

# Финансовая грамотность

Вести Губернии



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

ГОРАЦИЙ

11 февраля 2012 года

## Новости

### Восемь процентов. Без перемен

Банк России оставил ставку рефинансирования на уровне 8% годовых. Совет директоров Банка России 3 февраля 2012 года принял решение оставить без изменения уровень ставки рефинансирования и процентных ставок по операциям ЦБ. «Указанное решение принято на основе оценки инфляционных рисков и рисков для замедления экономического роста, в том числе обусловленных сохранением неопределенности развития внешнеэкономической ситуации, – заявили в Банке России. – В январе 2012 года произошло значительное замедление инфляции: на 30 января годовой темп прироста потребительских цен снизился до 4,1% (6,1% по итогам 2011 года), чему способствовал запланированный перенос повышения большинства регулируемых цен и тарифов на середину 2012 года. Банк России учитывает временный характер действия данного эффекта и при принятии решений в области денежно-кредитной политики продолжит ориентироваться на среднесрочные прогнозы по инфляции».

### Кто рискует, тому снижают лимиты

ЦБ РФ призвал банки хеджировать валютные риски реально, «а не для регулятора», и держать открытую валютную позицию близкой к нулю. Валютная позиция банка считается открытой при несопадении его валютных требований и обязательств: если валютные активы (требования) банка превышают валютные пассивы (обязательства), то банк имеет длинную открытую валютную позицию; если валютные пассивы больше активов – короткую. В случае открытой валютной позиции банк несет валютные риски. Для ограничения валютных рисков Банк России установил максимально допустимое значение открытой валютной позиции (ОВП) к капиталу на уровне 10%. Согласно сводным показателям деятельности 30 крупнейших российских банков на 1 января 2012 года отношение ОВП к капиталу у банков с длинной позицией равнялось 1,81%, у банков с короткой позицией – 2,04%. В разгар кризиса осенью 2009 года ЦБ рекомендовал банкам не наращивать длинные открытые валютные позиции, пригрозив снижением лимитов участия в беззалоговых аукционах.

### Обуздать кредит

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) направила в Минфин предложения о защите прав потребителей финансовых услуг. ФАС предлагает ограничить проценты по кредитам, так называемый «ростовщический» процент. Эта практика действует в ряде европейских стран – в частности в Германии закон запрещает кредитовать население по ставкам выше определенного значения. В Италии ограничение мягче: там для расчета «ростовщического» процента используется средняя ставка по 20 стандартным банковским кредитам плюс определенный процент. Банки могут выдавать «ростовщические» кредиты, но обязаны предупредить о такой ставке заемщиков. Второе предложение ФАС – ограничить размер кредита в зависимости от годового дохода заемщика. Например в Польше размер кредита не должен превышать 65% годового дохода для состоятельных граждан и 50% – для граждан с доходами ниже среднего. ФАС не уточняет, какое соотношение было бы разумным в России, но Минфин в целом поддерживает эти предложения.

## Психология денег

Как правильно научить ребенка «общаться» с деньгами – тонкости есть в каждом возрасте

**В детстве многие из нас играли в лото на старые монеты или любые другие игры, где выигрышем были символические деньги. Впоследствии нас спокойно отпускали в магазин за некрупными покупками. Сегодня же многие родители считают лишним обучать своего ребенка правильному обращению с деньгами. Однако это неверно – ведь в дальнейшем вашему сыну или дочке жить с тем «багажом», который он получит в детстве. Поэтому в этом выпуске «Финансовой грамотности» мы расскажем вам о некоторых способах обучения ребенка работе с деньгами**

### Учите ребенка «ловить рыбу»

Позвольте ребенку проявить самостоятельность – старайтесь выделять ему деньги на карманные расходы и позволяйте принимать самостоятельные решения. Контролируйте их, но незаметно, так, чтобы это выглядело, словно это решение ребенка. Постоянно объясняйте, что произойдет, если он, например, потратит все свои деньги на сладости, ведь лучше накопить еще немного денег и купить интересную книгу.

Также очень важно давать деньги не на один день, а, к примеру, на неделю, и дальше этот период желательно увеличивать. Таким образом, вы научите ребенка планировать свои средства на будущее. Если ребенок потратит деньги, которые вы дали ему на целую неделю, за один день, тогда очень важно не давать ему больше ни копейки до следующей недели. Это научит его ответственности за свои финансовые поступки.

Некоторые родители открывают депозитный счет для своих детей, когда они еще маленькие. Это может стать еще одним полезным уроком для ребенка. Введите его в курс дела, расскажите, для чего вообще открывается счет, что это даст в дальнейшем. Постарайтесь взять его с собой в банк и оформить все бумаги вместе с ним. Таким образом, он воспримет все намного серьезнее, чем если бы вы просто рассказывали ему обо всем этом.

Поймите, что будущее вашего ребенка во многом зависит от вас, от того воспитания, которое вы ему дадите. Не старайтесь уберечь его от всех проблем, а позвольте справляться с ними. И всегда помните о том, что лучше

## Чтобы ребенок гордился вами



дать человеку удочку и научить его ловить рыбу, чем давать ему все время рыбу.

### Ступень первая

Джолайн Годфри – одна из ведущих специалистов, занимающихся в США финансовым воспитанием детей. В своей книге «Как научить ребенка обращаться с деньгами» Джолайн систематизировала упражнения, которые помогут детям выработать нужные навыки. По ее мнению, процесс социального, эмоционального развития ребенка стоит разделить на четыре ступени.

Итак, первая ступень – возраст с 5 до 8 лет. В это время главные детские черты – любопытство и любознательность, неусидчивость, неумение сконцентрировать внимание. Как раз в этом возрасте пора учить, как вести счет деньгам, пониманию ценности и назначению денег.

Формировать умение отличать желания от потребностей. Джолайн выделяет несколько упражнений для развития финансовых навыков и лучшего представления о деньгах у детей в этом возрасте.

– Раскладывайте карманные деньги по трем коробочкам: «Потратить», «Сэкономить», «Отдать». Поговорите о том, что значит каждое из этих слов. Пусть ребенок сам делит деньги по коробочкам, а вы лишь корректируете его, если он не прав.

– Научите ребенка подсчитывать деньги, которые он собрал,

заработал и потратил за неделю, а потом вписывать в таблицу получившиеся суммы. Выберите то, что занимает центральное место в жизни ребенка, и регулярно сообщайте ему о расходах (на корм собаке, на любимые напитки или мороженое). Выполняйте это упражнение в течение одного-двух лет. Поручите ребенку собирать мелкие монеты, скопившиеся дома, пересчитывать их и складывать в определенное место. Купите ребенку его первый кошелек.

– Планируя поход в магазин игрушек или другое интересное событие, заранее обсудите, сколько денег потратит ребенок. Определите, на что пойдут деньги, рассмотрите возможные варианты: что купить – одну вещь подороже или несколько подешевле? Когда ребенок идет вместе с вами за покупками, дайте ему калькулятор – пусть подсчитывает общую сумму в процессе выбора.

– Предложите ребенку поговорить о том, зачем нужны деньги. Никогда не бойтесь сказать: «Нам это не по карману», «Мы можем себе это позволить, но я хочу потратить наши деньги по-другому», главное – всегда объясняйте причину.

### Игра в будущее

Следующей ступенью, по мнению писательницы, следует считать возраст ребенка в 9-12 лет. Этот период характеризуется быстрым физическим ростом; осознанием своего «я»; первыми попытками самовыражения и проявлением независимости; развитием общественного сознания; формированием первых увлечений, не связанных со школьной учебной; усилением отождествления себя со сверстниками.

В этом возрасте важно научить ребенка вести счет деньгам. Доверьте ребенку заполнять за вас квитанции об оплате коммунальных услуг, вместе подсчитывайте суммы, которые вам необходимо уплатить. Выберите один постоянный вид расходов (походы в кино, покупка любимых книг), по которому ребенок будет сам вести учет затрат. В магазине организуйте игру «Поиск сокровищ». Пусть ребенок найдет необходимые вещи по минимальной цене. Покажите, как читать этикетки, объясните, в каком виде товары обходятся дешевле: если покупать по одной упаковке, по нескольким упаковкам или вразвес. В этом возрасте ребенок хорошо воспринимает образы, поэтому старайтесь обсуждать ситуации, с которыми сталкиваются другие люди, и разбирайте их.

Десять лет – идеальный возраст для того, чтобы научить ребенка проявлять предприимчивость. Помогите ребенку превратить одно из его увлечений в небольшое предприятие, начните играть в игру «Монополия» или любой другой вариант этой настольной игры (сейчас их множество).

Также ребенок должен осознавать, что может быть, если не сдержать своего слова, – сделать ему муляж кредитной карточки, чтобы ребенок мог «расплачиваться» за покупки. Для этого подойдет любая уже использованная пластиковая карточка. Предложите по особому случаю одолжить ребенку деньги, составьте расписку, которую должны подписать и вы, и он. Если ребенок опоздает с возвращением долга, он должен будет отдать его вместе с процентами (понятно, что на уровне игры).

Окончание на стр. 7

■ **Страхование**

**СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ**  
**ВЪ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СБЕРЕГАТЕЛЬНЫХ КАССАХЪ**  
 Каждому труженику необходимо обезпечить отъ нужды семью на случай своей смерти

## Аттестация и медосмотр обязательны

**Специалисты отмечают, что 2012 год для российского рынка страхования выдастся непростым. Работать на российском рынке смогут только крупные компании, обладающие значительными финансовыми ресурсами**

Так, с 1 января минимально допустимый уровень капитала компании-страховщика будет повышен до 120 млн рублей. Требования к капиталу компаний, страхующих жизнь, еще более жесткие: на рынок будут допущены только страховщики с капиталом более 240 млн рублей. Заниматься перестрахованием смогут только крупные компании с размером капитала около 0,5 млрд рублей.

Во всех сферах страхования – страхование недвижимости, страхование жизни и здоровья, автострахование – с января этого года произошли изменения. К примеру, законодатели подкорректировали порядок получения скидки (надбавки) к страховым взносам на травматизм.

Известно, что тарифы взносов на страхование являются фиксированными. Однако если у организации отсутствуют вредные факторы производства, то она может рассчитывать на скидку. В случае же, если труд работников, наоборот, связан с вредным производством, то речь может идти о надбавке.

А вот получит ли предприятие скидку или обязанность уплачивать повышенный страховой тариф, теперь полностью зависит от результатов

аттестации рабочих мест, а также от сведений о проведении обязательных медосмотров работников. Данную информацию необходимо предоставить в ФСС России.

Размер скидки или надбавки рассчитывается по итогам работы предприятия за три предшествующих года. Как и раньше, при назначении скидки или надбавки будет приниматься во внимание величина расходов, потраченных работодателем на обеспечение по страхованию. К примеру, расходы на путевки в санаторий. Но если же на предприятии за три года был хоть один страховой случай со смертельным исходом, скидку получить не удастся.

Размер страхового тарифа зависит от класса профессионального риска основного вида деятельности предприятия. Если у предприятия есть филиал, который ведет иной вид деятельности, то данное подразделение, как правило, обозначают как отдельную классификационную единицу. Тогда предприятие может рассчитывать на уменьшение ставки взносов на травматизм по филиалу.

Однако вид деятельности подразделения также следует подтвердить в ФСС России. Это возможно, если:

– бухучет по организации в целом

и по выделяемому подразделению ведется отдельно, что позволяет составить по нему отдельный расчет в соцстрах;

– страхователь представляет в ФСС России не только расчет в целом по организации, но и отдельные разделы расчета по каждому подразделению, которое является самостоятельной классификационной единицей;

– филиал занимается видом деятельности, отличным от основного вида деятельности организации.

К этому перечню теперь добавлено еще три:

– наименование вида деятельности филиала, указанное в справке-подтверждении, соответствует наименованию в заявлении о выделении подразделения в самостоятельную классификационную единицу;

– на день подачи документов о выделении филиала за страхователем не числится задолженности по уплате страховых взносов, пеней и штрафов по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний;

– в справке-подтверждении основного вида экономической деятельности страхователя отражены сведения о доходах по виду деятельности филиала.

Елена РОМАНОВА

■ **ИнтерАктив**

## Как ВТО влияет на авто

В редакцию газеты «Вести Губернии» пришло письмо, в котором наша читательница просит рассказать о влиянии вступления России в ВТО на цены иномарок и автокредите в целом. «Я читаю вашу газету, и мне особенно нравится приложение «Финансовая грамотность». Здесь много полезного и интересного: о контроле и экономии семейного бюджета, о грамотном расходовании средств. И с этим связан мой вопрос к вам. Я собираюсь купить новую иномарку. Но появились сомнения, когда именно это сделать, так как ходят слухи о падении стоимости иномарок в ближайшее время на 30 процентов. Ведь наша страна вступила в ВТО»

Действительно, с 2012 года Россия вступила во Всемирную торговую организацию (ВТО). Самое ожидаемое как участниками рынка, так и рядовыми автомобилистами последствие от этого – снижение Россией импортных пошлин на новые автомобили. Если средневзвешенная ставка на импортные товары сократится на 2,2%, то на машины пошлины должны, по идее, снизиться гораздо более существенно: до 15% с нынешних 30%. Однако же рядовому покупателю радоваться по поводу предстоящего снижения пошлин пока все-таки преждевременно. Во-первых, в момент вступления в ВТО Россия понизила импортные сборы с ма-

шин не столь уж и значительно: с 30 до 25%. Во-вторых, сам процесс снижения пошлин до обещанных партнерам по ВТО 15% будет сильно «растянут» по времени и завершится не ранее чем через семь лет. Поэтому быстрого, а главное – заметного снижения цен на импортные автомобили, скорее всего, не произойдет, и средневзвешенная цена иномарки в России не изменится вовсе.

Что касается автокредитования – то следует помнить о том, что, как правило, за всей внешней простотой покупки автомобиля в кредит кроется ряд подводных камней. Для того чтобы осуществить все действия с минимальными потерями, необходимо детально разобраться во всех особенностях приобретения машины в кредит.

Пожалуй, одной из главных особенностей автокредитования является то, что ни один банк не будет осуществлять операций себе в убыток. Как правило, предоставляя такие услуги, банк закладывает недостающие проценты в комиссию по обслуживанию счета, в завышенную процентную ставку и т.п. В выборе кредита можно провести аналогию с выбором любой другой вещи. Все автокредиты можно разделить на два типа. К первому относятся кредиты, оформляемые в местах продажи автомобилей, т.е. в автосалонах, ко второму – оформляемые непосредственно в самих



Д.Н. Кардовский. Страхование жизни. 1917

банках. Как правило, оформить кредит через автосалон намного проще, чем получить ссуду в банке. Такой способ помогает сэкономить личное время.

В автосалонах решение о выдаче или отказе кредита получают в течение дня или нескольких часов. В банках же оно может приниматься от двух до четырех дней, а оформление может занять неделю. К тому же автосалоны работают одновременно с несколькими банками. Это дает возможность выбрать наиболее подходящий

вариант кредита.

Также одним из преимуществ оформления кредита в автосалоне является меньшее, необходимое для оформления количество документов, которые должен предоставить покупатель. Для оформления кредита в большинстве банков необходимо предоставить: паспорт, справку о заработной плате, заверенную копию трудовой книжки, заявление, анкету заемщика, копию договора с автосалоном, заверенную копию паспорта автомобиля, другие документы по

усмотрению банка. В случае если вы состоите в официальном браке, то для оформления кредита вам может потребоваться письменное согласие супруги(а) на приобретение машины в кредит, заверенное нотариусом. Для оформления же кредита в автосалоне требуются такие документы: паспорт, права, анкета заемщика, заявление. Минимально допустимый размер суммарного семейного дохода для оформления в большинстве банков должен превышать на 55-70% сумму ежемесячного платежа по кредиту. В большинстве случаев банки требуют сделать первоначальный взнос в размере 15-25% от общей суммы кредита. В случае оформления кредита без стартового взноса будьте готовы к более высокой процентной ставке.

Оформление через автосалон тоже имеет свои минусы. Одним из главных является более высокий процент по кредитной ставке. К примеру, в случае оформления через банк она будет составлять примерно 8-12%, а при оформлении через салон она составит более 15%. Кроме вышеуказанных особенностей, одним из основных условий получения кредита может быть обязательное страхование автомобиля. Таким методом банк гарантирует выплату средств в случае, если автомобиль угонят или он попадет в ДТП. Такую страховку будет необходимо оплачивать до окончания срока выплаты по кредиту.

Соня ЕЛЕЦКАЯ

Пн

НОВОСТИ

Вт

НОВОСТИ

Ср

НОВОСТИ

6 февраля

Общая безработица в России в январе 2012 года составила 6,3% от численности экономически активного населения, сообщила глава Минздравсоцразвития России Татьяна Голикова. По данным министерства, в феврале 2009 года безработица в России составила 7,1 млн человек, или 9,5% экономически активного населения. «Соотношение между числом незанятых граждан, состоящих на учете в органах службы занятости, и количеством предложенных вакансий сейчас в два раза лучше, чем в начале 2009 года», – отметила Голикова. В целом с момента вступления России в АТЭС в 1998 году уровень занятости населения в России вырос с 53 до 63%.

7 февраля

Банк России призывает банкиров нести ответственность за принимаемые решения и не рассчитывать на помощь государства, особенно в вопросе получения длинных ресурсов. Такое заявление сделал первый зампред ЦБ Алексей Симановский. В кризис ряд российских банков получил господдержку в виде субординированных кредитов от ВЭБа. Эти средства предоставлялись на десять лет. Именно о таких длинных деньгах мечтают банкиры. Симановский призвал вернуться к рассмотрению возможности создания фонда банковской взаимопомощи, о которой он говорил еще в 2008-2009 годах. Он также считает, что в РФ должны лучше быть защищены права потребителей банковских услуг.

8 февраля

Глава Ассоциации региональных банков России, замглавы комитета Госдумы по финансам Анатолий Аксаков готовит поправку о сохранении для банков права выступать агентами страховщиков. В конце января Госдума приняла в первом чтении поправки в закон «О страховом деле», которые, в частности, устанавливают, что агентами страховых компаний могут являться только физические лица. По действующему законодательству агентами страховщиков могут выступать как физические, так и юридические лица. Таким образом, сейчас агентами страховщиков могут выступать банки, автодилеры и т.д. По оценке экспертов, объем продаж страховых полисов через банки превышает 100 млрд рублей в год. «Я готов внести ко второму чтению поправки, касающиеся сохранения права банков выступать агентами страховщиков», – сказал Аксаков, отметив, что намерен согласовать свои предложения с Минфином, который является разработчиком законопроекта.

Психология денег

Начало на стр. 5

Серьезные шаги

Две решающие ступени в становлении личности ребенка как полноценного пользователя денежными знаками – это 13-15 и 16-18 лет. В целом, многие специалисты предлагают родителям самостоятельно выбрать стратегию обучения ребенка – потому как тринадцать лет одного ребенка могут соответствовать семнадцати годам другого.

На обеих ступенях, считает Джолайн, необходимо научить ребенка делать покупки, сравнивая товары, зарабатывать первые деньги (и соответственно начинать их экономить), читать и понимать банковские документы, счета, формировать представление у ребенка об основных понятиях, с которыми ему придется столкнуться. Здесь ребенок уже имеет хотя бы примерное представление о своем будущем – обучение в другом городе, принятие решений самостоятельно, поэтому важно давать ребенку учиться на своих ошибках.

Попробуйте выяснить, есть ли у ребенка долгосрочная «взрослая» цель, которая бы характеризовала его как независимого, самостоятельного человека. Например, покупка автомобиля после поступления в вуз или поездка на отдых. И объясните, что вы ждете от него вклада в достижение этой мечты уже сегодня. Часть денег на достижение цели

Самое главное, спрашивайте своего ребенка не «как ты хочешь жить?», а «каким человеком ты хочешь быть?»



должна быть собрана путем экономии. Пусть это будет маленькая часть, зато ребенок усвоит: финансовое планирование означает независимость. Обсудите с ребенком собственный опыт, связанный с умением или неумением экономить, а также его влияние на вашу жизнь и независимость. Проанализируйте

состояние счета ребенка (или его накоплений в той же копилке). В средних и старших классах ребенок должен иметь представление о своей будущей профессии – обсудите со своими знакомыми возможные виды оплачиваемой работы, которую они могли бы предоставить вашему подростку. Пусть ребенок сам проведет переговоры и обсудит оплату. Дайте ребенку список из десяти профессий и попросите в Интернете выяснить среднюю зарплату. Предложите ребенку узнать, сколько платят работнику без опыта и с десятилетним ста-

жем. И очень важно, чтобы ребенок был готов к своему первому собеседованию – обсудите его сильные стороны и качества, за которые действительно люди будут платить деньги.

Решать только вам

В целом, все разделения на группы по возрасту – очень и очень условны. Существует ряд моментов, которые можно реализовывать в любом возрасте (да и то, что автор книги советует делать с ребенком восьми лет, вполне можно реализовать

с ребенком пятнадцати). Старайтесь ответить ребенку на все вопросы – даже если вы чего-то не знаете, старайтесь разобраться вместе – есть Интернет, множество журналов и, конечно, наше приложение. Ему важна ваша поддержка, потому как вопрос денег кажется одним из самых страшных после начала самостоятельной жизни. Пусть он понимает, что такое риск, как его избежать – разберите конкретные ситуации, когда вам или вашим близким приходилось рисковать.

Расскажите ребенку, что такое пенсия (как ее увеличить и почему это важно), налоги (зачем из заработной платы удерживаются 13 процентов), кредит и кредитная карта (не забудьте предостеречь ребенка от мошенничества), проанализируйте тарифный план на его телефоне – одним словом, постарайтесь сделать так, чтобы ваш ребенок мог так же просто, как и вы сегодня, ответить на все эти вопросы и думать, прежде чем предпринять что-то.

Самое главное, дорогие родители, спрашивайте своего ребенка не «как ты хочешь жить?», а «каким человеком ты хочешь быть?» – это принципиальное различие касается любой сферы жизни, и деньги не являются исключением. И не забывайте, что ваш ребенок в первую очередь смотрит на вас и ориентируется на ваши поступки. Так сделайте так, чтобы он вами гордился. Ведь это не сложно.

Маргарита КАЗАНКОВА

Перспективный взгляд

На отечественном страховом рынке сегодня функционируют сотни страховых компаний, и человеку, не занятому в сфере страхования, сложно сориентироваться среди изобилия предложений, ежедневно обрушивающихся на него с экранов телевизоров, с огромных рекламных баннеров на улицах города, радио и Интернета. По каким же критериям выбирать страховую компанию, предлагающую необходимый страховой продукт, чтобы



в последующем не сожалеть о неверно принятом решении, потратив уйму времени и средств на получение обещанной «гарантированной защиты»? Попробуем разобраться в этом вопросе вместе с к. э. н., доцентом кафедры «Экономика и финансы» Волгоградского филиала РАНХиГС (ВАГС) Юлией Бреховой и аспирантом Волгоградского филиала РАНХиГС Еленой Голевой

Критерий первый

Наличие действующей лицензии на право ведения страховой деятельности

Первое, на что стоит обратить внимание, – наличие у страховой компании лицензии на право ведения страховой деятельности, причем ознакомиться стоит не только с самой лицензией, но и с приложениями к ней, поскольку именно в них указан перечень видов страхования, которые страховщик может осуществлять. Данную информацию несложно найти на его официальном сайте.



кого стоимость страховки ниже. Безусловно, стремление сэкономить достойно уважения, однако желание найти дешевую страховку часто превращается в «слепую» погоню за низким тарифом, и человек даже не интересуется содержанием приобретаемой программы страхования или делает это очень поверхностно. Помните, на удивление низкая цена страховой услуги может свидетельствовать о недостаточно хорошем качестве ее оказания.

Критерий третий

Надежность страховой компании

В соответствии с Законом об организации страхового дела основным критерием надежности страховой компании является ее финансовая устойчивость, которая характеризуется рядом показателей, таких, как, например, размер оплаченного уставного капитала, структура страхового портфеля



Как выбрать страховую компанию?

(при его анализе стоит обратить внимание, не сосредоточены ли все усилия компании на каком-либо одном виде страхования), размер и объем страховых премий и выплат. Поскольку потенциальный приобретатель страхового полиса не всегда способен разобраться в данных показателях, ввиду отсутствия специальных знаний, информацию о финансовой устойчивости того или иного страховщика помогут получить списки ведущих рейтинговых агентств, которые можно найти в глобальной сети Интернет.

Критерий четвертый

Мнения страхователей о страховщике

Немаловажное место среди критериев выбора страховщика имеет его положительный авторитет у страхователей. Стоит поспрашивать своих родных, коллег, знакомых об их опыте страхования и получения страхового возмещения при наступлении страховых случаев: какие возникли сложности, сколько времени занимали подобные процедуры, как четко компания выполняла свои обязательства.



Критерий пятый

Договор страхования, отвечающий требованиям страхователя

Значимое место во взаимоотношениях страховщика и страхователя занимает договор страхования, при подписании которого необходимо внимательно прочитать все его пункты, а также ознакомиться с правилами страхования, в которых указаны условия страхования, в том числе страхуемые риски, порядок осуществления страховых выплат и др. Особое внимание стоит уделить оговоркам и различного рода исключениям, если таковые имеются. Основой договора страхования являются данные, указанные страхователем в заявлении, поэтому важно обратить внимание на правильное заполнение всех его пунктов. Если в процессе заполнения возникают какие-либо вопросы, то не стоит стесняться их задать, поскольку оставшиеся неясности могут сыграть злую шутку в будущем. Помните, подписав договор, вы даете согласие на все указанные в нем условия!

Критерий шестой

Опыт работы страховщика на страховом рынке

Если страховая компания существует всего два-три года, то

сложно составить мнение о ее надежности, даже если она позиционирует себя как молодую и динамично развивающуюся компанию, использующую европейский опыт страхования. Ну что за опыт, если страховщик на рынке появился только вчера... Более того, компания, имеющая достаточный опыт работы на страховом рынке, хорошо зарекомендовавшая себя, как правило, в числе своих страхователей, имеет несколько крупных корпоративных клиентов.

Прежде чем отдать заработанные собственным трудом денежные средства за конкретный страховой продукт, подумайте о том, кому вы их отдаете и на что вы их отдаете. Если хотя бы по одному из обозначенных выше критериев относительно конкретного страховщика возникли сомнения – это уже повод серьезно задуматься. Не верьте представителям страховых компаний на слово – читайте договор с особой скрупулезностью. Не бойтесь спросить или уточнить у представителей страховой компании то, что кажется непонятным или подозрительным. Сегодня неудобо спросить – завтра, в случае наступления страхового случая, рискуете остаться без страховых выплат.



## Семейный бюджет

# То, что финансовый консультант посоветовал

В прошлом выпуске «Финансовой грамотности» мы говорили о том, как создавать свой семейный капитал, как составлять финансовый план и, самое главное, как этого плана придерживаться. Сегодня же мы поговорим о том, кто такие финансовые консультанты и для чего они нужны

В развитых странах частные инвесторы довольно-таки часто прибегают к услугам финансовых консультантов. На российском рынке услуги таких специалистов также становятся все более и более востребованными. Зачем же он нам нужен, этот финансовый консультант?

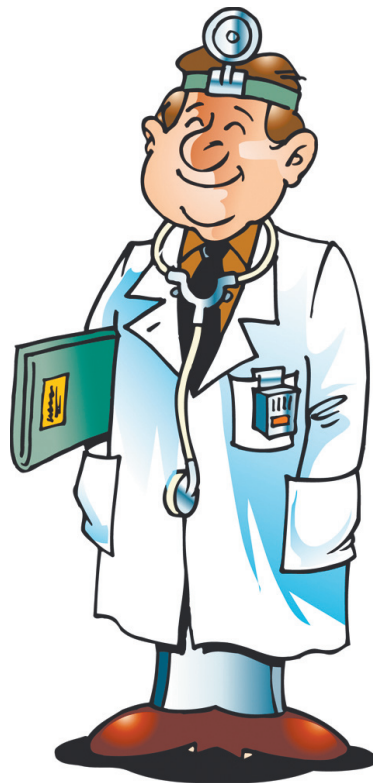
Во-первых, финансовый консультант поможет вам составить личный финансовый или инвестиционный план. Таким образом, вы получите наглядное представление о том, есть ли соответствие между вашими доходами и расходами, в какие моменты наблюдается излишек или дефицит ваших денежных средств. Кроме того, личный финансовый план можно использовать и в качестве инструмента управления личными финансами, ведь он как нельзя лучше позволяет увидеть возможную временную нехватку денег в будущем и, следовательно, предотвратить ее. Финансовое планирование поможет снизить возможные риски, а также вероятность неприятных накладок. Что, согласитесь, очень неплохо.

Во-вторых, финансовый консультант поможет вам сформулировать собственные инвестиционные цели. Личный финансовый консультант даст рекомендации по выбору подходящего инструмента инвестирования (сбережения) для как можно более быстрого достижения конкретной определенной цели. Консультант, основываясь на статистических данных о до-

ходности, риске, ликвидности основных инвестиционных инструментов (депозитов, паевых инвестиционных фондов, страховок и т. д.), порекомендует наилучшее решение ваших задач. С помощью финансового консультанта вы сможете избежать инвестиций в случайный ПИФ, подобрать ПИФы с оптимальным соотношением риск/доходность. Консультант поможет вам не только на первоначальном этапе инвестирования, но и, по вашему желанию, может сопровождать все ваши дальнейшие сделки. Результатом и целью работы консультанта является заметно ощутимое повышение уровня материального благосостояния клиента.

В-третьих, желательнее, чтобы ваш личный финансовый консультант был независимым. Представители банков, инвестиционных и страховых компаний, так же как и независимый финансовый консультант, смогут подобрать инвестиционный портфель, ориентируясь на ваше финансовое и семейное положение, готовность к риску и т. д. Однако, естественно, они порекомендуют купить в первую очередь продукты своего банка или компании, что не всегда оправданно, а иногда и вредно для вашего финансового здоровья. Их консультации, как правило, распространяются только на те услуги, которые оказывает их компания, но не охватывают всего спектра финансовых услуг, представленного на нашем рынке.

Такие финансовые консультанты обычно есть во всех финансовых институтах. Независимый же консультант работает самостоятельно, поэтому заинтересован не столько в продаже какого-либо финансового продукта, сколько в удовлетворении именно ваших потребностей. Ориентированность независимого консультанта на запросы клиента позволяет ему представлять интересы своей аудитории. Он хорошо знает, какие



продукты и услуги предоставлять ведущие банки, страховые компании, паевые и пенсионные фонды. И может выбрать из всего этого многообразия именно те инструменты, которые наиболее подойдут вам.

При выборе финансового консультанта необходимо помнить и о том, что он должен иметь солидный опыт работы в финансовых структурах. При выборе личного финансового консультанта учитывайте и то, что его собственный жизненный опыт будет совершенно не лишним, как и наличие базовых знаний в области психологии. Оптимальный возраст для независимого личного финансового консультанта 35–45 лет. Если после первой встречи с вашим консультантом у вас осталась какая-то неудовлетворенность его финансовыми способностями, меняйте консультанта. Для такой деликатной сферы, как личные деньги, приемлемы только глубоко доверительные отношения.

По книге «Как управлять семейным бюджетом»

При выборе финансового консультанта помните о том, что он должен иметь солидный опыт работы в финансовых структурах

## Тест



## Проверьте свои знания

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

- Какие упражнения для формирования финансовой грамотности НЕ подойдут для ребенка от 5 до 8 лет?
  - А Заполнение ребенком квитанций об оплате коммунальных услуг;
  - Б Раскладывание карманных денег по коробочкам;
  - В Сбор мелких монет, накопившихся в доме;
  - Г Разговор с ребенком на тему «Зачем нужны деньги».
- Какой идеальный возраст для того, чтобы научить проявлять ребенка предпринимчивость (например, начать играть с ним в «Монополию»?
  - А 8 лет;
  - Б 9 лет;
  - В 10 лет;
  - Г 12 лет.
  - А 100 млн рублей;
- Каков минимально допустимый уровень капитала компании страховщика с 1 января 2012 года?
  - Б 120 млн рублей;
  - В 240 млн рублей;
  - Г 0,5 млрд рублей.
  - А Паспорт;
- Какие документы в большинстве случаев НЕ требуются для оформления кредита в автосалоне?
  - Б Права;
  - В Заявление;
  - Г Справка о доходах.
- Что НЕ является показателем хорошей страховой компании?
  - А Наличие действующей лицензии на право ведения страховой деятельности;
- Низкая цена страховой услуги;
  - Б Финансовая устойчивость;
  - Г Положительные отзывы о работе компании.
- Какой из перечисленных ниже показателей НЕ характеризует финансовую устойчивость страховой компании?
  - А Размер оплаченного уставного капитала;
  - Б Структура страхового портфеля;
  - В Положительные отзывы о работе компании;
  - Г Размер и объем страховых премий и выплат.
- Какую из перечисленных ниже страховых компаний лучше всего выбрать?
  - А Молодую и динамично развивающуюся;
  - Б Небольшую компанию, использующую передовой опыт европейских стран;
  - В Известную компанию, предлагающую недорогие страховые услуги;
  - Г Компанию с большим опытом работы на рынке страховых услуг, имеющую в числе своих страхователей несколько крупных корпоративных клиентов.
- Что НЕ является признаком, характеризующим хорошего финансового консультанта?
  - А Финансовый консультант, работающий в известной инвестиционной компании;
  - Б Солидный опыт работы финансового консультанта в финансовых структурах;
  - В Повышение уровня материального благосостояния клиента;
  - Г Независимость личного финансового консультанта от различных финансовых институтов (банки, ПИФы).

Ответы: 1 - А; 2 - В; 3 - В; 4 - Г; 5 - Б; 6 - В; 7 - Г; 8 - А

## Финграмотность в картинках

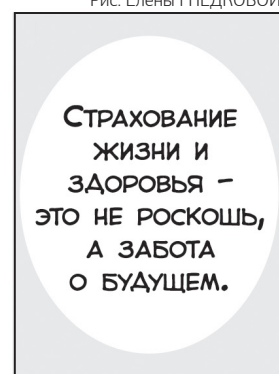
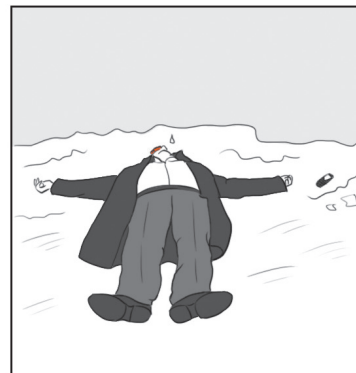


Рис. Елены ГНЕДКОВОЙ