

Результаты проведения научно-исследовательских работ по методологической разработке индикаторов финансовой грамотности населения

Повышенное внимание к теме финансовой грамотности на государственном уровне в Российской Федерации обусловлено пониманием ее роли в стабильном поступательном развитии финансовой системы и экономики в целом. Финансовая грамотность не воспроизводится без соответствующих усилий со стороны всех заинтересованных участников рынка: государства как регулятора и исполнителя социальных функций, операторов рынка в лице кредитных организаций, инвестиционных фондов, брокерских компаний и т.д., потребителей финансовых продуктов и услуг.

*Михаил ШЕВЯКОВ,
к.ф.н., директор Фонда «Институт экономических и социальных исследований»*



Общепринятой в отечественной и зарубежной практике является оценка уровня финансовой грамотности, основанная на трех компонентах: установках, знаниях и навыках. Под установками понимается отношение населения к вопросам финансовой тематики, общественные представления о «верном» и «неверном» поведении, уровень доверия финансовым институтам. Под знаниями – информированность о финансовых продуктах и услугах, владение специальной терминологией. Под навыками – опыт пользования различными финансовыми продуктами и услугами, модели поведения при взаимодействии с финансовыми институтами, характер управления личными финансами.

Можно выделить три уровня финансового обучения: профессиональ-

ный, общеэкономический, обывательский.

- Профессиональный уровень финансовой грамотности относится к специалистам в финансовой сфере, получившим соответствующее высшее профессиональное образование.
- Общеэкономический уровень характеризует финансовую грамотность специалистов, не имеющих высшего финансового образования, но изучавших экономические дисциплины в вузе и знакомых с общими законами функционирования финансовых рынков и специальной терминологией.
- Обывательский уровень соответствует гражданам, не получавшим экономических и финансовых знаний в рамках профессионального образования.

Реализация масштабной государственной Программы повышения

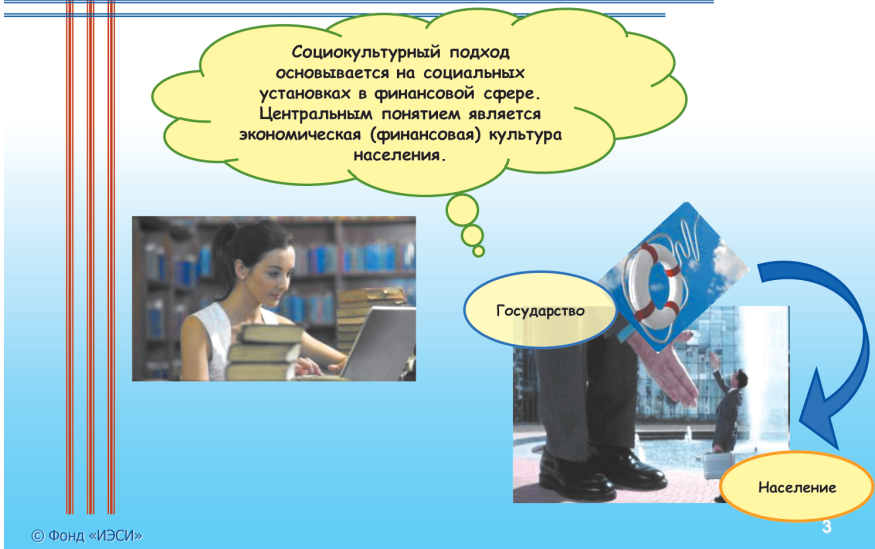
уровня финансовой грамотности населения невозможна без диверсификации подходов к содержанию информации и каналов коммуникации с различными целевыми группами. В зависимости от конкретных целей можно применять несколько подходов к классификации субъектов оценки финансовой грамотности:

- по возрасту;
- по социальному статусу;
- по уровню дохода;
- по месту жительства;
- по опыту пользования финансовыми продуктами и услугами.

Учитывая разнонаправленное влияние на уровень финансовой грамотности отдельных групп факторов и их взаимное влияние, выделяется три подхода к оценке уровня финансовых знаний:



Социокультурный подход к оценке финансовой грамотности



- социокультурный подход;
- нормативный подход;
- позитивный подход.

Социокультурный подход основывается на социальных установках в финансовой сфере. Большинство социальных установок, существующих у населения в финансовой сфере, следует считать лишь частично верными, не в полной мере отвечающими финансово грамотному поведению. С одной стороны, граждане ориентированы на повышение собственной финансовой грамотности и придают довольно большое значение финансовым знаниям в жизни в целом. С другой стороны, они не склонны полностью возлагать на себя ответственность за обеспечение достойной старости или погашение кредитных обязательств, полагая, что в этих случаях определяющая роль должна принадлежать государству, выступающему гарантом стабильности и личного материального благополучия своих граждан.

В рамках социокультурного подхода к измерению финансовой грамотности также было установлено, что жители пока не склонны в полной мере доверять финансовым специалистам и обращаться к ним со спорными вопросами. В данном отношении ярко выраженной мен-

тальной особенностью жителей региона является высокая степень субъективизма и низкий уровень доверия институциональным структурам.

Уровень финансовой грамотности населения, рассчитанный с применением социокультурного подхода, составил 2,1 балла из трех максимально возможных. В интервале от 1,7 до 2,4 балла лежат оценки финансовой грамотности абсолютного большинства жителей региона. Доли граждан, характеризующихся низким и высоким уровнем финансовой грамотности, в общей структуре населения, практически равны. То есть преобладание в потребительском поведении как абсолютно верных, так и не верных социальных установок в финансовой сфере встречается с равной частотой.

Нормативный подход ориентирован на систему знаний в финансовой сфере. Предполагается, что наиболее информированные граждане осуществляют максимально рациональные модели поведения.

В большинстве своем жители региона посредственно ориентируются в финансовых вопросах не только теоретического, но и прикладного характера. Ряд вопросов финансового плана вообще остается за пределами внимания большинства граждан. Это, например, проблема финансовых пирамид или страхования банковских

вкладов.

Серьезные опасения должен вызывать тот факт, что один из самых низких показателей финансовых знаний отличает представителей молодого поколения. Здесь следует выделить наличие нескольких основных проблем. Во-первых, это отсутствие интереса к работе финансовых институтов и специфике тех или иных кредитных или инвестиционных продуктов. Во-вторых, недостаточный объем преподавания финансовых дисциплин в средних и высших учебных заведениях. А, в-третьих, слабый уровень финансового самосознания молодых жителей. Вместе с тем, именно они в скором времени станут основными потребителями финансовых и кредитных услуг, что с учетом низкого уровня их финансовой грамотности может привести к достаточно тяжелым экономическим последствиям.

Показатель уровня финансовой грамотности населения, рассчитанный в рамках нормативного подхода, равен 1,7 пункта. Этот показатель характеризует уровень финансовой грамотности населения как недостаточный и систему знаний жителей Волгоградской области в финансовой сфере на данный момент следует считать несостоятельной, имеющей слабо развитую теоретическую основу.

Самой большой в общем распределении стала доля респондентов с низким уровнем финансовой грамотности (56,6%). Достаточно высоким оказалось число граждан, обладающих критично низким уровнем знаний по финансовой тематике. В структуре жителей области их насчитывается порядка 10%.

Позитивный подход основывается на оценках реального поведения граждан, где можно выделить три составляющие: управление личными финансами, пользование финансовыми услугами и повышение информированности.

Наиболее распространенные модели поведения жителей области, в соответствии с оценкой их финансовой грамотности в рамках позитивного подхода, можно описать следующим образом.

Абсолютное большинство представителей возрастной категории от

20 до 34 лет не занимаются средне-срочным планированием своего семейного бюджета (73,7%). В лучшем случае можно говорить лишь о планировании месячной структуры расходов, которое производится после получения дохода.

Более половины граждан средней возрастной группы не делают никаких сбережений, которые в случае наступления непредвиденных обстоятельств могли бы сработать в качестве «подушки безопасности». При самом хорошем варианте этих средств может хватить лишь на несколько недель (53,9%).

Жители региона имеют крайне низкий опыт пользования различными финансовыми продуктами и услугами, а самой распространенной услугой является покупка товаров в кредит. Чем ниже уровень образования респондентов, тем меньше оценки по данному индикатору они имеют.

Совершение накоплений не является повсеместно применяемой практикой. Никаких сбережений не делают более половины жителей области, при этом 44,2% – в силу объективных обстоятельств, связанных с отсутствием свободных денежных средств. Более высокий уровень финансовой грамотности характерен для представителей высокодоходной части населения (свыше 15 тысяч рублей на человека в месяц), которые регулярно откладывают деньги на случай непредвиденных обстоятельств.

Финансовая грамотность жителей области в рамках позитивного подхода находится на уровне 2,1 пункта. В общем распределении оценок доли значений, попавших в «низкий» и «высокий» интервал, практически одинаковы и составляют 8,1% и 8,5%. Удельный вес средних оценок оказался наибольшим и составил 83,5%.

На практике при проведении оценки состояния финансовой грамотности населения целесообразно применение комплексного метода, подразумевающего использование всех трех представленных подходов. Это позволит нивелировать недостатки и усилить преимущества каждого из них. Результатом применения комплексного метода является расчет ин-

тегрального показателя финансовой грамотности.

Максимально возможное (идеальное) значение показателя равно 3. При этом все население региона характеризуется высоким уровнем финансовой грамотности.

Данная методика была апробирована в рамках реализации социологического исследования по оценке уровня финансовой грамотности населения Волгоградской области, проведенного в мае-июле 2011 года Фондом «Институт экономических и социальных исследований» по заказу Комитета бюджетно-финансовой политики и казначейства Администрации Волгоградской области.

В соответствии с разработанной в рамках проведенного исследования методикой расчета интегрального (комплексного) показателя, финансовая грамотность населения Волгоградской области в настоящее время составляет 1,97 балла из трех максимально возможных, то есть, находится на нижней границе среднего уровня (от 1,8 до 2,4 балла).

Комплексное описание финансового поведения жителей Волгоградской области и их отношения к финансовым институтам возможно также за счет их группировки по категориям схожими жизненными установками, знаниями и навыками. В результате

проведения факторного анализа удалось выявить три группы граждан, характеризующихся различными стратегиями управления личными финансами.

Представители первой группы – это «активные пользователи финансовых услуг». По половозрастному составу – преимущественно женщины, молодежь и респонденты среднего возраста. Людей данной категории отличает невысокий уровень образования, достаточно низкий материальный доход и средний уровень финансовой грамотности.

Эти люди являются основными потребителями финансовых продуктов и услуг, они активно кредитуются, заинтересованы в программах повышения накопительной части пенсии. Респонденты из группы 1 наиболее требовательны по отношению к государству: ждут от власти реальных действий по защите их интересов и повышению информированности.

Стратегии финансового поведения представителей первой факторной группы имеют ряд особенностей:

- они часто берут кредиты или одалживают деньги для приобретения необходимого, когда денег хватает;
- иногда покупают то, что не мо-

Нормативный подход к оценке финансовой грамотности

Приоритетное значение в рамках нормативного подхода приобретает образовательная и информационная составляющие государственной политики стимулирования развития финансовых рынков.

© Фонд «ИЭСИ»



семьи в силу объективных причин. Что касается подростков, то подобное отношение к собственному будущему недопустимо.

Стратегию финансового поведения представителей второй факторной группы отличают следующие особенности:

- они никогда не придерживаются плана, который составили для расходования своих денег;
- когда они получают доход, то никогда четко не планируют, как он будет потрачен;
- в их семье, как правило, не ведется письменный учет доходов и расходов;
- они скорее не склонны к формированию сбережений.

Основной риск в данном отношении заключается в критическом снижении качества жизни этой факторной группы.

Путь повышения уровня финансовой грамотности видится возможным за счет информирования ее представителей с помощью телевидения и сети Интернет по всем направлениям, особенно, касающихся заработка в сети Интернет и финансовых пирамид. Необходима также работа по формированию навыков планирования расходования средств. По отношению к подростковой части группы

гут себе позволить;

- в этом году пользовались многими финансовыми продуктами и услугами;
- хотели бы и дальше пользоваться различными финансовыми продуктами и услугами;
- в настоящее время у них есть кредиты.

Основная проблема в отношении данной категории жителей заключается в чрезмерном увлечении кредитами. В перспективе это может привести к возникновению личной неплатежеспособности.

Необходима работа по формированию ответственного подхода к пользованию кредитными продуктами, расширению перечня используемых финансовых услуг. Ключевыми сведениями, о которых представители группы 1 хотели бы знать больше, являются данные о возможностях обеспечения достойной старости, видах сбережений и нюансах кредитования.

Представители второй группы – это «люди, живущие сегодняшним днем». Доля мужчин здесь значительно превышает средние показатели, также можно выделить респондентов подросткового и пенсионного возраста. У большинства из них нет материальных возможно-

стей для сбережения и инвестирования, они живут сегодняшним днем.

Их уровень финансовой грамотности является наиболее низким, однако, они не считают необходимым его повышать. Подобное поведение вполне объяснимо для лиц пенсионного возраста, которые уже не способны серьезно повлиять на уровень материального благополучия своей

Стратегии управления личными финансами (факторная группа 2)

Группа 2 - «люди, живущие сегодняшним днем»

Представители группы 2 отличаются самым низким уровнем финансовой грамотности, однако не видят необходимости его повышать.

Социально-демографические характеристики представителей группы 2:

- Несколько выше доля мужчин,
- Преимущественно подростки и пенсионеры,
- Образование - неполное среднее / среднее общее,
- Доход - менее 10 тысяч рублей в месяц на человека.

© Фонд «ИЭСИ»

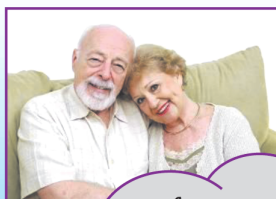


Стратегии управления личными финансами (факторная группа 3)

Группа 3 - «люди, склонные к сбережению»



Высокий уровень образования, благополучное материальное положение, средний уровень финансовой грамотности



Социально-демографические характеристики представителей группы 3:

- более 40% старше 55 лет,
- люди с высшим образованием,
- жители городов,
- специалисты и неработающие пенсионеры,
- материальный достаток выше среднего уровня.

© Фонд «ИЭСИ»

10

целесообразно полномасштабное финансовое просвещение.

Представители третьей группы – это «люди, склонные к сбережению». По возрастному критерию в группе наблюдается очевидное преобладание представителей старшего поколения, людей с высшим образованием, а также городских жителей.

Уровень дохода респондентов из данной группы позволяет им делать сбережения, что обуславливает их уверенность в рациональности собственного финансового поведения. Представители группы 3 чуть менее требовательны по отношению к государству, каждый второй готов получить новые финансовые знания. В числе их интересов можно выделить будущее пенсионное обеспечение и выбор наиболее подходящего вида сбережений.

Стратегию финансового поведения представителей третьей факторной группы можно описать следующим образом:

- в их семье скорее ведется письменный учет доходов и расходов;
- они склонны к формированию сбережений;
- материальный достаток в их семье выше среднего уровня.

Обеспеченные пожилые люди представляют основную группу ри-

ска, особенно в отношении недобросовестных игроков финансового рынка, например, финансовых пирамид, кредитно-потребительских кооперативов и прочее.

Необходима разработка и реализация программы информирования населения о возможностях инвестирования и признаках недобросовестного поведения на финансовых рынках.

Анализ стратегий управления личными финансами жителей Волгоградской области позволяет сделать вывод о доминировании нежелательных крайних форм поведения: «увлечение кредитами», «жизнь одним днем» и «формирование сбережений». При этом потребности долгосрочного позитивного социально-экономического развития региона обуславливают необходимость трансформации данных стратегий:

- злоупотребляющих кредитными продуктами граждан необходимо научить оценивать возможности по погашению обязательств заемщика;
- малообеспеченным гражданам целесообразно прививать навыки рационального планирования бюджета;
- те, кто имеет значительные суммы в виде накоплений, могут активнее пользоваться инструментами инвестирования.

Приоритетной задачей органов го-

сударственной власти и местного самоуправления должно стать, с одной стороны, усиление образовательного компонента в программе повышения финансовой грамотности населения, с другой – организация массового финансового просвещения граждан.

Диверсифицированный подход к реализации Программы повышения финансовой грамотности населения Волгоградской области, основанный на выявлении территориальной и социальной специфики региона, обеспечит успешность предпринимаемых усилий и долгосрочный позитивный социально-экономический эффект. Оптимальным инструментом получения необходимых для формирования структурного наполнения Программы, а также оценки эффективности ее реализации, являются комплексные социологические исследования, проводимые на мониторинговой основе.

Сейчас финансовая грамотность населения региона находится на уровне 1,97 баллов из трех максимально возможных. Этот показатель соответствует нижней границе среднего интервала.

Самым значимым результатом реализации Программы повышения финансовой грамотности населения Волгоградской области должно стать повышение уровня финансовых знаний населения за два предстоящих года до 2,4 балла, что будет соответствовать верхней границе среднего интервала и в перспективе позволит еще более усилить финансовый компонент системы знаний. Особенно это должно касаться молодого поколения: учащихся и студентов, чье поведение пока нельзя назвать рациональным с финансовой точки зрения.

Практический подход к реализации Программы должен также заключаться в:

- оценке эффективности проводимых мероприятий и выбранных каналов коммуникации с населением,
- выявлении проблем и таргетировании образовательных мероприятий,
- анализе территориальной специфики.



КАК РАСПОЗНАТЬ ФИНАНСОВУЮ ПИРАМИДУ?

http://www.theomniguild.com/images/stories/crisis/04-ponzi-scheme-financial-pyramid_thumb307_.jpg

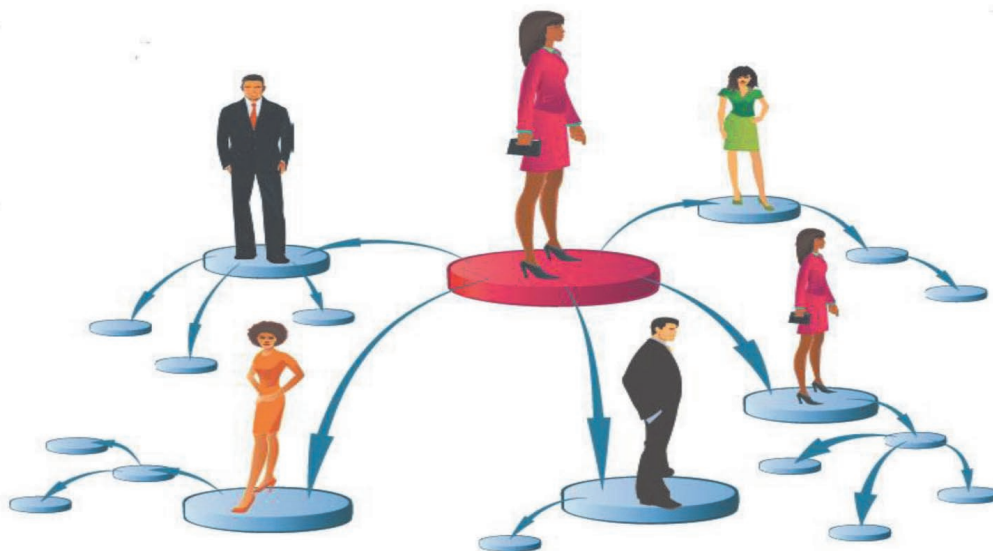


Юлия БРЕХОВА,
к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансы» ГОУ ВПО «ВАГС»

(подготовлено в рамках гранта, полученного ГОУ ВПО «ВАГС» в рамках реализации ДОЦП «Повышение уровня финансовой грамотности населения и развитие финансового образования в Волгоградской области» на 2011-2015 годы»



« Как же много в мире соблазнов. И...в очередной раз мы сталкиваемся с заманчивым предложением: внеси некоторую сумму денег, найди еще несколько человек, которые сделают то же самое и перед тобой открывается мир больших, быстрых, а главное легких денег!!! Желание разбогатеть в одночасье толкает нас на безрассудные поступки, заставляя становиться в многочисленные ряды жертв аферистов. Мы забываем простую истину, которую знаем с детства, что бесплатный сыр бывает только в мышеловке и начинаем обреченную погоню за «бесплатным сыром», слепо доверяя обещаниям недобросовестных организаторов финансовых пирамид.



<http://lavoraconfm.webs.com/Multilevel.jpg>

ФИНАНСОВАЯ ПИРАМИДА— мошенническая схема, в которой доход по привлеченным денежным средствам выплачивается за счет привлечения новых участников.

Попытаемся пошагово разобраться в данной мошеннической схеме, а именно каким же образом на доверчивости населения организаторы финансовых пирамид получают свои доходы:

Шаг 1.

Предположим, что Вы решили организовать пирамиду и нашли 4-х человек, которые отдали Вам 1000 рублей за право получения 250 рублей за каждого приведенного человека.

*Доходы: $4 * 1000 = 4000$ рублей.
Расходы = 0*





Шаг 2.

Каждый из 4-х человек привел еще 4 человека, которые принесли по 1000 рублей за то же право получения 250 рублей за каждого приведенного человека.

Доходы (за два шага): $4 \cdot 4 \cdot 1000 + 4000 = 16.000 + 4000 = 20.000$ рублей.
Расходы = $4 \cdot 4 \cdot 250 = 4000$ рублей.
Чистый доход: 16.000 рублей

Шаг 3.

Каждый из новых 16 человек привел еще 4 человека, которые принесли по 1000 за то же право получения 250 рублей за каждого приведенного человека.

Доходы (за три шага): $16 \cdot 4 \cdot 1000 + 4000 = 64.000 + 16.000 + 4000 = 84.000$ рублей.
Расходы = $16 \cdot 4 \cdot 250 = 16000 + 4000$ рублей = 20.000 рублей
Чистый доход: 64.000 рублей.

И так далее...В реальности схемы, конечно, сложнее, с распределением доходов по уровням, но финал всегда одинаков: пирамида рушится, сотни или даже тысячи разгневанных вкладчиков с плакатами призывают вернуть их деньги, а истинные организаторы финансовой пирамиды, получив желаемое, воплощают в жизнь то, о чем мечтали.



<http://kp.by/f4/image/58/26/192658.jpg>



Немного истории...

Первая «пирамида» современности была создана в США в 1919 году неким Чарльзом Понти, незадолго до этого эмигрировавшем в Америку из Италии.

После целого ряда неудачных попыток создать свой собственный доходный бизнес, Понти создал новую фирму The Securities Exchange Company и, как полагается, зарегистрировал ее в местной Коммерческой Палате.

Было объявлено, что СХС привлекает средства внешних инвесторов для их выгодного вложения под высокий процент. Вообще говоря, всякие акции, облигации, векселя и другие финансовые инструменты рыночной экономики уже имели широкое хождение и новый эмитент векселей никого не удивил. Вот только проценты СХС предлагала поистине сумасшедшие, по 45% каждые девяносто дней.

Понятно, что остальные американские акции к такой высоте доходности не могли приблизиться даже близко, что и решило исход дела. Американцы стали активно вкладывать деньги в Securities Exchange Company. Первое время они и проценты получали исправно, что значительно расширило популярность СХС, а также резко увеличило приток новых вкладчиков.

Все шло хорошо до 1920 года, когда, по причине возникновения у кредиторов Понти претензий на долю в СХС, власти штата были вынуждены начать судебное разбирательство, и ознакомились с внутренней бухгалтерией компании. Тут то и вскрылся обман. СХС никаких денег никуда не инвестировала, а просто платила проценты за счет поступлений от продаж новых выпусков своих облигаций. К счастью, XX век тогда еще только начинался, и не существовало еще электронных проводок и международных оффшоров. Так что деньги удалось найти и вернуть. В среднем, каждый вкладчик получил около 37% от номинальной стоимости векселя.





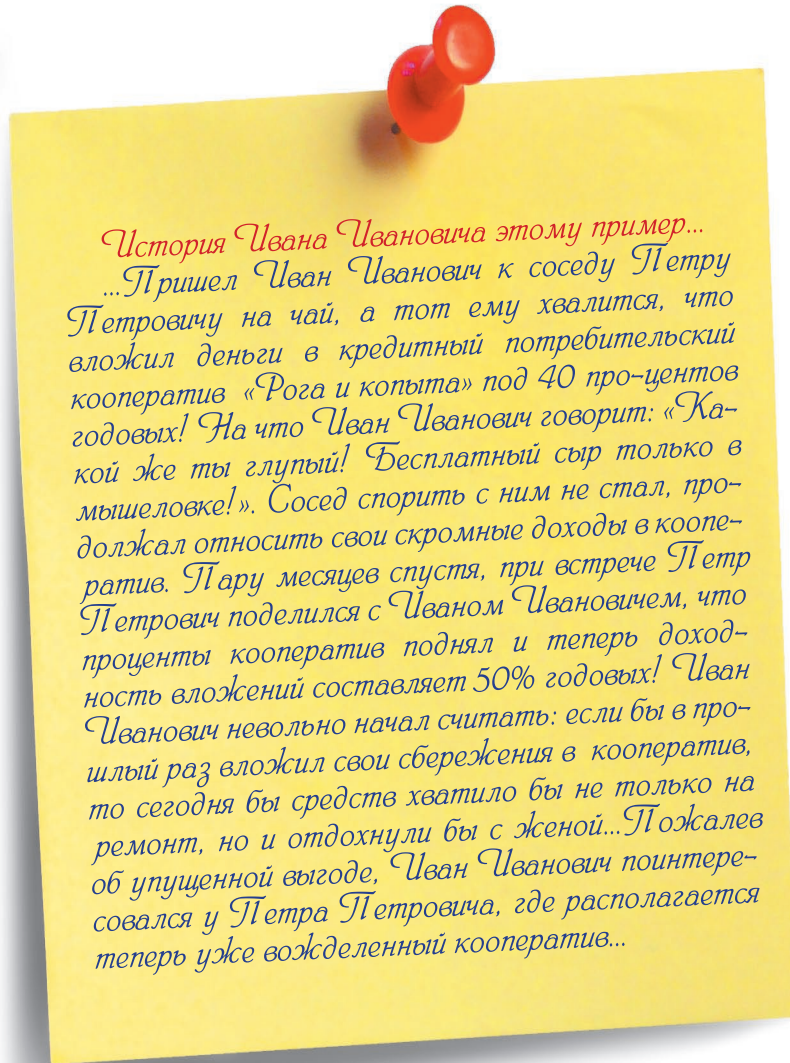
Примечательно, что термин «финансовая пирамида» родом из России. В Германии данные схемы мошенничества называют «система снежного кома» (Schneeballsystem). В США подобные структуры называют «схема пирамиды» (Pyramid scheme) или схемой Понти, в честь создателя первой финансовой пирамиды в Америке.

В это трудно поверить, но история финансовых пирамид насчитывает века. А создателем первой финансовой пирамиды (1716 год) был... министр финансов Франции шотландец Джон Ло де Лористон.

В нашей стране финансовые пирамиды имеют не столь длинную, но от этого не менее яркую историю. Стоит сказать только, что с 1991 года в России обанкротились или были ликвидированы более полутысячи различных финансовых пирамид. А в отношении скольких еще возбуждены уголовные дела, открыто исполнительное производство... Можно было бы подумать, что после потрясений 90-х годов, когда с экранов телевидения не сходили рекламные ролики печально известного АО "МММ", период пирамид закончился, а россияне получили иммунитет к подобным аферам. Но не тут-то было. Несмотря на это пирамиды создаются, развиваются и сегодня. Почему? Неужели жизнь ничему не учит людей? Почему они до сих пор становятся добровольными жертвами мошенников? Наверное, на то есть причины...

В основе успешности большинства финансовых пирамид можно отметить ряд причин.

« Причина первая – стремления человека, во что бы это не стало, удовлетворить непомерные, ненасытные желания, а если быть конкретнее – людская жадность, пренебрегающая всякой логикой и здравым смыслом и авантюризм. Видя, как другие начинают получать сверхдоходы от вложенных средств, у человека загораются глаза и он мчится со своими накоплениями в сомнительные компании в ожидании чуда.



*История Ивана Ивановича этому пример...
...Пришел Иван Иванович к соседу Петру Петровичу на чай, а тот ему хвалится, что вложил деньги в кредитный потребительский кооператив «Рога и копыта» под 40 процентов годовых! На что Иван Иванович говорит: «Какой же ты глупый! Бесплатный сыр только в мышеловке!». Сосед спорить с ним не стал, продолжал относить свои скромные доходы в кооператив. Пару месяцев спустя, при встрече Петр Петрович поделился с Иваном Ивановичем, что проценты кооператив поднял и теперь доходность вложений составляет 50% годовых! Иван Иванович невольно начал считать: если бы в прошлый раз вложил свои сбережения в кооператив, то сегодня бы средств хватило бы не только на ремонт, но и отдохнули бы с женой... Пожалевав об упущенной выгоде, Иван Иванович поинтересовался у Петра Петровича, где располагается теперь уже вождельный кооператив...*



http://img-fotki.yandex.ru/get/4508/stefani292008obasja.22/0_55ac5_68fcbf5c_1



« Причина вторая – стереотип ограниченности (дефицита).

Вам известно, что картофель не всегда пользовался сегодняшней популярностью? В конце XVIII столетия французы полагали, что картофель вызывает проказу; немцы выращивали картошку только для рогатого скота и заключенных; российские крестьяне считали ее отравой. Но ситуация изменилось, когда Екатерина II умно распорядилась, чтобы вокруг картофельных полей поставили ограждения. Всюду были расклеены объявления, предостерегавшие население от кражи картофеля. И...картофель превратился в России в основной продукт питания! Кампания Екатерины II по внедрению картофеля в российскую диету была построена на широко распространенном, но тем не менее эффективном принципе убеждения — дефицит содействует продвижению продукта на рынке. Привлекательность объекта можно усилить, заставив его казаться дефицитным и недоступным, устанавливая барьеры, затрудняющие доступ к данному объекту. Ведь, именно то же самое с нами делают и организаторы финансовых пирамид, когда мы, сломя голову, бежим к самым близким людям, чтобы по секрету рассказать как стать счастливым обладателем дефицитного предложения.

« Причина третья – финансовая безграмотность населения. Именно недостаток финансовых знаний и навыков у населения, отсутствие культуры обращения с деньгами и низкая мотивация к сбережению и инвестированию позволяет мошенникам создавать «финансовые пирамиды».

Согласно мониторингу финансовой грамотности россиян, проведенному в 2010 году Национальным агентством финансовых исследований каждый пятый житель России (22%) оценивает свои знания в финансовой сфере как хорошие, 44% граждан считают их удовлетворительными. Однако объективные показатели финансовой грамотности населения не столь оптимистичны. Национальное агентство финансовых



исследований провело опрос с целью выяснить, насколько грамотно россияне выбирают финансовые институты. В итоге оказалось, что распознать признаки финансовой пирамиды среди различных предложений вложения средств может чуть более четверти жителей страны. По-этому при появлении мошенника, который «гарантированно выплачивает большие проценты», массы устремляются к нему, чтобы сохранить и приумножить свои сбережения.

А поскольку не каждый человек обладает общими представлениями о деятельности субъектов на финансовом рынке, и часто обещанная сверх доходность затмевает глаза, то всегда найдутся те, кто будут это использовать в свое собственное благо – организаторы финансовых пирамид. Таким образом, финансовые пирамиды не исчезнут никогда, но нужно сделать все возможное, чтобы не попасть в их сети.





Познакомимся с печальной историей Светланы Андреевны...

Светлана Андреевна проработала в школе более 30 лет и, если бы не необходимость вплотную заняться двумя внуками, ни за что бы не оставила любимую работу.

Однако, видимо, пришло время. С небольшой пенсии сбережения сделать уже сложно, поэтому вся надежда на удачное вложение денег ранее накопленных с зарплаты. Но как не ошибиться, как сохранить свои сбережения хотя бы от всепоглощающей инфляции? Этот вопрос стал для Светланы Андреевны главным.

Ответ нашелся неожиданно скоро – потребительский кооператив, находящийся к тому же и неподалеку от дома, предлагал весьма выгодные условия – 50% годовых, в то время как ее любимый сберегательный банк, – 7-8%. Его посоветовала подруга – соседка Светланы Андреевны – человек, с которым они вместе проработали в одной школе лет двадцать...

– я уже год как там свои деньги держу, сказала ей Анна Степановна.

Осторожность – вот главное оружие вкладчика помнила Светлана Андреевна, поэтому решила лично навестить кооператив, дающий столь шикарные обещания.

Контора оказалась по указанному адресу в цокольном этаже пятиэтажного здания с небольшой вывеской над дверью. Странно...подумала Светлана Андреевна, такая роскошная реклама, такие обещания – и небольшой офис...

Узнав у сотрудника в офисе о том, что за кооператив, об условиях вклада, Светлана Андреевна не смогла удержаться, чтобы задать вопрос: «откуда высокий процент?...почему в таком неприглядном месте?...и каковы гарантии надежности?...»

О...у нас все просто! – пояснила ей сотрудница. Высокий процент, потому что мы, в отличие от банков, не шикуюем, не платим больших зарплат начальству и ведем и тратим очень экономно без шик на публику. Мы принимаем вклады и даем в долг только своим пайщикам, да и предпочтение даем тем, у кого есть рекомендация...понимаете, только для своих, мы не имеем дел с «чужими». Знаете же как сейчас – как обманывают везде... а мы работаем только со «своими»...поэтому обманов со стороны заемщиков нет.



- Вот у вас рекомендация есть от наших членов?

- Нет...но мне вас рекомендовала моя соседка - лучшая подруга Анна Степановна...

- порывшись в своих записях, сотрудница обрадовала Светлану Андреевну.. - все очень хорошо получается...Анна Степановна - член нашего кооператива...да...поэтому, мы сможем предложить вам вклад на 2% больше!

Ни минуты больше не задумываясь, Светлана Андреевна оформила вступление в члены кооператива и открыла вклад на 3 месяца.

- если вы в течение месяца откроете у нас еще один вклад на сумму не менее, чем 50 тыс. рублей. Мы сможем предложить вам еще более высокий процент - тут же обрадовала ее сотрудница...

На следующий же день Светлана Андреевна уже была в этом кооперативе и оформила вклад на условиях, как и пообещала ей сотрудница...

- а если вы порекомендуете нас еще своим знакомым, то мы сможем предложить вам еще более выгодные условия - опять обрадовала новым известием ее сотрудница.

Следующий месяц Светлана Андреевна рассказывала всем своим знакомым о чудесном кооперативе и даже спорила с теми, кто говорил о своих сомнениях...

- ну как же они не понимают, что это просто везение - только для своих!

Через три месяца Светлана Андреевна пришла за вкладом.

- понимаете, стала ломать пальцы сотрудница...если вы продлите вклад на следующий срок...дадим вам еще более выгодные условия...

Светлана Андреевна согласилась...

Через два месяца неожиданным известием стал звонок одной ее знакомой, которой Светлана Андреевна три месяца назад рекомендовала чудо-кооператив... Женщина плакала и ругала ее - кооператив третий день закрыт...на звонки не отвечают...

Попытки Светланы Андреевны найти сотрудницу кооператива также оказались безуспешными... а через неделю она узнала, что кооператив не вернул вклады таким же как она более чем 200 вкладчикам, председатель сбежал, а ее чудо-кооператив стали по-челому-то называть финансовой пирамидой...



Как же впредь Светлане Андреевне уберечь себя и свои накопления от мошенников? Ответ здесь может быть только один – нужно просто расширить свои знания о том, как можно распознать мошенническую схему, а в нашем случае – финансовую пирамиду. А для этого полезно знать основные характерные признаки финансовой пирамиды.

Признак 1. Декларируемая высокая гарантированная доходность

Сегодня, отсидевший несколько лет в тюрьме за свою первую финансовую пирамиду, Сергей Мавроди в своем новом проекте МММ – 2011 обещает своим вкладчикам баснословные доходы – 20 % в месяц для простых граждан, а пенсионерам все 30 %. Помните, гарантия постоянной высокой доходности, как правило, значительно превосходящей размеры ставок по банковским депозитам, является одним из основных признаков финансовой пирамиды. И это естественно, ведь заманить человека в ловушку проще всего, сыграв именно на его жадности. Но на самом деле участники ждут как сюрпризы, связанные с гарантией, так и сюрпризы, связанные с высокой доходностью.

Признак 2. Прибыль за счёт привлечения других участников

Главной особенностью финансовых пирамид является то, что в ходе их работы денежные вклады участников просто напросто перераспределяются. Другими словами, денежные средства, которые вкладывают участники в пирамиду, не участвуют в производстве товаров или услуг, не инвестируются в реальные активы и поэтому общее количество средств всегда остается равным сумме вкладов участников – меняются лишь владельцы средств. И, как правило, подавляющую часть средств присваивают себе именно организаторы пирамид. Поэтому рост числа участников финансовой пирамиды в геометрической прогрессии означает увеличение благосостояния организаторов финансовых пирамид. Таким образом, условие «пришел сам – приведи товарища» должно заставить вас усомниться в добропорядочности финансовой организации.

Признак 3. Ограниченный доступ к учредительным документам компании, финансовой отчетности, информации о размещении денежных средств организацией

Данное ограничение может быть связано с рядом причин. Во-первых, в уставе организации, указаны учредители этой мошеннической схемы, адрес, по которому зарегистрирована организация. Эта информация может заставить усомниться потенциального вкладчика в «чистоте» компании, например, если вдруг окажется, что, согласно учредительным документам, фирма зарегистрирована в офшорных зонах или за границей.

Во-вторых, устав может поведать и о том, как давно зарегистрирована компания, сколько лет она предоставляет свои услуги на рынке. И если же она стремительно врывается на рынок, да еще с помощью агрессивной рекламы, едва зарегистрировавшись – это повод быть более внимательным.

Отсутствие же доступа к информации о размещении денежных средств организацией объясняется неспособностью компании подтвердить свою деятельность (куда размещаются средства и где можно проверить информацию об их размещении). Очень часто компании голословно сообщают, что ведут свою деятельность в сферах, которые ассоциируются с высокой доходностью: нефтедобыча, нефтепереработка, золотодобыча, добыча алмазов, строительство. В данном случае необходимо получить конкретную информацию: что это за объекты, где они находятся, и убедиться, что данная фирма имеет к этим объектам отношение. Если же объявляется, что деньги инвестируются в фондовый рынок, то компании должны иметь лицензию Федеральной службы по финансовым рынкам. Лицензируемая компания обязана по требованию раскрывать информацию о себе и своем финансовом положении, а также обязательно рассказывать о рисках, связанных с инвестированием. С инвестором подписывается специальная декларация, в которой сообщается, что человек может потерять часть денег из-за изменения ситуации на рынке ценных бумаг.

Признак 4. Сомнительные договора

Как правило, до внесения вкладчиком денег в «сверхприбыльные активы» организаторы финансовых пирамид, не допускают возможности того, чтобы вы могли получить консультацию юриста по основным положениям подписываемого договора. Поэтому, как правило, вкладчики могут ознакомиться с договором лишь в момент внесения денежных средств. Однако очень часто договор оказывается составленным так, что фирма фактически не несет ответственности за возврат денег, не смотря на обещания гарантий сверхприбыли. Следовательно, прежде чем подписать договор необходимо в нем разобраться и убедиться в том, что вы, например, не станете после подписания документа спонсором, внесшим свои средства на безвозмездной основе и т.п. Даже в заслуживающей доверия компании договор нужно читать очень внимательно. Если договор пестрит сложными терминами и неясными формулировками, написанными мелким шрифтом, лучше проявить осторожность: сомневайтесь во всем и спрашивайте у представителя организации все то, что не понятно, не испытывая неловкости за отнятое у сотрудника время. В случае, если договор, по вашему мнению, составлен корректно и учитывает ваши интересы, обратите внимание на финансовый документ, который вам выдадут взамен внесенным средствам. Факт передачи денег также должен оформляться грамотно.

Признак 5. Агрессивная реклама, постоянная мотивация к сотрудничеству

Если вы видите громкие обещания на экранах ваших



телевизоров, на уличных баннерах, ваш взгляд замылили всплывающие окна в интернете о финансовой независимости, свободе, о заманчивых программах для инвестирования: «накопи на квартиру!», «на машину!», «на дачу!», «на учебу!», «на отдых!» – возможно, вами орудут специалисты, которые умеют усыпить бдительность, поэтому здесь нужно быть предельно внимательными. Часто финансовые пирамиды при личном контакте представляют люди, являющиеся хорошими психологами. Вас убеждают, что Вы не случайный(ая), что Вы – «избранный (ая)», что Вам повезло. И здесь главное трезво оценить что есть правда, а что ложь.

Насторожить должна и реклама компании в метро, на страницах бесплатных газет, да и то, что сайт компании, предлагающей выгодное сотрудничество, расположен на бесплатном хостинге также является сигналом для осторожного, взвешенного отношения к вопросам инвестирования.

Таким образом, прежде чем отдать заработанные собственным трудом, накопленные денежные средства, подумайте о том, кому вы их отдаете и на что вы их отдаете. Естественно, не все рассмотренные выше признаки однозначно указывают на то, что перед вами финансовая пирамида. Но наличие у компании хотя бы нескольких признаков – это уже повод серьезно задуматься. Не бойтесь спросить или уточнить у представителей организации то, что кажется подозрительным. Сегодня неудобно спросить – завтра рискуете остаться без своих сбережений. Не верьте никому на слово в финансовых вопросах. Читайте внимательно договора, проверяйте информацию в независимых источниках, советуйтесь со специалистами, родными, коллегами. И не забывайте, когда будете в очередной раз слышать о предложениях высокой гарантированной доходности, что высокой доходности без высоких рисков не бывает и любая финансовая пирамида рано или поздно будет разрушена, уж в этом закономерность ее существования.

Жизнь любой финансовой пирамиды можно условно разделить на три этапа. Сначала, на этапе строительства пирамиды, в компанию поступают от вкладчиков большие вложения. Значительная часть этих денежных средств сразу оседает в карманах организаторов. Затем, на втором этапе, вкладчики обращаются в пирамиду за получением процентов. В некоторых случаях им конечно выплачивают часть обещанных денег, но чаще всего долг пирамиды растет с невероятной скоростью. И вскоре наступает заключительный этап – пирамида рушится. Финансовая пирамида неизбежно погибает, а вместе с ней пропадают и все вклады. Вывод: становясь членом такой организации, вы заведомо проигрываете.

Ни для кого не является секретом то, что создатели финансовых пирамид постоянно выдумывают новые способы и формы мошенничества. В связи с этим, представляется необходимым рассмотреть основные формы финансовых пирамид, которые и сегодня пользуются популярностью у населения.

Вот некоторые из них

Вид первый – «Клубы»

Сущность данной мошеннической схемы заключается в том, что человеку, состоящему в клубе, занимающемуся якобы инвестициями в высокодоходную недвижимость, землю, строительство, и пр., обещают высокий доход, как правило, в 2-3 раза выше доходов по банковским депозитам, комиссию за привлечение новых вкладчиков. Однако для вступления в клуб необходимо внести членский вступительный взнос. Новички вносят деньги, за счет которых и получают доход другие участники. В определенный момент выплаты прекращаются, а клуб исчезает. В результате, полученная вкладчиками сумма, оказывается ниже первоначального вклада. Люди же, которые вступили в этот клуб последними – остаются ни с чем.

Как правило, жертвой финансовых пирамид является простое население с довольно невысоким доходом, но случаются исключения, когда жертвами финансовых пирамид становятся крупные бизнесмены, считающие, что они делают выгодное вложение своих собственных средств и здесь множество примеров функционирования «элитных клубов», которые чаще всего являются закрытыми для людей с невысоким достатком. (История Елены. см. на следующей странице).

Вид второй – финансовые пирамиды, замаскированные под кредитные потребительские кооперативы граждан

Несколько лет назад на рынке появился новый вид финансовых компаний – кредитные потребительские кооперативы граждан (КПКГ). Схема КПКГ тут же была принята на вооружение мошенниками. Сегодня, некоторые кооперативы обещают очень высокую доходность на вложенные средства, за которой не стоит ни реального производства, ни фондового рынка. И в этом случае у вас берут деньги по договору займа. Деньги же для выплаты процентов вкладчикам в соответствии с «классической» схемой берутся из вновь привлеченных средств.

Вид третий – финансовые пирамиды, замаскированные под «торговые компании»

О возможности покупки человек узнает через Интернет или бумажный каталог. Ему предлагают купить какой-то товар по выгодной цене. А если он привлечет к покупке кого-то еще, то получит товар абсолютно бесплатно. Клиент платит, но либо ничего не получает, либо ему доставляют некачественную, не соответствующую цене продукцию. Выяснить, кто именно получил деньги, бывает очень сложно. Данный вид пирамид не стоит путать с сетевым маркетингом (MLM-бизнес (multilevel marketing)). Здесь и продукт реальный имеется, и документация в порядке, и компании открытые, и деньги выплачиваются дистрибьюторам с товарооборота, а не из взносов или якобы вступительных поку-





Подобным исключением и стала начинающая бизнесвумен Елена...

Елена, начинающий предприниматель, по делам бизнеса познакомилась с двумя преуспевающими бизнесменами. Эти люди были хорошо осведомлены о связях и возможностях. Через некоторое время они предложили Елене "подработку в одном приличном месте" за «ОЧЕНЬ хорошие деньги». Елена поинтересовалась, что нужно будет делать. Прямого ответа не получила, но услышала: "Там есть все, но главное – сама тусовка, возможность установить деловые контакты". Главный довод – расширение деловых контактов сыграл свое дело и Елена дала свое принципиальное согласие.

Через день один из бизнесменов позвонил Елене: "Руководство Фонда одобрило вашу кандидатуру, приезжайте на собеседование". Правда, заранее оговорил условия: поскольку заработок будет ОЧЕНЬ большим, надо явиться с мужем, чтобы тот был в курсе, где будет проводить время жена и откуда у нее появятся «ОЧЕНЬ большие деньги». За участие в собеседовании требовалось заплатить 800 рублей с человека (то есть всего 1600). Елена удивилась: мол, плата за собеседование – нонсенс. В ответ бизнесмен чуть иронично спросил: "Надеюсь, у вас есть такие деньги?" Елена, будучи владелицей небольшой производственной линии, была пристыжена и тут же отдала деньги вместе с паспортами (якобы для оформления пропусков)..

В ближайшее воскресенье молодые люди заехали за Еленой и ее мужем на очень хорошеньком авто. Прибыв к месту назначения, Елену стали знакомить с присутствующими:

*"ген. директором строительной компании",
"сотрудником налоговой инспекции"... Наконец, вошли в зал, где звучала громкая ритмичная музыка (члены Фонда стали слегка пританцовывать под нее). Вдруг музыка сделала «крутой вираж»,*



аплодисменты перешли в оваацию. На стене засветился экран. Старший менеджер Фонда сообщил собравшимся, что сейчас научит всех, как стать богатыми. Но прежде потребовала... дать подписку о неразглашении этой важной «государственной» тайны.

- Мы продаем продукт, - сказал мужчина. - Но продукт не совсем обычный. И тут на экране появилась «схема обогащения»... Хорошо срежиссированный спектакль близился к развязке...

- Если вы хотите попасть к нам, дело за малым, - доверительно сообщил потенциальным участникам Фонда «бывший слесарь».

- Не будем врать друг другу, без инвестиций бизнес невозможен. Чтобы получать большие деньги, вы сначала должны вложить 10 тысяч евро!

Сопровождавшие Елену и ее мужа молодые люди страстно нашептывали им, блестя глазами: «Если вы станете членами фонда, то легко сможете получить выгодный кредит, найти инвесторов, договориться с таможней...» С помощью последнего аргумента и подцепили начинающую бизнесвумен на крючок. Когда старший менеджер предложил подписать заявление о вступлении в Фонд, Елена посмотрела на мужа. Тот кивнул, и она взялась за паркеровскую ручку. Члены Фонда закричали «браво», раздались аплодисменты. Деньги потребовали внести в тот же вечер (напомним, это было воскресенье). «Поручители» отвезли Елену домой за деньгами, затем вновь вернулись. Елена, написала заявление: мол, прошу принять мои деньги в качестве добровольного пожертвования...

На следующий день Елену пригласили на праздник Фонда, где в качестве призов разыгрывались шикарные автомобили, а потом - на семинар, где учили «зарабатывать». Выяснилось, что «работа» - это умение привлечь в Фонд новых состоятельных членов. Процент от их «добровольных пожертвований» должен со временем покрыть и перекрыть ваш собственный взнос. И тут Елена наконец поняла, что «вошла не в ту дверь»...



пок новых участников.

Обозначенные выше формы «почти законного отъема» денег у населения сегодня достигли нового технологичного уровня. Талантливые аферисты сумели мошеннические схемы адаптировать к электронным технологиям и все чаще мы встречаемся с ними в интернете. По сути, это реставрация старых «добрых» финансовых пирамид на новом витке технологического развития общества, когда начинают активно использоваться интернет-деньги. Некоторые подобные пирамиды даже название получили особое: ХУИР (High Yield Investment Program) или ХАЙП. Однако и эти «новообразования» обладают все теми же признаками, о которых мы говорили выше, а следовательно и итог участия в них будет, скорее всего, печальным.

Что же делать, если вы все же столкнулись с финансовой пирамидой и, вовремя распознав злой умысел ее организаторов, отказались от сотрудничества? Конечно же, не стоит оставаться равнодушными, необходимо проявить свою гражданскую позицию и заявить в правоохранительные органы по месту жительства. То же самое необходимо по-

рекомендовать сделать и вашим знакомым, которым также было предложено участие в той или иной мошеннической схеме. Помните, чем больше граждан обратится в соответствующие органы, тем меньшее число людей пострадает от недобросовестных организаторов финансовых пирамид.

Если же вы стали жертвой финансовой пирамиды – помните, что шанс вернуть деньги есть и многое зависит от того, насколько быстро вы поймете, что стали жертвой мошенников и как быстро вы обратитесь в правоохранительные органы, чтобы вам помогли вернуть, по существу, украденные деньги.

И все же не стоит забывать о том, что в современном мире деньги трудно заработать и легко потерять. Невозможно предугадать, где и когда рухнет следующая финансовая пирамида. Если вы собираетесь доверить свои деньги подобным компаниям, у вас есть серьезный повод задуматься. И не забывайте два правила инвестора от знаменитого Уоррена Баффета:

Правило первое. **Берегите деньги!**

Правило второе. **Помните правило первое.**

Мы надеемся, что этот материал даст Вам основные представления о деятельности финансовых пирамид и сможет уберечь Вас при общении с мошенниками. Будьте бдительны, не попадайтесь в руки мошенников!



Простые финансы: СТРАХОВОЙ ПОЛИС: РОСКОШЬ ИЛИ НЕОБХОДИМОСТЬ?

Тот, кто оставляет все на волю случая, превращает свою жизнь в лотерею.

(Т.Фуллер)

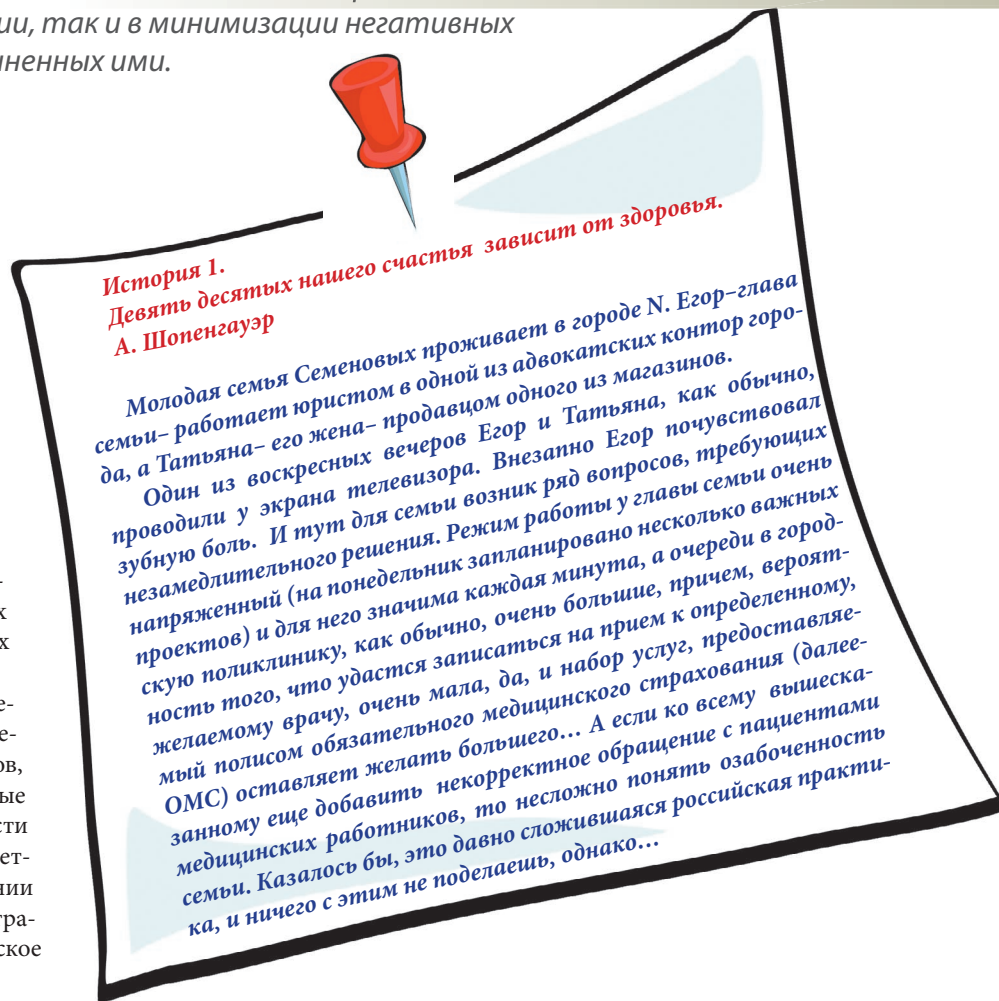
Жизнь каждого человека многообразна и динамична. События сменяют друг друга с такой скоростью, что иногда даже не удастся в полной мере запомнить их последовательность. Очень часто жизнь преподносит всевозможные сюрпризы, которые не всегда являются приятными. Ежедневно нас подстерегают различные риски природного, техногенного, экономического и другого характера. И каждый человек заинтересован как в их предотвращении, так и в минимизации негативных последствий, причиненных ими.



*Е.В. ГОЛЕВА, аспирант РАНХИКС
Ю.В. БРЕХОВА, к.э.н., доцент кафедры
«Экономика и финансы» ГОУ ВПО «ВАГС»*

Одним из способов такой минимизации может выступать страхование, которое представляет собой способ защиты семейного бюджета от непредвиденных расходов (трат), которые могут возникнуть в результате наступления определенных событий. Другими словами, страхование представляет собой своего рода зонтик (защиту), ограждающий нас от непогоды (рисков и негативных последствий, вызванных ими).

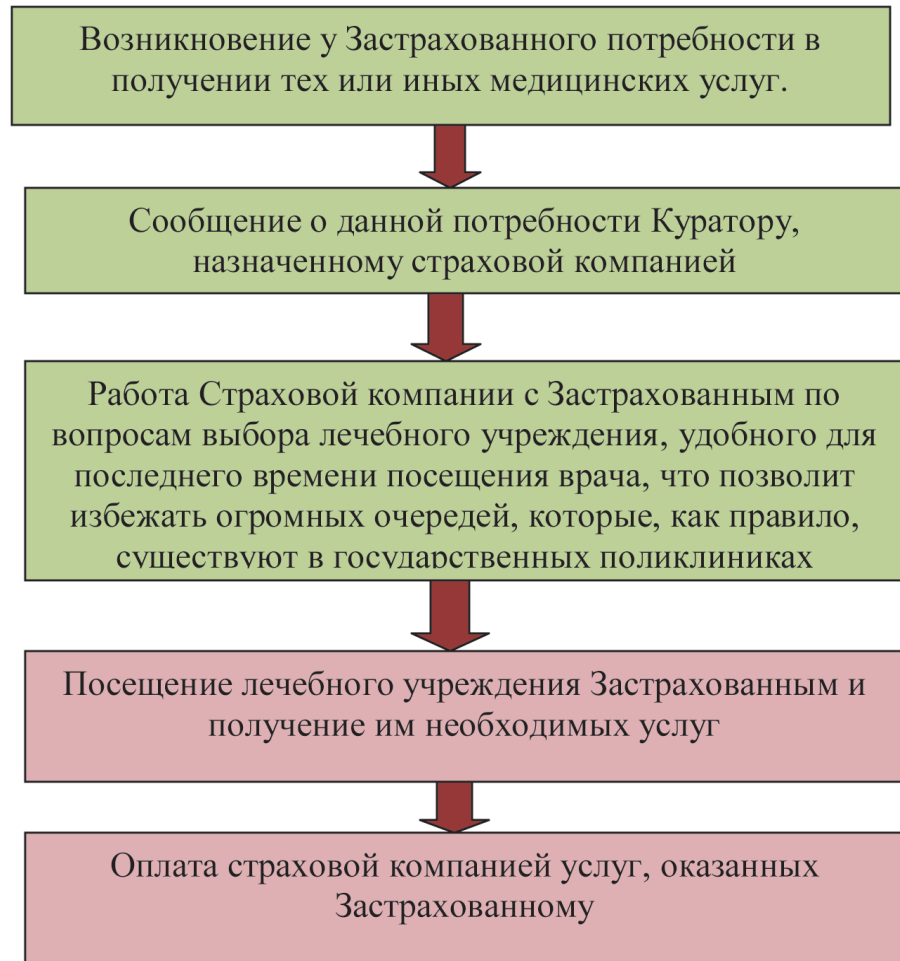
На данный момент времени существует множество страховых продуктов, охватывающих различные сферы жизнедеятельности людей: страхование ответственности при причинении вреда третьим лицам, страхование жизни, медицинское страхование и другие.





<http://refugiumdeswissens.wordpress.com/>

Рисунок 1.



Выходом из данной ситуации может стать добровольное медицинское страхование (далее-ДМС), которое активно развивается в последнее время. Данный вид страхования имеет ряд преимуществ по сравнению с уже хорошо знакомым нам обязательным медицинским страхованием (ОМС). ДМС дает возможность получать более полную и качественную медицинскую помощь, открывает бесплатный доступ к дорогим категориям лечения или диагностики, обеспечивает широкий спектр лечебных заведений, имеющих соответствующие лицензии, высококвалифицированный персонал, а также современное оборудование, причем, контроль за качеством работы лечебных учреждений с застрахованными берет на себя страховая компания.

Количественный и качественный состав услуг, включенных в договор страхования, а также стоимость страхового полиса зависят в первую очередь от программы страхования, которую каждый может выбрать, исходя из потребностей и уровня дохода. Перечень таких программ формируется страховщиком самостоятельно, и, как правило, потребители страховых услуг имеют возможность с ними ознакомиться на сайте соответствующей страховой компании, либо получить консультацию, позвонив в call-центр или лично пообщавшись с представителем компании. Стоит отметить финансовую эффективность заключения договора ДМС. Как и при любом виде страхования, страхователем уплачивается страховая премия, которая в несколько раз меньше размера денежных средств, которые при необходимости заплатит страховщик за лечение. Также стоит отметить и защищенность от повышения цен на медицинские услуги, которое в ряде случаев происходит ежегодно.

В классическом виде программа ДМС, как правило, представлена такими видами медицинской помощи, как: амбулаторно-поликлиническая, стоматологическая, неотложная медицинская, стационарная и диспансер.

Для заключения договора страхования необходимо обра-

титься к страховщику, заполнить заявление-анкету и предоставить медицинскую карту. Согласно указанным данным, им будет определен размер страховой премии и подобрана программа страхования.

В упрощенной схеме порядок работы полиса ДМС можно представить следующим образом (см. рис.1.):

Таким образом, у каждого из нас есть несколько возможностей получения медицинской помощи различного качества, оперативности и объема. Будет ли она оказана в рамках программы ДМС, ОМС или мы прибегнем к услугам платной медицины решать лично каждому. (История 2).

А ведь на самом деле, никто не может знать, что произойдет сейчас, через минуту или какой-то другой момент времени, но каждый имеет шанс компенсировать возможные негативные последствия несчастных случаев. Этот шанс представляется посредством страхования от несчастного случая.

Классический полис страхования от несчастного случая предусматривает страхование следующих рисков: 1) смерть; 2) инвалидность; 3) травма, утрата трудоспособности. При этом под несчастным случаем подразумевается обстоятельство, произошедшее не по вине застрахованного лица.

Полис страхования от несчастного случая позволяет получить защиту страховой компании за относительно небольшую плату. Окончательный размер страховой выплаты определяется страховщиком в зависимости от тяжести на-





<http://lisenko.inmarket.biz/>

несенного здоровью Застрахованного ущерба.

Основной целью данного вида является обеспечение помощи Застрахованному лицу или его семье в адаптации к возможному снижению материального дохода, вызванного наступлением несчастного случая. Таким образом, заключив договор страхования от несчастного случая, вы проявляете заботу не только о себе и своем здоровье, но и о своих близких и их благосостоянии. (История 3)

«Что это за вид страхования? И для чего он нужен?» – спросите вы. Ответим...

В целях обеспечения «чистоты»

История 3.

Рано или поздно перед каждой семьей встает вопрос, о котором говорил еще М. Булгаков в своем произведении «Мастер и Маргарита» – вопрос «квартирный». Подобный вопрос потребовал решения и от молодоженов Игоря и Ирины, которые, оформив заявку на ипотечный кредит, обратились в риелторскую компанию в целях подбора нужного им объекта недвижимости и сопровождения сделки купли-продажи.

По мнению многих из нас, риелторские агентства способны обеспечить стопроцентную «чистоту» юридической стороны сделки. Однако, несмотря на это, каждый рискует столкнуться с множеством «подводных камней», к которым можно отнести нарушение закона при переходе права собственности в процессе продажи, дарения или наследования покупаемой недвижимости (дома, квартиры, земельного участка) на протяжении всей ее истории. Таким образом, покупатель рискует остаться не только без приобретаемого жилья, но и без денег, а, если при покупке данной недвижимости были использованы заемные средства, то у него остается еще и обязанность погашения долга. Учитывая данные аспекты, Игорем и Ириной было принято решение о заключении договора титульного страхования.

История 2.

Как поется в песне, у природы нет плохой погоды, всякая погода благодать. Однако не всякая погода является благоприятной для нас... Да, и в жизни немало сюрпризов, которые, к сожалению, не всегда являются приятными. В один из зимних дней подобный сюрприз поджидал Татьяну по дороге к месту работы... В результате сильного дождя со снегом на дорогах образовалась наледь, что спровоцировало травмоопасную ситуацию, в которую попала Татьяна, получившая в результате падения перелом руки. Таким образом, подобная неприятность не только выбила ее из обычного ритма жизни на довольно-таки длительный срок и лишила заработка на этот период, но и потребовала больших финансовых затрат на восстановление утраченного здоровья...

сделки можно воспользоваться услугами, к примеру, стороннего юриста или нотариуса. Однако существует и другая альтернатива – страхование титула или другими словами страхование риска утраты права собственности.

Для заключения договора титульного страхования страхователю необходимо подать в страховую компанию (страховщику) заявление, в котором будут оговорены все условия страхования, и приложить к нему пакет документов, характеризующих юридическую историю приобретаемой (или уже приобретенной) недвижимости. В свою очередь страховая компания проводит детальную оценку возможных рисков, проверяя законность и правильность совершенных ранее сделок с приобретаемым имуществом, в результате чего ею формируется размер страхового тарифа, согласно которому и уплачивается страховая премия.



<http://ccra.ru/P2ek>





<http://danata.ru/>

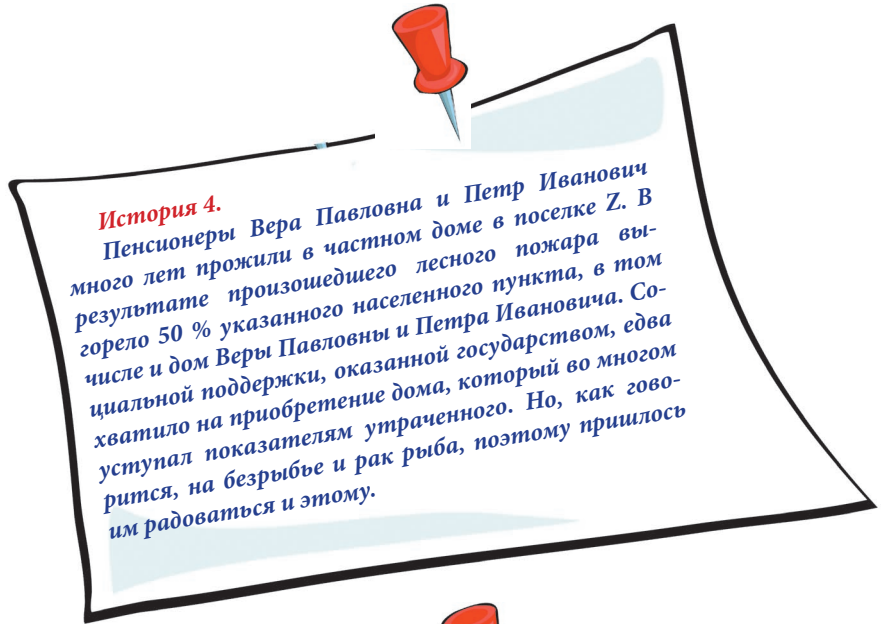
Как правило, договор титульного страхования заключается на период от 1 года до 10 лет. На протяжении всего периода действия договора страхователь находится под опекой страховщика на случай появления споров и вопросов по расторжению (или аннулированию) в судебном порядке сделки купли – продажи.

На сегодняшний день страхование титула является недостаточно развитой отраслью страхования. Однако, учитывая темпы развития ипотечного кредитования, можно говорить о перспективах его развития, поскольку многие банки включают данный вид страхования в перечень основных условий выдачи кредита. (История 4)

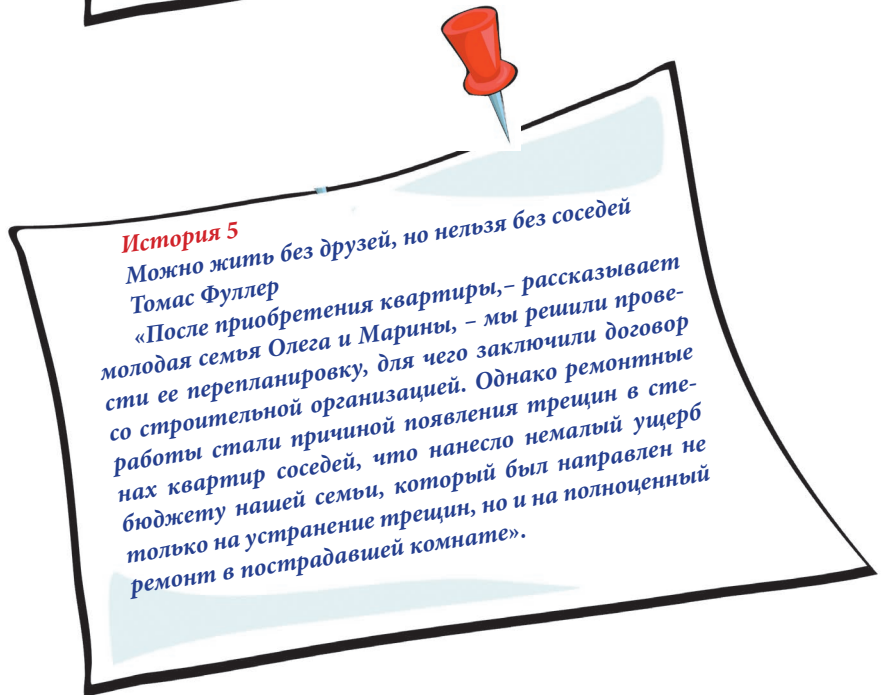
На самом деле многие являются собственниками имущества, и каждый понимает, что из-за стихийных бедствий или неправомерных действий третьих лиц существует риск его потери. Особенно актуален этот вопрос стал в последнее время, когда участились случаи краж и таких неблагоприятных явлений природного характера, как лесные пожары, паводки и т.д. Дабы оградить себя от подобных переживаний целесообразно заключить договор страхования имущества. Отметим, что данный вид страхования является обязательным условием выдачи ипотечного кредита и активно развивается в последнее время. Наиболее популярен этот вид в отношении загородной недвижимости, поскольку большинство ее имеет сезонный характер использования и многое время года остается пустой.

В рамках договора страхования имущества предоставляется возможность застраховать не только дачу, дом, квартиру, гараж, но и, к примеру, мебель и предметы интерьера, а также предметы домашнего обихода.

Как правило, имущественное стра-



История 4.
 Пенсионеры Вера Павловна и Петр Иванович много лет прожили в частном доме в поселке Z. В результате произошедшего лесного пожара выгорело 50 % указанного населенного пункта, в том числе и дом Веры Павловны и Петра Ивановича. Социальной поддержки, оказанной государством, едва хватило на приобретение утраченного. Но, как говорится, на безрыбье и рак рыба, поэтому пришлось им радоваться и этому.



История 5
 Можно жить без друзей, но нельзя без соседей
 Томас Фуллер
 «После приобретения квартиры, – рассказывает молодая семья Олега и Марины, – мы решили провести ее перепланировку, для чего заключили договор со строительной организацией. Однако ремонтные работы стали причиной появления трещин в стенах квартир соседей, что нанесло немалый ущерб бюджету нашей семьи, который был направлен не только на устранение трещин, но и на полноценный ремонт в пострадавшей комнате».

хование покрывает такие риски, как пожар; повреждение водой; стихийные бедствия; кража, грабеж; противоправные действия третьих лиц (например, хулиганство); столкновение, удар (например, в результате наезда на строение автомобиля). Наиболее популярными среди страхователей – собственников квартир являются риски пожара и залива, а среди страхователей-владельцев строений – от пожара, взрыва и противоправных действий третьих лиц.

Вспоминается сказка «Кошкин дом»... Будь у Кошки полис страхования имущества.... Никакой пожар не был бы



<http://www.vlg.rodgor.ru>



www.fin-cfisis.ru

ей страшен, поскольку страховщик возместит бы все нанесенные убытки, и ей не нужно было бы искать защиты у соседей.

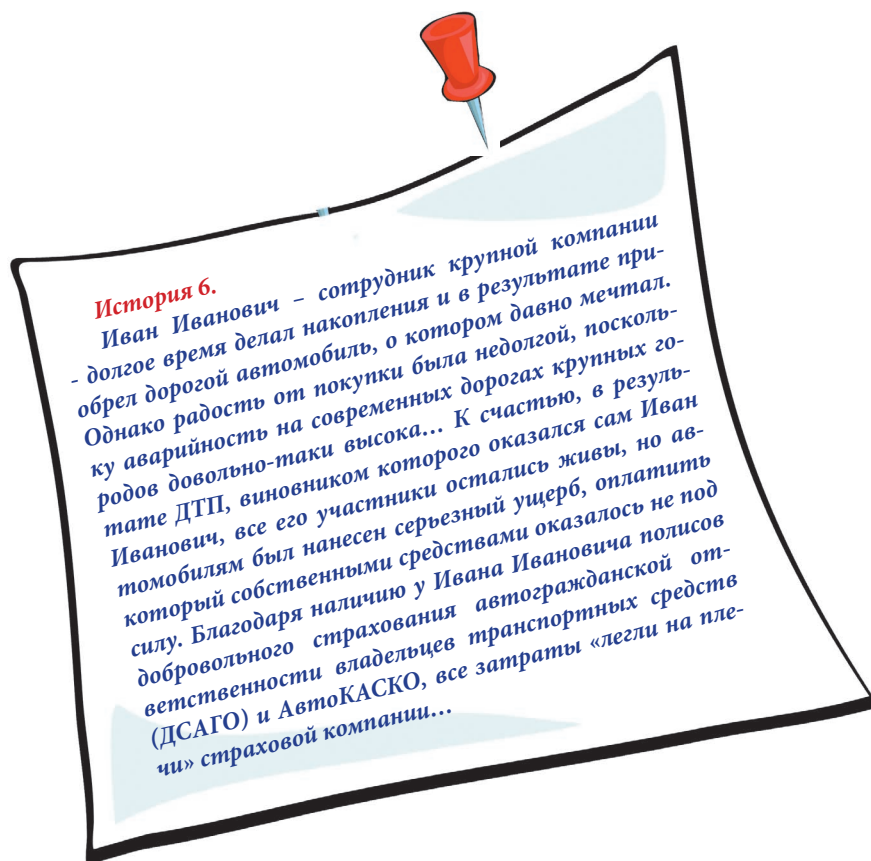
На размер страховой премии могут повлиять такие параметры, как, к примеру, вид и характеристики имущества, принимаемого на страхование, условия его эксплуатации, страховые риски и т.д. (История 5)

Если вдруг с вами произойдет подобная ситуация, то точно придется выслушать немало претензий со стороны соседей и вдобавок к этому возместить причиненный ущерб. Вред квартирам других жителей может также быть нанесен в результате как изношенности инженерных сетей (водопровод, система отопления, электрические сети и др.), так и неосторожных действий со стороны страхователя. На сегодняшний день известно немало подобного рода ситуаций. В страховой практике встречались случаи, когда даже незначительная протечка воды была причиной возмещения больших сумм денежных средств соседям нижних этажей. А если этот самый ущерб настолько велик, что семейный бюджет не в состоянии его оплатить? Одним из способов защиты в данной ситуации является страхование ответственности владельцев жилых помещений.

Данный вид страхования особый интерес представляет для жильцов многоквартирных домов, а также собственников жилья, сдающих его в аренду или планирующих серьезный ремонт.

С помощью такого полиса предоставляется возможность за относительно небольшую сумму не беспокоиться за нанесение вреда соседям строителями или съемщиками. В случае если это произойдет, выплату этого вреда возьмет на себя страховая компания.

При заключении договора страховая сумма заранее оговаривается со страхователем, а на размер тарифа оказывают влияние такие факторы как, к примеру,



год постройки здания, состояние коммуникаций, состав семьи страхователя и др. (История 6).

В настоящее время автовладельцы не понаслышке знакомы с таким видом страхования, как обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, или, как его принято называть ОСАГО. Известно, что лимиты обязательств страховщика по данному виду страхования закреплены законодательно, однако, бывают ситуации, когда этих обязательств недостаточно для покрытия причиненных убытков, в таком случае оплата части убытков пострадавшему «ложится» на плечи страхователя. Учитывая, данный факт, страховые компании зачастую предлагают параллельно с обязательным оформлять полис добровольного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств, другими словами ДСАГО.

Стоит отметить, что ДСАГО тесно связано с ОСАГО, поскольку оно в первую очередь, работает только в те сроки, в которые действует полис ОСАГО, а, во-вторых, поскольку страховые случаи в обоих видах совпадают, страховые вы-



http://images02.olx.ru/

платы по ДСАГО осуществляются только в том случае, когда ущерб превышает лимиты, предусмотренные ОСАГО. К примеру, в результате ДТП имуществу третьего лица нанесен ущерб в размере 300 тыс. руб., то страховая компания возместит 120 тыс. руб. по договору ОСАГО, а остаток -180 тыс. руб. – по договору ДСАГО.

Еще одним преимуществом является невысокая цена полиса ДСАГО. На размер страхового тарифа оказывают влияние такие показатели, как тип транспортного средства; срок действия договора; размер страховой





суммы и условия эксплуатации автомобиля.

Полис ДСАГО можно приобрести практически в каждой страховой компании, независимо от того, с какой компанией заключен договор ОСАГО. Но, как правило, оба эти договора заключаются страхователями одновременно у одного страховщика.

Таким образом, оформив полисы ОСАГО и ДСАГО, автовладельцы страхуют свою ответственность перед третьими лицами, а все расходы по восстановлению собственного автомобиля, пострадавшего в результате как ДТП, так и, к примеру, стихийного бедствия, падения на него дерева или другого инородного тела, будут возложены непосредственно на них. В целях предотвращения непредвиденных расходов семейного бюджета, связанных с указанными тратами, можно заключить договор страхования КАСКО (или автоКАСКО). По данному виду страхования страховщик берет на себя расходы по ремонту и восстановлению поврежденного автомобиля, а также возмещает стоимость автомобиля в случае его угона.

Тарифы по данному виду страхования варьируются от 5 до 9%. На их размер влияют многие показатели, например, возраст и стаж водителей, допущенных к управлению; наличие ограничения по стоянке автомобиля (как правило, в ночное время); установленная охранная система; вариант возмещения убытков и др.

Максимальный размер страховой выплаты, которую удастся получить от страховой компании в результате наступления страхового случая, как правило, рассчитывается как разность между рыночной стоимостью транспортного средства на день заключения договора (страховая сумма) и износом автомобиля, размер которого оценивается страховщиком согласно действующим правилам страхования.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Вы уже выбрали нужный страховой продукт и приняли решение о покупке страхового полиса? Стоит помнить, что важным моментом является решение ряда вопросов организационного характера.

Прежде всего, нужно тщательно подойти к вопросу выбора страховой компании. На отечественном страховом рынке сегодня существуют сотни страховых компаний и человеку, незнающему в сфере страхования, сложно сориентироваться среди изобилия предложений, ежедневно обрушивающихся на него с экранов телевизора, с огромных рекламных баннеров на улицах города, радио и интернета. По каким же критериям выбирать страховую компанию, чтобы в последующем не сожалеть о неверно принятом решении, потратив уйму времени и средств на получение обещанной «гарантированной защиты»? Попытаемся разобраться в этом вопросе и обозначить основные критерии.

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 не сложно найти на его официальном сайте.

Критерий второй. Цена страховой услуги

Практика показывает, что подавляющее большинство страхователей останавливает свой выбор, как правило, на том страховщике, у 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, к примеру, размер оплаченного уставного капитала, структура страхового портфеля (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 спрашивать своих родных, коллег, знакомых об их опыте страхования и получения страхового возмещения при наступлении страховых случаев: какие возникали 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

– Вы знаете, боюсь ошибиться, но мне кажется, что моя страховка этого не предусматривает...



<http://ecce.ru/blog/>



которого необходимо внимательно прочитать все его пункты, а также ознакомиться с правилами страхования, в которых указаны условия страхования, в т.ч. 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, 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, 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. Подобные страхователи делают выбор в пользу того или иного страховщика, как правило, только после тщательного анализа его деятельности. Поэтому популярность страховой компании у корпоративных клиентов может служить определенным сигналом для частного клиента.

Таким образом, 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 договора с особой скрупулезностью. Не бойтесь спросить или уточнить у представителей страховой компании, то, что кажется непонятным или подозрительным. Сегодня неудобно спросить – завтра, в случае наступления страхового случая, рискуете остаться без страховых выплат.

Но что же делать, если страховой случай все-таки произошел? Наступление страхового случая – это повод обратиться к страховщику за компенсацией понесенных убытков. Однако страховой выплате предшествует детальное изучение факта и обстоятельств страхового случая. Прежде чем «раскошелиться», страховая компания считает необходимым убедиться в достоверности произошедшего страхового случая, исключить мошенничество, преднамеренные действия или корыстный умысел страхователя. Чтобы это было проще сделать, каждый страховщик устанавливает регламент действий при наступлении страхового случая.

Особое внимание стоит обратить на оговоренные в правилах сроки выполнения тех или иных действий, поскольку их несвоевременность может послужить поводом для отказа в выплате. На основании представленных документов и усло-

вий договора страховщик принимает решение о страховой выплате или отказе в ней, о чем уведомляет страхователя.

Что же делать, если страховая компания отказала в выплате страхового возмещения по страховке? Помните, отказ в выплате, страховая компания должна оформить в письменном виде. После того как получен письменный отказ, надо разобраться обоснован ли отказ. И здесь возможны два варианта:

1. Отказ в выплате страхового возмещения, может быть обоснованным и законным, в данном случае на выплату рассчитывать не приходится.
2. Отказ в выплате, может быть незаконным и необоснованным, в данном случае получить выплату по страховке, как правило, можно только через суд, доказав незаконность данного отказа.

Стоит отметить, что проблемы могут возникнуть и в случае положительного решения страховщика о страховой выплате. Дело в том, что решение о страховой выплате не всегда находит свое реальное воплощение. Иногда, по наступлению срока выплаты от представителей страховой компании мы слышим один ответ: «Ваше дело на рассмотрение, ждите». Помните! Сроки выплат четко прописаны в правилах страхования страховщика.

Что же делать, если страховая компания все-таки затягивает сроки выплаты? Если срок задержки небольшой – например, пару недель, то можно подождать, возможно, у страховщика не отлажен процесс выплат, из-за «бюрократических» проволочек или банального бардака. Если выплаты нет более месяца, то нужно предпринимать меры, иначе вас могут кормить «обещаниями» еще очень долго. Алгоритм действий в данной ситуации по разным видам страхования примерно одинаков:

Шаг первый: Подать в страховую компанию досудебную претензию, в ней попросить письменно объяснить причину задержки и потребовать произвести выплату. Досудебную претензию можно отправить в страховую компанию заказным письмом с уведомлением о вручении или подать через секретаря с отметкой о её принятии. Если страховая компания никак не отреагировала на претензию, необходимо идти дальше в поисках справедливости.

Шаг второй: Если страховая компания никак не отреагировала на претензию необходимо обратиться с иском в суд, и уже в судебном порядке добиваться страхового возмещения, а также неустойки за задержку выплаты.

Таким образом, прежде чем принять решение о приобретении страхового полиса в той или иной страховой компании, необходимо взвесить все ее преимущества и недостатки, что поможет избежать недопониманий и разногласий с ней в будущем.

Практика показывает, что часто к услугам страховых компаний обращаются те люди, которые уже сталкивались в жизни с негативными событиями, которые в рамках страховых продуктов можно было бы идентифицировать как «страховой случай». Может все же разумнее подготовиться к таким случаям заранее? Мы надеемся, что данный материал поможет вам определиться с решением этого вопроса.

