. Привлекательная, цепляющая формулировка — вот то, над чем ломают головы тысячи рекламщиков. Помните, как однажды вы не могли выкинуть из головы песню из рекламы или какой-то навязчивый слоган? А их, как назло, одни в Интернете цитируют, а другие присваивают себе, немного переделав. Они вызвали у вас и множества других людей некие эмоции, пусть даже негативные, и остались в памяти. А значит, спрос на продукт неизбежно возрастет.

Речевые манипулятивные техники в рекламе описаны многими теоретиками маркетинга и имеют большую практическую основу. Манипулирование как никогда востребовано, ведь острый конфликт между рекламодателем (с целью навязать свое) и потребителем (купить лучшее) все больше обостряется из-за конкуренции на рынке. Манипуляция же при-

звана решить конфликт, так как создает видимость самостоятельности принятия решения.

Какие же приемы используют российские рекламщики для привлечения внимания потребительских масс? В первую очередь, это подмена понятий. Известное всем понятие ставится в один ряд с рекламируемым продуктом, вследствие чего он приобретает нужную возвышенность. Вы можете наблюдать это, когда видите по телевизору рекламу красок для волос, каждая из которых приравнена к научному открытию. «Инновационный» — этим словом в последнее время разбрасываются все чаще, опуская то, что рекламируемое было изобретено еще несколько лет назад. Крем для лица — и вы уже олицетворение красоты, кубик бульона — и вы идеальная мать и жена. Каждому хочется быть чуть ближе к счастью, транслируемому нам с экранов, и для этого нужно всего лишь пойти в магазин. Еще один излюбленный способ речевой манипуляции — сравнение в пользу рекламируемого. Главное здесь — показать вам, насколько сильно вы доселе ошибались, выбирая обычный порошок, традиционные моющие средства и совершенно тривиальный крем от морщин. И насколько счастливым станет ваша жизнь, если вы откажетесь от всего этого в пользу инноваций. Типичный пример: «Тесты показали: 97% женщин отметили, что наш крем на 98,6% эффективнее обычного». Неясно, что подразумевают под «обычным», как и то, кто тестировал, отмечал и высчитывал проценты. Но этот способ действительно работает, потому что ничто так не убеждает человека, как реальные цифры, пусть и неизвестного происхождения.

Окончание на стр. 7

Чтобы не обманываться в своем восприятии товаров и услуг, нужно критично оценить их необходимость

негласно навязать свой продукт, реклама трансформирует, казалось бы, простые потребности на более высокий уровень. Вокруг продукта формируется иллюзия необходимости. Вы покупаете уже не джинсы, а уверенность, не шампунь, а красоту, не фруктовый сок, а жизненную силу. Умом мы, конечно, понимаем всю условность таких

■ **Финоборона**

# Дешево и сердито

**Новогодние праздники позади, а отпуск еще очень не скоро? На самом деле это не так. Ехать отдыхать не обязательно летом. Многие задаются вопросом, как отдохнуть в феврале, ведь это, казалось бы, самый скучный месяц в году**

## Сезонная распродажа

Февральский отпуск – это прекрасная возможность сэкономить. Для туроператоров этот месяц считается «мертвым», и базовые цены на путевки значительно падают.

Втрое дешевле, чем летом, можно приобрести тур на Средиземноморье: в Испанию, Грецию, Италию. К примеру, на юге Италии зимой температура достигает +20 градусов. Это, конечно, не пляжный отдых, но посетить спанурорт, побывать на экскурсиях – неплохая альтернатива времяпрепровождению перед телевизором длинными февральскими вечерами.

## Когда «горит»

Кроме того, туроператоры снижают цены и когда приближается дата вылета – такие туры называют

«горящими». Если туроператор связан с авиакомпаниями и отелями жестким контрактом, то нераспроданные туры просто пропадут и туроператор окажется в убытке. Поэтому за несколько дней до вылета путевку можно купить даже по цене перелета. В Европу цены снижаются максимально примерно за три недели до вылета, когда истекает срок подачи документов на визу. В страны, где действует безвизовый режим, купить тур дешево можно за два дня до вылета.

## В чем подвох?

Но все же на бесплатный отдых рассчитывать не следует. Сравните цены, которые предлагают различные туристические агентства. Если один из туроператоров предлагает вам приобрести путевку на 15% дешевле, чем другие, это нормально, но если цену сбрасывают на 70%, стоит насторожиться, возможно,

фирма вас вовсе не собирается никуда отправлять.

Если вы хотите быть уверены в надежности компании, обратите внимание на документы, которые могут предоставить по вашему требованию, в первую очередь, договор между турагентством и туроператором. Там должны быть указаны название и реестровый номер туроператора.

Также зайдите на сайт Федерального агентства по туризму <http://www.russiatourism.ru/> и удостоверьтесь, что компания существует в Едином реестре. Там же увидите информацию, какая страховая компания или банк обеспечивают ее финансовые гарантии. То есть если туроператор обанкротится, благодаря фингарантиям туристу вернут деньги.

## Уловки

Туры лучше приобретать в обычных турфирмах, которые заботятся о своем имидже и желают, чтобы вы к ним обратились еще раз. Такая туристическая компания, скорее всего, вам не посоветует



отправиться в самую дешевую гостиницу, где вашими соседями по номеру станут тараканы или какие-нибудь экзотические насекомые.

Но существуют агентства, которые специализируются на продаже «горящих» туров. Они делают ставку на поток клиентов. Продаются самые дешевые туры, а как отдохнет турист, их уже не волнует. Все вопросы будет решать туроператор.

Однако если денег осталось только на экономвариант или нет

заграничного паспорта, то отдохнуть неплохо можно и в России. Например, тур выходного дня по Золотому кольцу обойдется всего лишь в 5 тысяч рублей. Сочи также принимает туристов и зимой, покататься на лыжах можно на Красной Поляне. Среди туристических центров России – Казань, Великий Новгород, Псков, Великий Устюг и другие исторические центры.

Жанна ЛЕТЯЕВА

**Собираясь выходить на работу после новогодних праздников, вы в какой-то момент понимаете, что жить до зарплаты особо не на что. Благо продукты остались. Однако нужно еще оплатить жилье или купить необходимые для жизни вещи, на которые вы запас не делали. А зря**

Новогодние праздники не падают «как снег на голову». Вот уже несколько лет россияне знают, что отмечать им предстоит почти две недели, и спланировать семейный бюджет вполне можно заранее.

## Что мы упустили

Понятно, что сейчас кулаками махать поздно, однако же некоторые нехитрые правила помогут вам не совершить тех же ошибок в следующем году (да и, по сути, они применимы к любому мало-мальски масштабному празднику).

Для начала необходимо запланировать верхнюю границу расходов. Обязательно следует определить праздничный бюджет, исходя из своих финансовых возможностей. Если не сделать этого заранее, то в водовороте праздничных покупок будет сложно ориентироваться, сколько было потрачено. А после сложно понять, почему же было потрачено так много.

Вторым правилом, применимым, пожалуй, ко всем праздникам, является своевременность. Благодаря грамотному распределению времени можно избежать очередей в супермаркетах и торговых центрах, которые всегда выстраиваются накануне праздников. К тому же зачастую перед самими праздниками цены на продукты вырастают. Делая большинство покупок заранее, можно сэкономить на том, что и так



в любом случае должно появиться на праздничном столе.

Старайтесь составлять списки покупок и придерживаться их. Сюда должно войти все – и подарки, и продукты, и то, как вы будете выглядеть во время торжества. Кстати, оплачивать эти самые списки стоит наличными деньгами. Банковская карточка не даст вам полного представления о том, сколько вы потратили и сколько у вас осталось (даже при условии подключенного «смс-банка»). Хороший способ держаться в рамках новогоднего бюджета (хотя многие скажут, что он устарел) – отложить «праздничные» деньги в отдельный конверт, с которым и ходить за покупками.

И, наконец, не перебарщивайте. Так, например, подарки – это не только встречи и подарки, но и пышные застолья. Но нужно ли готовить десять разновидностей салатов и столько же видов пирогов? Праздники пройдут быстро, а большинство еды так и останется лежать в холодильнике, ведь никто не захочет доедать салаты, приготовленные три дня назад. Гораздо рациональней просить членов семьи о том, какие бы они хотели видеть блюда на праздничном столе. Это не только позволит сэкономить, но и уберечь всю семью от проблем со здоровьем. Если нужно организовать стол для большого количества гостей, то можно по-

# Есть ли жизнь после праздников

просить их принести любимые блюда с собой. Так и стол будет разнообразным, и хозяйке вечера не придется проводить на кухне все праздничные дни.

## Куда бежать сегодня

Планы – это, конечно, хорошо, скажете вы, и в следующем году мы так и сделаем, но что нам делать сегодня? Ответ прост: думайте и считайте. Первые траты в новом году, как правило, касаются обязательных вещей – страховка машины, оплата коммунальных услуг, взнос по кредиту. Теперь вам нужно составить список всех необходимых обязательных затрат (новая одежда вполне может подождать) со сроками, когда необходимо их совершить. То есть, например, оплатить квартиру вам нужно до 10 числа, кредит – до 21, а страховку до 25. Также необходимо написать, когда и сколько вы (или семья) получите. Например, зарплата ждет вас в полном объеме 13 числа, а аванс – даже не в половинном объеме – 20. Остается довольно простое – соотнести все эти цифры и записать результат ниже. Когда это сделано не в суе (как обычно после прихода уведомления), а заранее, есть шанс, что все пройдет безболезненно.

Если же все-таки вы пришли к состоянию «денег нет совсем», специалисты предлагают три варианта. Первый – достать записку (эти же специалисты настоятельно рекомендуют ее на такой случай иметь). Второй – занять у родных или знакомых. Этот способ имеет ряд плюсов, поскольку вы всегда сможете договориться о возвращении денег

без процентов и в удобное время. Однако есть и минусы: во-первых, вы можете заработать себе плохую репутацию, а во-вторых – кто сказал, что ваши знакомые сами не находятся в такой ситуации, а отказать неудобно...

Третий, более традиционный способ – взять популярный сегодня «кредит до зарплаты». Плюсы – все четко, быстро, предельно понятно. Минусы – как правило, процентные ставки по таким кредитам довольно высоки, однако и вырывают они неплохо. Так что стоит просто реально оценить свои возможности по возвращению денег.

К четвертому способу все те же специалисты советуют не обращаться, но, тем не менее, он имеет место. Это услуги ломбардов. Быстрый и удобный кредит переживет все катаклизмы мира. Здесь в качестве залога отдать можно почти все что угодно. Также вы можете быть спокойны, так как ломбардщик всегда работает в соответствии с Законом РФ «О ломбардах», принятом в 2007 году. Правда, главный минус – вещь оценивается, как правило, значительно ниже цены, по которой вы ее купили. И проценты, опять же, не маленькие.

Самое главное, не паникуйте. Еще ни один праздник не привели к разорению. Если у вас большая семья – старайтесь все делать сообща, это поможет держать ситуацию под контролем. Если же вы живете отдельно – старайтесь вести учет всего. Так вы ничего не упустите из виду. И помните, вы потратили эти деньги на приятные вещи, а значит, все не зря!

Маргарита КАЗАНКОВА

Пн

НОВОСТИ

Вт

НОВОСТИ

Ср

НОВОСТИ

**16 января**  
Дмитрий Медведев выступает против запрета коллекторского бизнеса, но считает, что его следует законодательно отрегулировать. «Запрещать такого рода бизнес бессмысленно: уступка права требования существует в законодательстве несколько тысяч лет, с момента существования римского права ее никто не запрещал, это просто смешно», – заявил глава государства на заседании президиума Госсовета. По его мнению, запрет коллекторского бизнеса может привести к криминализации такой деятельности. Президент призвал еще раз обсудить, следует ли разработать отдельный закон о коллекторском бизнесе или ограничиться дополнениями в действующее законодательство. «Но урегулировать придется, иначе будем сталкиваться с крайними и криминальными формами ведения этой деятельности», – предупредил глава государства.

**17 января**  
Роспотребнадзор выступает за усиление государственных гарантий в сфере потребкредитования, заявил глава ведомства Геннадий Онищенко. Глава Роспотребнадзора предлагает усовершенствовать законодательство в этой сфере, в частности, ввести «процедуру банкротства физических лиц и установить предел ответственности граждан по неисполненным обязательствам». Онищенко также раскритиковал деятельность коллекторов, которые, по его мнению, часто используют «карсenal недопустимых мер». Он пояснил, что коллекторская деятельность, по сути, является предпринимательской, а для уплаты долгов существуют службы судебных приставов. Однако, по мнению Онищенко, права потребителей могли бы защищать финансовые омбудсмены.

**18 января**  
Всемирный банк в течение 2012 года проведет исследование бедности в России. По последним данным Росстата, численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума в РФ за январь – сентябрь 2011 года выросла на 6,3% по сравнению с аналогичным периодом 2010-го и составила 20,2 млн человек, или 14,3% от общей численности населения России. ВБ будет оценивать уязвимость россиян в случае неблагоприятного развития ситуации в России, то есть насколько опасно для человека пересечение черты бедности. Также Всемирный банк проведет исследование хронической бедности. Это поможет определиться с новыми подходами к решению проблемы бедности. Результаты исследования будут готовиться и публиковаться поэтапно в течение года.

Психология денег

Начало на стр. 5

Много в современной рекламе и имплицатур. Это один из способов передачи информации, когда она не высказана прямо, но извлекается в силу стереотипов мышления. Например, такие формулировки, как «Придайте стиль блеску ваших волос!» или «Подчеркните свою красоту с помощью...» как бы говорят вам о том, что ваши волосы блестящие и вы красивы, но если бы у вас были рекламируемые средства, то вы бы стали просто неотразимы. Как частный случай имплицатуры можно назвать и ложный выбор, когда вас ставят перед фиктивной возможностью выбора, имитируя ваше добровольное согласие. К примеру, если в магазине вас спросят, хотите ли вы синий или красный свитер (вместо: «Хотите ли этот свитер вообще?»), вы автоматически станете размышлять, выбирая между этими двумя цветами. Возможно, в итоге вы откажетесь от обоих, но вероятность, что вы придумаете, для чего вам нужен красный, тоже высока. Риторические вопросы – еще один из способов поймать потребителя «на крючок». Перед вами просто ставятся вопросы, на которые невозможно ответить

# Где силой взять нельзя, там надобна уловка

«нет». «Вы давно ищете идеальный ноутбук? Минимальный размер, прогрессивный, производительный, с лаконичным дизайном?» Разумеется, кому же не хочется такой ноутбук. Но, соглашаясь с этим, вы автоматически согласились с предложением, следующим сразу за вопросом: «Вы уже нашли его». Тут уж не отвертись – надо покупать.

## С экстрактом кашемира и без ГМО

Формирует наше отношение к товару и информация на его упаковке, которая зачастую далека от истины или же представляет собой привычные свойства продукта, названные красивыми словами.

Так, многочисленные «Протестировано/Одобрено/Рекомендовано» – не более чем рекламная технология. Естественно, из нескольких товаров мы выберем то, которое одобрено авторитетным госучреждением. Однако для НИИ это лишь способ заработать деньги – стоимость таких «рекомендаций»

баснословна. Популярный, с очень «гламурным» названием экстракт кашемира в шампунях – самый обычный ланолин, воск, получаемый при промывании шерсти овец. Но «ланолин» звучит не изысканно. То ли дело «кашемир»! Зарабатывают и на модном приоритете органической продукции – в последнее время на продуктах распустились приставки «эко», «био» и штампы «без ГМО». Последние можно встретить даже на упаковках соли и бутылках воды. Интересно, где же у них гены?

Это не значит, что, чтобы не попадаться на уловки, не нужно смотреть рекламу. Существует множество грамотной и очень интересной рекламы, которая действительно помогает нам сориентироваться в новинках рынка. Важно уметь замечать в ней то, что полезно, и отодвигать в второй план то, что просто «запудривает» нам мозги. В общем, отнестись к продукту заранее хладнокровно и с умеренным скептицизмом.

Ольга Дьяконова

## Мнение эксперта

Вероника Владимировна АНТОНЕНКО, кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и рекламы Волгоградского государственного университета:



– Чтобы избежать манипуляций, нужно быть думающим потребителем, не позволяющим собой манипулировать. Часто кажется, что произво-

дитель думает о вас, представляя, например, целую линейку средств для кожи вместо одного, и предлагает для наилучшего эффекта купить их все. Но после покупки вы читаете отзывы о продукте на форумах и понимаете, что он вам не нужен, и больше не пользуетесь им. Нужно собирать отзывы о товаре, смотреть передачи по телевизору, читать о нем в Интернете. Реклама – не только способ донести до нас факт существования продукта, нужно также показать,

что он хороший, и максимально привлечь покупателей. При этом даже она может быть дополнительным источником информации об интересующем вас товаре или услуге, несмотря на то, что характеризует их только с одной стороны. Естественно, даже я порой попадаюсь на маркетинговые уловки, но всегда изучаю товар подробно, прежде чем купить. Всегда обращаю внимание на состав – причем и одежды, и продуктов питания. Главные вопросы, которые нужно себе задать перед покупкой: «Нужно ли мне это?» и «Могу ли я себе это позволить?». Если нужно, но позволить не можете, отложите покупку в памяти до лучших времен и займитесь изучением товара, сравнением его с аналогичными. Если же не нужно, то выключите телевизор/перелистните страницу журнала. Все довольно просто.

Ваша пенсия

# Думай о пенсии смолоду, или Секреты грамотного выбора НПФ

Рано или поздно всем нам приходится задумываться о своей будущей пенсии. И если раньше, при советской распределительной пенсионной системе, будущий пенсионер практически никак не мог повлиять на размер своей пенсии, то нынешняя смешанная пенсионная система предоставляет широкий спектр возможностей по управлению своим пенсионным капиталом. Об одной из них – негосударственных пенсионных фондах – и расскажет нам Ирина Константиновна БИТКИНА, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и финансов Волгоградского филиала РАНХиГС



действующее российское пенсионное законодательство предусматривает следующие варианты взаимодействия будущего пенсионера с негосударственным пенсионным фондом (НПФ):

1) в рамках обязательного пенсионного страхования при формировании накопительной части трудовой пенсии – это вид пенсионного обеспечения, которым охвачено все работающее население нашей страны, здесь отношения между НПФ и гражданами возникают в силу закона об обязательном пенсионном страховании;

2) в случае заключения договора негосударственного пенсионного обеспечения, как на индивидуальной основе (человек сам обращается в понравившейся ему негосударственный пенсионный фонд), так и на коллективной основе (большая часть сотрудников той или иной компании, помимо программ обязательного пенсионного страхования, охвачена и добровольными пенсионными планами), то есть это добровольный тип пенсионного обеспечения, предусматривающий образование пенсионных накоплений и формирование будущей пенсии еще и по правилам, установленным каждым НПФ на индивидуальной основе;

3) пенсионное обеспечение в рамках профессиональных пенсионных систем (пенсионное обеспечение определенной профессиональной категории граждан, у которых предусмотрены льготные и досрочные формы выхода на пенсию).

Последнее в России является малораспространенным, поэтому мы рассмотрим первые два варианта взаимодействия.

Нынешнее пенсионное законо-

дательство предусматривает право выбора застрахованным лицом направления инвестирования средств пенсионных накоплений. Один из таких вариантов – формирование накопительной части будущей пенсии через НПФ. Как же происходит образование пенсии в этом случае?

Для начала следует выбрать один из существующих НПФ. При этом необходимо помнить, что далеко не все из них имеют право работать по программе обязательного пенсионного страхования. Чтобы узнать, входит ли выбранный пенсионный фонд в данный перечень, можно обратиться на сайт Пенсионного фонда РФ, где в разделе «Инвестирование средств пенсионных накоплений» приведен перечень НПФ, работающих с пенсионными накоплениями граждан, либо обратиться в Отделение Пенсионного фонда по своему району. Сегодня в Волгограде к таким НПФ относят негосударственный пенсионный фонд «Волгоград-АСКО-Фонд» и негосударственный пенсионный фонд «Империум». Это волгоградские НПФ, но, помимо них, на территории области функционирует еще множество филиалов иногородних фондов, так что выбрать есть из чего. Но необходимо помнить несколько важных моментов.

Во-первых, обратите внимание на срок действия лицензии фонда – не очень хорошо, когда он истекает буквально на днях.

Во-вторых, разузнайте о доходности, которой он достигает по пенсионным накоплениям, причем нужно брать данные за три-четыре предшествующих года.

В-третьих, следует побывать в офисе выбранного НПФ, задать интересующие вопросы и сориентироваться на месте, соответствует

ли «рекламная» информация действительности.

Немаловажным моментом является и срок работы негосударственного пенсионного фонда – как на рынке пенсионного обеспечения в целом, так и в сфере обязательного пенсионного обеспечения в частности.

После того как выбор сделан, нужно подать заявление о переводе средств пенсионных накоплений в НПФ. С этого момента инвестирование и учет средств пенсионных накоплений, а также назначение и выплату накопительной части трудовой пенсии осуществляет выбранный НПФ.

При втором варианте взаимодействия – негосударственном пенсионном обеспечении – деятельность фонда осуществляется на добровольных началах и включает в себя аккумулирование пенсионных взносов, размещение и организацию размещения пенсионных резервов, учет пенсионных обязательств фонда, назначение и выплату негосударственных пенсий участникам фонда.

НПФ предлагает разные варианты пенсионных схем – страховую, сберегательную, сберегательно-страховую, страхово-сберегательную. Данные схемы в основном различаются наличием возможности выплаты благоприобретателю пенсионных накоплений в случае смерти застрахованного лица как до, так и после момента выхода на пенсию, а также величиной взносов, уплачиваемых на формирование будущей пенсии. Так, страховая схема не предусматривает возможность получения пенсионных средств наследниками, но в то же время она и самая «дешевая» в плане уплачиваемых страховых взносов. При сберегательной схеме, напротив, выплата пенсии правопреемнику возможна как до, так и после момента назначения негосударственной пенсии, но она является самой «дорогой» по размеру страховых взносов.

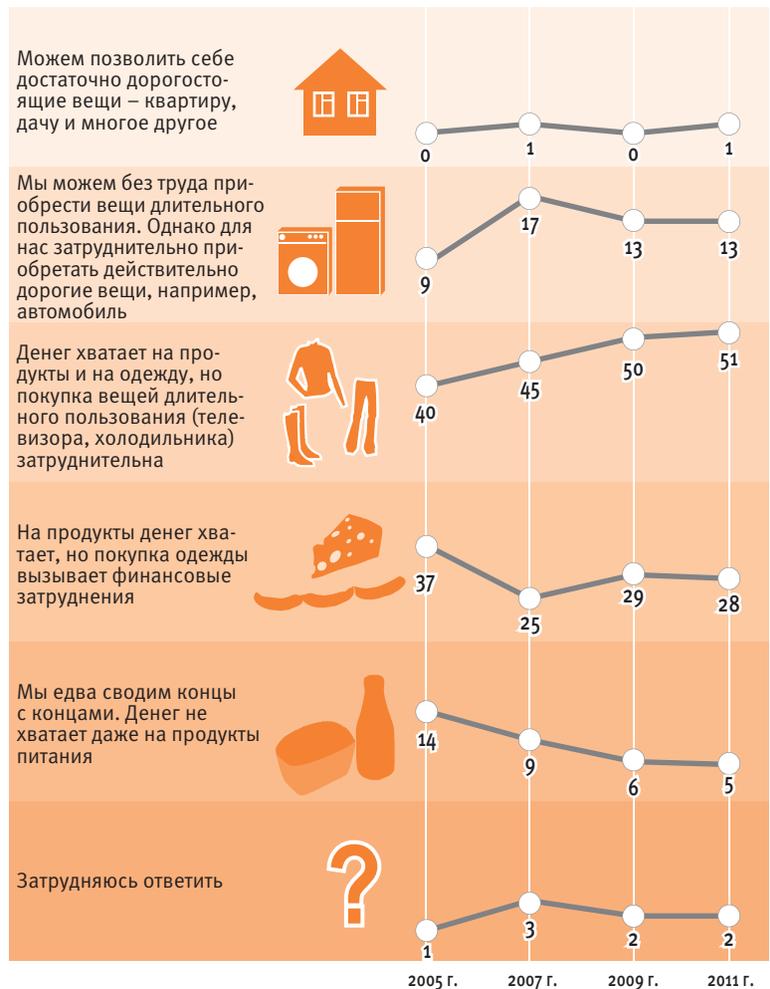
Критерии выбора подходящего НПФ во многом схожи с первым вариантом, только дополнительно следует обратить внимание на учредителей фонда – лучше, если это будет крупная промышленная компания или банк с хорошей финансовой репутацией.

Цифры недели

И ни в чем себе не отказывать?

Кризис не вызвал значительного снижения уровня жизни россиян. Материальное благосостояние нашего населения в течение последних 7 лет постепенно улучшается. Об этом свидетельствуют результаты всероссийских опросов, проведенных Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ) и Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ)

К какой из следующих групп населения вы скорее могли бы себя отнести? % респондентов



Как вы считаете, как изменится материальное положение вашей семьи в ближайший год?



Если доходы вашей семьи будут сокращаться, что вы предпочтете при выборе продуктов питания?



## Семейный бюджет

## Откуда берутся деньги

В прошлый раз мы говорили о том, как вести семейный бюджет, учитывая доходы и расходы в игровой форме. Сегодня мы поговорим о том, как создать свой семейный капитал

Подавляющее число россиян не могут назвать сумму своего годового дохода. Она всегда сопровождается наречием «примерно».

Подсчитайте годовой доход вашей семьи. Причем сначала следует взять прошедший период. А затем – будущий. Получилась вполне солидная сумма? Замечательно! Хватит ли ее на все, что нужно вашей семье? Вероятнее всего, нет.

Где взять деньги? Вопрос одновременно и простой, и сложный. Простой потому, что, если отбросить выигрыш в лотерею или неожиданное наследство, решение одно – рассчитывать на себя и свои деньги. Те самые, которые сейчас зарабатывает семья. За счет этих средств можно создать капитал.

А сложен вопрос «Где взять деньги?» потому, что каждый знает: все деньги, которые мы зарабатываем, нужны нам именно сегодня. Какие могут быть накопления?

Нужно внимательно относиться к своим деньгам и делать определенные накопления, тратя лишь часть из заработанного. Оставшаяся часть нужно сберегать – за счет этих средств и может быть создан капитал. Сберегать очень важно, даже если сегодня хочется потратить все. Вам ведь нужно позаботиться о своем будущем и будущем детей.

Как обычно поступают люди, получив доход? Они платят за квартиру, покупают продукты, оплачивают телефон и прочее. Они искренне желают сберечь часть дохода – потом, в конце месяца, оплатив все расходы. Но часто в конце месяца денег нет – все они уже потрачены. Ошибка в том, что люди хотят платить себе лишь в последнюю очередь. Правильно же сберегать часть заработанного в первую очередь. Это очень важное правило.



Определенную часть любого дохода, например 10%, вы сначала сберегаете и лишь оставшиеся 90% тратите на жизнь. Это правило означает, что, получив зарплату, премию или найдя мятую сотню в старых джинсах, вы возьмете 10% от суммы, а остальное уберете в сторону. Это важнейшее правило обращения с деньгами. Вы можете создать капитал только за счет сбережения части текущего дохода – других вариантов обычно нет. Это правило постоянно увеличивает капитал семьи. Шаг за шагом.

Определенную часть любого дохода, например 10%, вы сначала сберегаете и лишь оставшиеся 90% тратите на жизнь

Понятно, где брать деньги для сбережений. Теперь их нужно инвестировать. Инвестирование похоже на консервирование помидоров. Урожай помидоров осенью закатывают в банки, иначе пищевая ценность плодов быстро пропадет и они испортятся.

Точно так же нужно «консервировать» и наличные – иначе покупательная способность денег быстро тает. Помидоры консервируют в банках, а покупательную способность денег сохраняют, помещая деньги в финансовые инструменты.

Заводя автомобиль, мы знаем, куда едем. Точно так же и с инвестированием: прежде чем вкладывать деньги, нужно понять, каких финансовых целей мы желаем достичь. Ведь инвестировать просто так бессмысленно. Поэтому

нужно определить собственные финансовые цели.

Финансовая цель определяется двумя параметрами: сколько нужно денег и когда. Какие цели ставит перед собой семья? Сколько нужно денег для этого? Когда цели понятны, можно двигаться.

Нужен план относительно того, в какие финансовые инструменты помещать деньги. Положить на депозит? Купить паи паевого инвестиционного фонда? А может, перевести в валюту?

Распорядиться деньгами нужно так, чтобы к назначенному сроку вы достигли нужной цели. Финансовый план – это план того, как инвестировать деньги для достижения заданных целей. Это таблица, в которой слева указаны годы, а сверху – финансовые инструменты, используемые для инвестиций. На пересечении строки финансового инструмента и столбца года указана накопленная сумма.

Финансовый план важен тем, что превращает далекие финансовые цели в простые инвестиционные шаги (положить деньги на депозит, купить паи и пр.), которые нужно сделать сегодня.

Если у вас есть финансовый план, то вы уверены, что ваши финансовые цели достижимы, вы автоматически ежемесячно совершаете простые финансовые операции согласно плану и продвигаетесь к своим целям.

Самое главное и трудное – следовать своему плану на протяжении многих лет.

По книге «Как управлять семейным бюджетом»

## Тест



## Проверьте свои знания

Если вы внимательно прочитали этот выпуск «Финансовой грамотности», то без труда сможете ответить на следующие вопросы:

- 1 Что НЕ поможет вам в планировании семейного бюджета на период праздников?
  - А Запланированная верхняя граница расходов.
  - Б Большая часть покупок, сделанная заранее.
  - В Дополнительные источники дохода.
  - Г Составление и соблюдение списка покупок.
- 2 Что НЕ входит в список обязательных затрат в постпраздничный период?
  - А Новая одежда.
  - Б Страховка машины.
  - В Оплата коммунальных услуг.
  - Г Взнос по кредиту.
- 3 Какой способ нахождения дополнительных денег в постпраздничный период специалисты НЕ советуют?
  - А Достать зачку.
  - Б Воспользоваться услугами ломбардов.
  - В Занять у знакомых.
  - Г Взять «кредит до зарплаты».
- 4 В каком месяце туроператоры чаще всего предлагают дешевые туристические путевки?
  - А В январе.
  - Б В феврале.
  - В В ноябре.
  - Г В декабре.
- 5 Какому туроператору НЕ следует доверять?
  - А Предлагающему путевку со скидкой 70%.
  - Б Предлагающему путевку со скидкой 15%.

В Предлагающему путевку со скидкой 5%.  
Г Не предлагающему путевку со скидкой.

6 Какой из этих НПФ является волгоградским?
 

- А Ренессанс. Жизнь и пенсии.
- Б Лукойл-гарант.
- В Империя.
- Г Газфонд.

7 На что НЕ нужно обращать внимания при выборе НПФ?
 

- А Срок действия лицензии фонда.
- Б Доходность, достигаемая по пенсионным накоплениям.
- В Срок работы НПФ на рынке.
- Г Количество представительств по стране.

8 Какая пенсионная схема НЕ предусматривает возможности получения пенсионных средств наследником?
 

- А Страховая.
- Б Сберегательная.
- В Сберегательно-страховая.
- Г Страхово-сберегательная.

9 Оптимальнее всего откладывать...
 

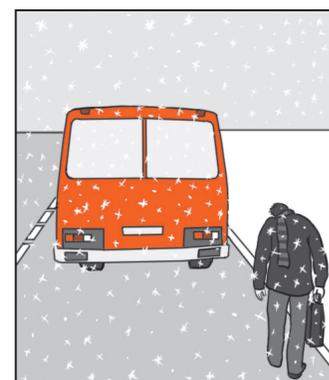
- А 50% своего дохода.
- Б 35% своего дохода.
- В 20% своего дохода.
- Г 10% своего дохода.

10 К какому способу речевой манипуляции в рекламе относится следующее предложение: «Придайте стиль блеску ваших волос!»?
 

- А Риторический вопрос.
- Б Сравнение в пользу рекламируемого.
- В Импликатура.
- Г Подмена понятий.

Ответы: 1 – В; 2 – В; 3 – А; 4 – В; 5 – А; 6 – В; 7 – В; 8 – Г; 9 – В; 10 – В.

## Финграмотность в картинках



СКИДКИ ДЕЙСТВУЮТ, КАК НАРКОТИК: ОСТАНОВИТЬСЯ ОЧЕНЬ СЛОЖНО. БУДЬТЕ ВНИМАТЕЛЬНЫ К ТОМУ, СКОЛЬКО ДЕНЕГ ВЫ ТРАТИТЕ ВО ВРЕМЯ ПРАЗДНИКОВ!

Рис. Елены ГНЕДКОВОЙ