

ФК Финансовый консультант

Кстати

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ВЫПУСК

№ 1 (001)

ИЮНЬ 2010

WWW.FK42.RU

ТЕМА НОМЕРА:

Планируем стабильную жизнь. Страхование

Невозможно предугадать течение жизни, но каждый способен максимально обезопасить себя от финансовых неурядиц — например, при помощи страхования. Стоит лишь знать правила игры...

Лариса Филиппова

В 2009 году жители Кемеровской области сумели компенсировать собственные неприятности, получив от страховых компаний области по разным видам страховых выплат в общей сложности 10,6 миллиарда рублей. Или 1/7 часть бюджета Кемеровской области (в доходной его части бюджет на 2009 год составил 732 миллиарда рублей).

Это значит, что люди, не выпрашивая денег из бюджетной казны, у друзей, род-

ственников, не обращая ни к каким другим источникам, сумели возместить свои ПРЕДВИДЕННЫЕ убытки: проявили способность предугадать события, своевременно выполнили все документальные процедуры, а в нужную минуту не постеснялись обратиться за финансовой компенсацией ущерба (здоровью, транспорту, имуществу и пр.).

Как уже понятно из вступления, наша новая газета — «Финансовый консультант» — будет всемерно поддерживать желание кузбассовцев жить стабильно, спокойно и уверенно. То есть, как минимум, не болеть за постоянное отсутствие денег в кошель-

ке, как максимум — создавать финансовое благополучие каждого дня жизни вплоть до старости. Это действительно возможно, но кое-чему придется учиться заново или вспоминать хорошо забытое «старое». Тема первого выпуска «ФК» — возможности страхования — подскажет, каким образом нашему читателю попасть в число мудрых вышеназванных кузбассовцев, которые успели вовремя «постелить финансовую соломку», чтобы не испытывать травм от безденежья.

Стр. 5

Новая газета на защите интересов и благополучия кузбассовцев

Стр. 2

Кузбасское «золото» застраховано

Елена Простева, участница олимпийских игр в Ванкувере:



«Лично я застрахована от несчастного случая, от заболеваний, полученных во время соревнований или тренировочных сборов. Этим приходилось пользоваться»

Стр. 5

Одобрение для роста

Чтобы стать независимым и открыть свое дело, молодые специалисты могут рассчитывать на поддержку областного бюджета

Александр Сусоев

В Кемерове, например, действует студенческий бизнес-инкубатор, где можно реализовать свой бизнес-проект и получить финансовую поддержку из бюджета.

Правда, перед этим надо пройти достаточно жесткий конкурс и получить одобрение авторитетных специалистов. Недавно в городе завершился такой конкурс. Победителей оказалось четверо. Главным призом за победу стали офисные помещения для их предприятий в здании бизнес-инкубатора.

Можно сказать, что четверке победителей здорово повезло, ведь стоимость аренды подобного помещения в городе стоит сейчас не менее 10 тысяч рублей в месяц, а студентам это счастье обойдется в 600 рублей. При этом к их офисам бесплатно прилагаются средства связи. Кроме того, они могут пользоваться услугами юриста, секретаря, бухгалтера и маркетолога.

Справедливости ради надо сказать, что те, кто вселялся вчера в пахнущие линолеумом и краской офисные помещения, хорошо понимают, что помощь на первом этапе отнюдь не означает легкого пути в дальнейшем развитии предприятия. Наиболее уверенно чувствуют себя люди, вложившие в основу своего проекта не только финансовую, но также интеллектуальную собственность.

— Мы запатентовали методику консервации полуфабрикатов свежих овощей. Разработана упаковка таких продуктов. Они находятся в специальной газовой среде, со-



Аренда помещения в городе стоит не менее 10 тысяч рублей в месяц, а студентам это счастье обойдется в 600 рублей

став которой и есть наше изобретение, — рассказывает студент КемТИПП Станислав Ревнюшкин. — например, очищенный картофель не чернеет в такой упаковке в течение недели. При этом продукт остается свежим и питательным. Мы хотим участвовать в программе модернизации школьного питания в нашем городе. Упаковки с такими овощами можно развозить по учебным заведениям из одного цеха.

Если студенты не попали в число победителей, они не потеряли шанса дать жизнь своему делу, ведь конкурс продол-

жается. Впрочем, частенько даже опытным профессионалам трудно угадать, насколько успешным окажется тот или иной проект. Примером тому может служить малое предприятие студента КузГТУ Алексея Поскрякова по изготовлению охотничьих лыж и обуви. Поначалу в его возможность реализоваться верили совсем не многие, ведь продукция чуть ли не экзотическая. Тем не менее идею поддержали грантом, и дело пошло.

Стр. 4

Вложение денег в потребительские кооперативы — коммерческий риск и поэтому не может гарантировать возврат денег

Стр. 9

Любой человек мог бы увеличить свой капитал на 100%, если бы прочитал нашу газету год назад

Стр. 10

4330 рублей

минимальных размер оплаты труда (МРОТ) в РФ (для регулирования зарплаты и начисления пособий по временной нетрудоспособности)

5198 рублей

прожиточный минимум на душу населения в РФ

4478 рублей

прожиточный минимум на душу населения в КО

1105 рублей

минимальная величина пособия по безработице в КО

6370 рублей

максимальная величина пособия по безработице в КО

Уважаемые земляки!



Приветствую вас на страницах новой газеты «Финансовый консультант»! Уверен, что новое издание станет спутником тех, кто пытается самостоятельно разобраться в финансовых вопросах, и ориентиром для тех, кто стремится к финансовой грамотности.

Финансовая система — неотъемлемая часть экономики любого современного государства. В последние годы этот сектор стремительно развивается и в стране, и в Кузбассе. В этих условиях считаю, что повыше-

ние финансовой грамотности должно охватывать максимально широкую аудиторию — от школьников до пенсионеров.

Чрезвычайно важно знакомить подрастающее поколение с основами финансовой системы уже на этапе взросления и самоопределения. Улучшение качества жизни кузбассовцев невозможно обеспечить только за счет областного бюджета. Убежден, основные рубрики и разделы нового издания «Кредиты», «Инвестиции», «Страхование», «Банковские платежи», «Личные финансы» помогут кузбассовцам решать социальные проблемы с использованием собственных средств и средств финансовых институтов.

Уверен, что газета «Финансовый консультант» покажет себя серьезным и ответственным изданием, сыграет позитивную роль как в укреплении финансовой системы области, так и в повышении финансовой грамотности кузбассовцев.

Желаю новой газете успеха, интересных проектов, творческих достижений, долгой и плодотворной жизни, массового тиража. А ее читателям — счастья, здоровья и благополучия!

С уважением,

А.Г. Тулеев,
губернатор Кемеровской области

Первый шаг

О том, с чего лучше начать, настраиваясь на финансово благополучную жизнь...

Рассказывает **Нэлли Малютина, начальник управления по ценным бумагам и страховому рынку областной администрации.**

— Все мы живем в обществе, в котором деньги (финансы) играют важную роль. Но если деньги занимают в нашей жизни столь значимое место, то почему же очень мало людей планирует свой личный бюджет? В результате денег постоянно не хватает. Поэтому, вне зависимости от того, сколько зарабатывает человек, необходим ответственный подход к финансам — наличие личного финансового плана.

Для начала необходимо определиться с желаниями и стремлениями. Далее важно правильно оценить текущее финансовое положение, планируемые доходы и планируемые расходы. Определиться с «хорошими» активами, приносящими доход, и с «плохими» активами, к которым относятся квартиры, автомобили и пр. — все, что не приносит деньги, а, наоборот, требует затрат. Необходимо создавать настоящие «хорошие» активы. Как правило, на инвестирование выделяется до 10% любого полученного дохода.

В России менее 50% населения пользуются банковскими депозитами и только до 5% вкладывают средства в фондовый рынок. Многие предпочитают хранить накопления дома «под подушкой». Подобный вид «инвестиций» из-за инфляции дает гарантированный доход минус 10-13%. Поэтому гораздо лучше разместить накопления хотя бы на банковском депозите.

Одной из самых распространенных ошибок является пренебрежение страхованием. Большинство людей считает, что с ними точно никогда и ничего не может произойти. Жизнь застрахована меньше, чем у 2% населения, хотя одной из самых распространенных причин просрочки и невыплат по кредитам являются как раз непредвиденные расходы на лечение. Расходы на ремонт квартиры, на компенсацию затопленным соседям снизу, на восстановление здоровья в большинстве случаев требуют существенных затрат, и именно страхование может перевести непредвиденные затраты в плановые, что является залогом уверенности в завтрашнем дне. Кроме того, полисы страхования жизни сочетают в себе страховые и сберегательные функции, позволяя в течение нескольких лет накопить планируемую сумму целевого характера для крупных приобретений, решения проблем жилья, образования детей, погашения кредита. В реальности в страховании своей жизни не нуждаются те, у кого нет близких людей, и их не волнует, что произойдет с их деньгами в случае их смерти. Страховая защита обязательно нужна тем, кто является кормильцем в семье и от кого зависят его близкие.

Одна восточная мудрость гласит: «Путь длиною в тысячу миль начинается с первого шага». Сделайте этот шаг — составьте себе личный финансовый план.



Работаем сегодня — думаем о завтра

Дело не только в количестве средств, но и в их оптимальном использовании

В Кузбассе принята Программа просвещения населения Кемеровской области в сфере финансового рынка и инвестиций. На вопросы «Финансового консультанта» о сути этого документа отвечает **Дмитрий Исламов, заместитель губернатора Кемеровской области по экономике и региональному развитию.**

Рецепты знаний

— **Дмитрий Викторович, чем обусловлено принятие Программы, какие задачи она должна решать?**

— Государство постепенно будет снимать с себя обязательства по финансированию социальных проблем в отношении большинства категорий граждан, оставляя на своем попечении только слабо защищенные слои. Трудоспособным гражданам государство предлагает лишь минимальный уровень социальных благ. Улучшение качества жизни кузбассовцев невозможно обеспечить только за счет бюджета. Жилье, образование, медицинские услуги, а также пенсионное обеспечение, уровень которых выше социально гарантированного минимума, можно теперь получить только с использованием собственных средств людей, а также финансовых инструментов и механизмов, позволяющих получить либо дополнительный инвестиционный доход, либо распределение финансовых обязательств во времени. Практическая значимость Программы обусловлена тем, что по итогам ее реализации больше кузбассовцев сможет решать социальные проблемы с использованием собственных средств и средств финансовых институтов.

— **Какие инструменты предполагается использовать для просвещения населения, какие цели поставлены?**

— Основные цели — активизация участия граждан на финансовых рынках, формирование ответственного и грамотного отношения к собственным финансовым средствам, повышение эффективности взаимодействия с финансовыми институтами. Необходимо углубить уровень знаний об основах экономической деятельности, о юридических последствиях принятия инвестиционных решений, об основах финансового и налогового законодательства и законодательства в сфере защиты прав потребителя, повысить уровень осведомленности о финансовых организациях. С этой целью планируется регулярно проводить круглые столы и образовательные семинары для населения, создать



Наша цель — защита законных интересов и финансового благополучия граждан

систему постоянного информирования и консультирования граждан.

— **Достаточно ли у людей средств, чтобы воспользоваться предлагаемыми инструментами?**

— Дело не только в количестве средств, но и в их оптимальном использовании. Ведь основные задачи Программы — массовое просвещение населения.

Новое поколение

— **Появятся ли вопросы повышения финансовой грамотности в образовательных программах учебных учреждений?**

— В области системы общего образования предусматривается разработка факультативного курса по основам финансового рынка для школ неэкономического профиля; введение специализированных курсов в старших классах школ со специализацией в области экономики, проведение обзорных лекций-семинаров.

— **Для чего людям новые знания, если существуют финансовые институты, с помощью которых можно решать многие проблемы?**

— Какие бы нововведения и реформы за последние 15 лет в России ни проводились, население всегда оказывалось к ним не готовым. Так было в период массовой приватизации, в период гиперинфляции, дефолта 98-го года, монетизации, жилищной и пенсионной реформы и

прочее. Так будет и дальше с любыми социальными новациями рыночного типа, если государство параллельно с разработкой и внедрением самих механизмов не будет создавать условия для их освоения и применения гражданами в массовом порядке. Ключевой проблемой участия граждан на рынке финансовых услуг является их слабая подготовленность по базовым вопросам функционирования рынка, его регулирования и правового обеспечения.

— **Какой сегмент финансовых знаний представляет наибольшую сложность, характерную для населения Кузбасса?**

— В первую очередь это системность знаний, понимание всего спектра инструментов использования денег и услуг, принципов функционирования финансового рынка. Нужно научить людей не просто зарабатывать и тратить деньги, а использовать их для решения собственных задач.

Работа над ошибками

— **Люди помнят много негативного. Это и финансовые пирамиды, дефолты, потери вкладов. Поможет ли Программа избежать этого?**

— Ложных иллюзий питать не стоит: пай и займы в кредитных кооперативах, в отличие от банковских вкладов, не застрахованы, поэтому государство не гарантирует полный возврат вложенных средств в случае банкротства организации. Однако можно принудить организаторов кредитного кооператива нести ответственность по заключенным договорам. Только консолидированные действия силовых структур, исполнительной и законодательной власти, общественных организаций, создание широкого общественного резонанса помогут искоренить проблему. В первую очередь люди должны ясно представлять систему функционирования финансовой системы, чтобы не попасться на удочку мошенников.

— **Какие профилактические меры будут использоваться для предотвращения махинаций на этом рынке?**

— Заявляя о решимости бороться со злоупотреблениями финансовых организаций, прежде всего необходимо подготовить упреждающие меры. Только объективный и независимый взгляд, неусыпный контроль ответственности не позволит финансовым организациям обходить закон, а гражданам — сориентироваться и выбрать: куда лучше вложить сбережения и где взять кредит. Наша цель — защита законных интересов и финансового благополучия граждан.



ЗНАКОМСТВО: «ФК» — как уже понял проницательный читатель — это новая газета «Финансовый консультант». Одной из причин появления нового издания стало принятие Программы просвещения населения Кемеровской области в отношении финансового рынка и инвестиций, которая, в свою очередь, базируется на Концепции Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения Российской Федерации. Впрочем, комплексное освещение жизни области с практической позиции, с точки зрения возможностей, которые Программа предоставляет для благополучия каждого ее жителя, видится не только необходимым, но крайне полезным. И, разумеется, «ФК» надеется на активность со стороны читателей в планировании следующих номеров.

Структура газеты отвечает потребностям широкой аудитории читателей. Финансовые знания подразумевают целую систему понятий, фактов и цифр, которые, в принципе, объединяются логичными рубриками. Все они будут из номера в номер получать продолжение и развитие, опираться на события, происходящие в области в стране. Рассчитывая на внимание читателя, «ФК» будет делать все возможное, чтобы стать полезным и практически необходимым изданием. С вашей, читатель, помощью.

Как разбогатеть по плану

Мысли материализуются, установка на наличие денег ведет к их действительно появлению

Леонид Алексеев

«Деньги странная штука, — говорил писатель Шолом Алейхем, — их или нет или совсем нет». Однако социолог, психолог и экономист, с чей помощью мы будем планировать личный бюджет человека (или семьи), не могут согласиться с таким утверждением

Впрочем, по порядку. Что представляет собой личный финансовый план (ЛФП). И нужен ли он в принципе...

Мнение социолога



— Необходим! — утверждает Марина Ракитных, социолог, к. ф. н., доцент кафедры философии НФИ КемГУ. — Рациональное поведение человека во время планирования

своей финансовой жизни, а именно обеспечение баланса доходов и расходов, позволяет снизить потребительские проблемы: перерасход средств, демонстративное, избыточное потребление, и даже девиантное потребление, то есть потребительское поведение с отклонением от общепринятых норм (шопоголизм, пьянство). Доказано, что человек способен избавиться от дорогостоящего порока, если ему необходимо

выложить большие деньги на свою мечту.

Согласно социологическим исследованиям, большинство жителей России не склонно каким-то образом учитывать собственные расходы. Но ситуация исправима, поскольку навык относится к формируемым, то есть при желании любой человек в состоянии освоить его самостоятельно или при помощи обучения. Люди, которые обладают компетентностью калькулировать свои действия, не выходя за пределы тех ресурсов, которыми они обладают, довольно скоро ощущают себя более успешными, поскольку достигают поставленных целей. А успешные люди повышают успешность государства, в котором они живут, тем самым улучшая качество собственной жизни.

Мнение психолога

Итак, считать деньги — то есть составлять ЛФП — человеку, думающему о своем благополучии и благополучии государства, в целом необходимо. Но сначала надо деньги ... полюбить.

Виктор Кубасов, доцент кафедры психологии, психотерапии и наркологии Новокузнецкого института усовершенствования врачей, уверяет, далеко не все способны сделать это:

— Проверить очень просто: представьте себя на месте богатого че-

ловека, примерьте его одежду, его украшения, его образ жизни... Нравится? Значит, пойдём дальше: мысленно искупайтесь в золоте по примеру Дяди Скруджа из мультфильма «Утиные истории», обложите себя купюрами долларов, евро, рублей... Приятно? Вы способны разбогатеть. Неприятно? Пока не способны. Хотите получить доступ к благосостоянию, меняйте отношение к купюрам. Либо самостоятельно, либо с помощью тренингов.

Следует хорошо понимать, что сами денежные купюры не едят, не пьют, на них не спят, то есть обладание ими — не самоцель, иначе жизнь превращается в «крысиные бега». Значит, рассматриваем финансы лишь как источник благосостояния: морального, физического, этического, психического... С учетом

этого фактора пытаемся тем или иным образом попасть в денежный поток, который обтекает современного человека со всех сторон. Включаемся в него ручейком, или речкой, или океаном.

Мнение экономиста



Цель — одно из ключевых слов во всех рекомендациях по составлению личного финансового плана. Движение к финансовому благополучию Марина Калининцева, к. э. н. (лауреат международного научного фонда экономических исследований им. Н. П. Федоренко, автор более 30 научных и учебно-методических работ в области финансов), характеризует просто:

— Определите долгосрочные планы, потом — краткосрочные и начинайте двигаться к цели.

ЛФП, таким образом, представляет собой индивидуально разработанный для одного человека или семьи план действий по достижению желаемых финансовых целей (квартира, машина, образование и пр.), включая подбор подходящих кредитных, инвестиционных, страховых, пенсионных и иных финансовых продуктов. А практические рекомендации по составлению ЛФП сводятся к следующим шагам:

1 Определение долгосрочных целей (квартира, машина, дети, новые инвестиции...).

2 Определение краткосрочных целей (текущие платежи, одежда, здоровье...).

3 Переоценка активов на текущий момент (анализируем имущество, инвестиции, накопления — насколько эффективно они используются?).

4 Вложение временно свободных средств с заданной доходностью и риском.

5 Учет и планирование лимита расходов исходя из общего бюджета доходов.

6 Переоценка ЛФП регулярно (минимум раз в год).

Для каждого из пунктов представленной выше программы имеется свой алгоритм реализации. Каждый шаг по составлению ЛФП в следующих номерах газеты будет рассмотрен подробно, доступно, конкретно (на примерах). Собирая всю информацию о ЛФП по частям (публикациям из номера в номер), вы сможете овладеть необходимыми навыками его составления.

P.S. Темой настоящего номера является «Страхование», поэтому вашему вниманию предлагается анализ необходимости включения в ЛФП страховой защиты. Насколько вы защищены от различных рисков, в каких случаях следует прибегать к страховой защите — статья на стр. 7.

Грамотный в финансовом отношении человек становится более требовательным

«Обходимся без блокнота и карандаша»

Эта семья может служить хорошей основой для общероссийского эксперимента

Марина Ларина

Кубасовцы Светлана и Алексей Прилепо крайне ответственно подходят к планированию семейного содержания. По-другому нельзя.

У них 9 детей: малейшее отклонение от денежного ритма выбивает семью из нормальной жизни. А «норма» отработана до мелочей. По словам Алексея, нет необходимости подсчитывать доход с карандашом. Денежные суммы настолько умеренны, что разобраться не составляет труда: зарплата мужа 18 000 рублей + около 10 000 рублей на содержание семейного детского сада + 1 000 «губернаторских» (на организацию досуга детей) + 1 500 — пособия на детей... Иногда помогает бабушка (500 рублей). В итоге получается чуть больше 30 000 на всех, что значительно меньше установленного в области прожиточного минимума: 4 363 x 11 = 47 993 рубля.

Из этой суммы доходов 1 000 рублей сразу идет на погашение квартплаты. Без субсидии платили бы 3 000 рублей. Счетчик на электроэнергию, общедомовой — на отопление. На воду решили не ставить, просчет показал: невыгодно. Вторая и самая существенная статья расходов — это питание. Два раза в месяц совершается отработанный маршрут. Сначала в мясной магазин, потом — в супермаркет, потом — на рынок. Выбор торговых точек осознанный. Продук-



Малейшее отклонение от финансового плана выбивает семью из нормальной жизни

ты закупаются оптом в большом количестве.

— С сентября прошлого года благодаря распоряжению губернатора области Амана Гумировича Тулеева мы смогли оформить семейный детский сад, — объясняет Светлана, — мы каждый день благодарим его за это, 10 000 в месяц — очень существенная помощь. Правда, вести учет денег приходится тщательно, чтобы потом отчитаться. Далеко не все продукты разрешены для питания малышей, бывают несурсызицы. Горбушей, например, в детсаду кормят, а в наш перечень допустимых продуктов ее не включили. Первое время ходили по магазинам с калькулятором, высчитывали на граммы. Сейчас я знаю «правила» наизусть, берем в супермаркете две корзины, одну — с «раз-

решенными» для младших продуктами, другую — для всех.

Продукты составляют от 60 % общего дохода. Бензин забирает около 1 000 рублей в месяц, а сейчас запланирована оплата транспортного налога и смена шин на колесах.

Другие расходы: витамины для всей семьи, платные медицинские услуги (нечасто, в основном стоматология), небольшие покупки одежды (в second hand), школьные поборы...

Умеренный, мягко говоря, образ жизни заставляет задумываться о планах на будущее. Алексей — из тех, кто давно уже понял: добиваться в жизни практически всего приходится самому, даже имея определенные льготы. Он внимательно изучает законы области, националь-

ные проекты страны, направление ее развития. Обратил внимание на слова президента Медведева о создании фермерских хозяйств: «Многодетные семьи рекомендуются обучать ведению хозяйства на земле. Следует предоставлять им определенные льготы». Много не надо: участок земли, до которого было бы легко до-

браться и где посадить картофель. Покупатели — такие же многодетные семьи, которым продукт будет доставлен на дом по доступной цене. Уже отправлено письмо на адрес приемной президента, получен ответ: просьба будет разбираться в администрации области. Надежда на положительное решение большая.

Редакция газеты «Финансовый консультант» объявляет конкурс на составление лучшего финансового плана

Конкурс проводится в два этапа:

На первом этапе по итогам каждого квартала происходит отбор лучших планов, победители которых получают по тысяче рублей и специальный приз-амулет и выходят в финальную часть.

В финале определяется победитель, который получает специальный приз от спонсора конкурса и на всякий случай еще 5 тысяч рублей от редакции газеты «Финансовый консультант».

Адрес для потенциальных победителей: 650991, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 20, 204. Газета «Финансовый консультант». На конкурс.

ЛФП семьи Прилепо:

Статьи дохода семьи	В мес.
Доход от текущей деятельности	
Заработная плата	18 000 рублей
Финансирование семейного детского сада	10 000 рублей
Доход социальный	
Пособия на детей	1 500 рублей
Пособие на активный отдых детей («губернаторские»)	1 000 рублей
Статьи расходов семьи	
Расходы на питание	25 000 рублей
Расходы на содержание квартиры	1 000 рублей
Расходы на содержание автомобиля	1 000 рублей
Расходы на развлечения и отдых	1 000 рублей
Расходы на лечение	500 рублей
Расходы на одежду и обувь	2 000 рублей...

Затраты в миллионах, оборот в миллиардах

Александр Сусоев

В 2009 году в малый бизнес Кемеровской области вложено 7,97 миллиарда рублей — на 4,6% больше, чем в 2008 году. В том числе из областного бюджета на программу развития предпринимательства направлено 103,3 млн рублей.

Общая сумма федерального финансирования составила 264,1 миллиона рублей — в 13 раз больше, чем в 2008 году. Таким образом, только за счет средств федерального и областного бюджетов на поддержку малого и среднего предпринимательства в Кемеровской области в 2009 году выделено 367,4 миллиона рублей, или в 4,5 раза выше уровня 2008 года.

Принятые меры позволили создать около 2 тысяч новых субъектов малого и среднего бизнеса, организовать 5 тысяч дополнительных рабочих мест. Количество малых предприятий составило 19,8 тысячи, индивидуальных предпринимателей — 56,2 тысячи.

Численность занятых в малом бизнесе составила 366 тысяч человек — каждый четвертый занятый в экономике.

Оборот малых предприятий составил 328 миллиардов рублей. Доля малого бизнеса в налоговых поступлениях занимает 20%. Это сопоставимо с поступлениями в бюджет от предприятий угольной отрасли — 25%.

В 2010 году сохраняются все действующие меры поддержки. Гранты для начинающих составят первоначальный капитал для студентов, инвалидов, безработных. Помогут расширить свое дело льготные займы.

Гарантийный фонд делает кредиты для малого бизнеса более доступными — поручится за предприятия.

Кроме того, с начала года действует поддержка малых инновационных предприятий при вузах, где студенты и преподаватели смогут внедрять свои высокоэффективные разработки.

В результате число малых предприятий увеличится примерно на 500, а их общее число достигнет 20,3 тысячи единиц. При этом количество занятых в малом бизнесе области возрастет до 370 тысяч человек. Объем производства товаров, работ, услуг в малом бизнесе превысит 376 миллиардов рублей.

8,2

млрд рублей

**будет вложено
в малый бизнес
Кузбасса
в 2010 году**

Одобрение для роста

Начало на стр. 1

— Мы хотим запатентовать некоторые процессы в технологии изготовления этой продукции и оборудование, которое применяется только у нас, — говорит Алексей Поскряков. — На днях получили грант от фонда поддержки предпринимательства. Такие финансовые вливания для малого бизнеса очень кстати. Таким образом, мы сохраняем рабо-

чие места и, если позволит ситуация, будем расширяться, что потребует дополнительных рабочих рук.

Как выяснилось, для производства особенно важно закупить основное сырье — осинового бревна, чтобы не сушить их в зимнее время, что требует дополнительных затрат, а успеть положить их под летнее солнышко. К тому же к осени цена на лес может возрасти, а когда есть надежный запас сырья, то и дело идет ве-

селей, и планы можно выстраивать уверенно.

— Именно осина — самое приемлемое дерево для охотничьих лыж. Но в дело идет не весь ствол, а только его внешняя часть, — продолжает Алексей Поскряков, — середину выбрасываем, она не годится, потому что ломкая. Затем в отходы идет сучковатая поверхность. В общем, используется примерно 20 процентов древесины. Из куба осины, при хоро-

шо отработанной технологии, получается примерно 15 пар лыж.

За качество своей марки мы очень радеем и поэтому изделие даже с небольшим браком немедленно распиливаем, чтобы и следа от него не оставалось. О том, что получилось, я могу сказать самокритично, поскольку до сих пор люблю охоту и, по сути дела, работаю испытателем наших изделий.

Вот на этой паре лыж я в прошлом году на медведя четверо суток ходил в тайге по раскисшему талому снегу. Они покрыты особым водостойким лаком и мазью. Испытание прошло хорошо. Приходилось по льду передвигаться, а особых царапин или тем более сколов на поверхности нет. Лыжи целехонькие, можно опять на охоту!

Кстати, в помещении бизнес-инкубатора шьют и охотничью обувь. Сейчас продукция этого малого предприятия расходуется по всей России, и хотя производство серьезно расширилось, но спрос на этот специфический товар у любителей охоты остается далеко не удовлетворенным. Недавно открыли обувной цех, расширили и наняли дополнительную рабочую силу. Однако за спросом все равно не поспевают.

Этот пример — лишнее подтверждение тому, что бизнес-проекты студентов, которые не удостоились даже обсуждения на городском конкурсе, могут оказаться победителями в реальной конкуренции, где мериллом успеха значатся не только расчеты и планы, но также творческая энергия, ущемленное самолюбие и способность не опускать руки после неудач.



Поскряковы — потомственные охотники, поэтому секретов изготовления лыж у них много

А как у соседей?

Представители власти рассказали о поддержке малого бизнеса

Александр Егоров

В каждом регионе своя специфика развития малого бизнеса и различные финансовые возможности. С учетом этого и выстраиваются программы поддержки начинающих предпринимателей из средств бюджета.



Михаил Щетинин, вице-губернатор, начальник главного управления экономики и инвестиций администрации Алтайского края:

— Хорошо известно, что наиболее благоприятной средой для развития инноваций является малый бизнес. Всего на «создание благоприятных условий для формирования и ведения бизнеса» в крае планируется до 2012 года потратить более 4,3 миллиарда рублей. Количество малых предприятий должно вырасти с сегодняшних 23 тысяч до 27 тысяч. А число занятых в них — со 162 тысяч до 191 тысяч человек. Предполагается, что вклад малого бизнеса во внутренний региональный продукт возрастет до 33%.

Свой бизнес-инкубатор появится в Бийске, продолжится реализация второй очереди барнаульского бизнес-инкубатора. Помощь малому бизнесу

должна способствовать росту налоговых поступлений от его работы на 5% ежегодно.



Андрей Трубицын, начальник департамента развития предпринимательства и реального сектора экономики администрации Томской области:

— В 2009 году на территории Томской области была реализована масштабная программа, направленная на поддержку предпринимательства. Ее финансовая обеспеченность составила 320 миллионов рублей. Много внимания уделяется антикризисным мероприятиям. Сегодня безработные граждане, решившие открыть свой бизнес, могут претендовать на получение годового пособия по безработице в единовременном режиме, а также господдержки посредством участия в областном конкурсе предпринимательских проектов «Первый шаг». Есть и другие подобные конкурсы, например, «Бизнес-старт», победу в котором одержало несколько десятков бизнес-проектов.



Василий Юрченко, заместитель губернатора Новосибирской области:

— Развитие малого и среднего бизнеса в области явля-

ется приоритетным направлением. В 2009 году у нас был создан Фонд развития малого и среднего предпринимательства, уставный капитал которого формировался исключительно за счет средств бюджета. Фонд заключил несколько соглашений с рядом банков на участие в финансировании организаций малого и среднего предпринимательства. В результате предпринимателям предоставлено 239 поручительств на сумму более 726 миллионов рублей.

Общая сумма кредитов, выданных банками под поручительства фонда, составила в 2009 году около 1,2 миллиарда рублей. На сегодняшний день

она составляет около 1,7 миллиарда рублей. Фонд обретает все большую популярность среди предпринимателей. Львиная доля кредитов в первую очередь привлекается в торговлю и сельское хозяйство.



Игорь Мураев, министр экономики Омской области:

— В Омской области действует долгосрочная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Омской области (2009-2013 годы)». Объем финансирования данной программы из областного бюджета составит порядка 120 миллионов рублей.

Реализация программы позволит обеспечить увеличение доли занятых в сфере малого и среднего предпринимательства с 19% в 2008 году до 35% в 2013 году. Объем инвестиций в основной капитал субъектов бизнеса возрастет на 60% по сравнению с 2008 годом. В соответствии с программой с 2009 года вводится ряд новых форм поддержки. В том числе предоставление субсидий субъектам малого предпринимательства на компенсацию затрат, связанных с реализацией программ по энергосбережению, включая затраты на приобретение и внедрение инновационных технологий, оборудования и материалов.

Планируем стабильную жизнь

Начало на стр. 1

Продолжая разговор о страховании, придется все-таки умерить оптимистичный настрой по поводу активности и грамотности кузбассовцев в освоении этого крайне выгодного для знающего человека фактора стабилизации финансовой жизни. Ибо объем обязательного медицинского страхования (ОМС, ОСАГО) существенно превышает объем страхования добровольного. Впрочем, сегодня мы ведем разговор исключительно про ДОБРОВОЛЬНОЕ страхование и предлагаем для ознакомления любопытную статистику — общекузбасское деление страхового поля.

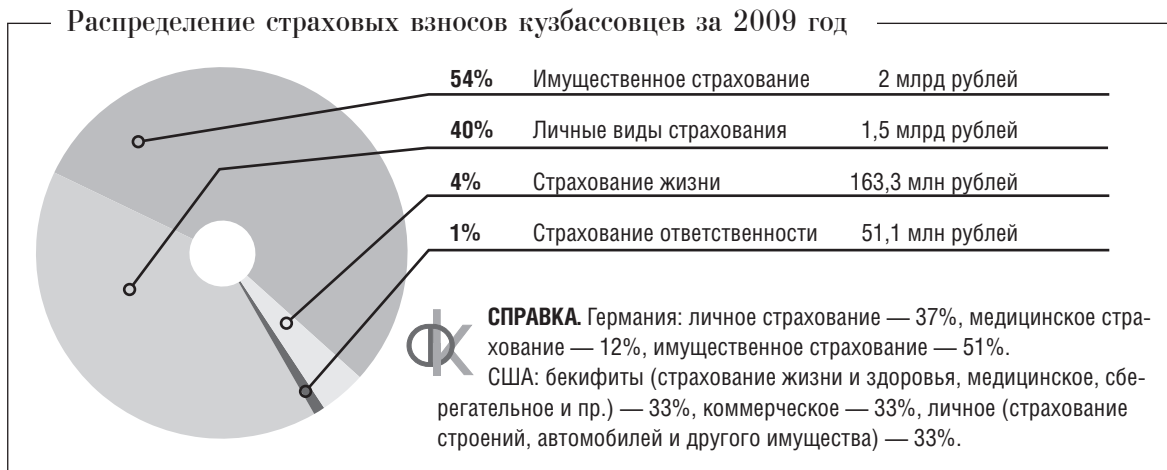
В 2009 году объем страховых взносов по добровольным видам страхования составил 3,8 млрд рублей. Больше всего кузбассовцы потратились на имущественное страхование. Понятно, что людей интересует сохранность их имущества: зданий, сооружений, объектов незавершенного строительства; транспортных средств; оборудования; товарно-материальных ценностей.

«Какую роль страхование занимает в вашей жизни?» — на этот вопрос мы попросили ответить известных кузбассовцев.



Михаил Владимирович Соколовский, доцент кафедры «Финансы и кредит» КемГУ:

— Когда я только получил права и купил машину, у меня еще не было уверенности в собственном мастерстве, поэтому я застраховался по КАСКО. Страховой случай наступил. Был незначительный ущерб — глубокая и довольно заметная царапина на бампере, которую я поставил при выезде из гаража. За счет компании-страховщика был быстро и качественно произведен ремонт, я остался очень доволен. Обращаю ваше внимание, что наступил страховой случай. Страховая компания — не благотворительная организация. Она оплачивает только учтенные в договоре риски. В моем случае при страховании автомобиля была обеспечена страховая защита практически от всех рисков. Но бывают и исключения, если в страховке не было указано, например, возмещение ущерба от третьих лиц или пожара — несмотря на наличие договора и оплаченные взносы, вы ничего не получите.



Напомним, что имущественное страхование не предусматривает извлечение страхователем дополнительных доходов, а имеет целью лишь компенсацию понесенных им убытков. Поэтому величина страхового возмещения не может превышать действительного размера понесенных убытков.

Личные виды страхования также пользовались повышенным инте-

ресом. Под ними, в нашем случае, следует понимать страхование от несчастного случая, медицинское страхование.

Страхование жизни предусматривает защиту долговременных интересов страхователя. Одной из основных целей страхования жизни является накопление определенных денежных сумм, например, к выходу на пенсию, или к совершеннолетию,

или к другим событиям в жизни застрахованного лица. И, наконец, страхование ответственности, одним из главных видов которой является страхование гражданской ответственности перед третьими лицами. Самыми распространенными страховщиками являются водители автотранспортных средств, авиаперевозчики, судовладельцы, предприниматели.



Елена Простева, участница Олимпийских игр в Ванкувере, 4-кратный чемпион России (скоростной спуск, супергигант, суперкомбинация, слалом-гигант):

— Члены сборной России страхуются централизованно, лично я застрахована от несчастного случая, от заболеваний, полученных во время соревнований или тренировочных сборов. Страховка предполагает лечение в больнице и проведение операций.

Страховкой пользоваться приходилось: на учебно-тренировочных осенних сборах была серьезная травма колена. Это случилось не в России, и я пролечилась на территории страны, где случилась неприятность. Очень хорошие условия ЛПУ, профессионализм. Позже пришел солидный счет, я его направила в Москву, где и была произведена оплата. Все девочки нашей сборной, которым приходилось пользоваться страховкой с лечением, довольны его условиями. Все они могут выбрать ЛПУ и чаще предпочитают Австрию. Горнолыжное оборудование не застраховано, хотя случаи «утраты» бывали неоднократно в разных странах.



Геннадий Левин, генеральный директор тепличного хозяйства ОАО «Совхоз «Суховский»:

— Мы страхуем жизнь и здоровье своих работников. Многие из них получали от СК выплаты в связи с временной потерей трудоспособности. В основном это переломы, ушибы, вывихи, так что пользу от страхования почувствовали реально.

Страхуем мы и свои опасные производственные объекты, например, котельную. А вот урожай в теплицах страховать отказываются. По всей видимости, для СК это большой риск. Страховщики приходят, смотрят, насколько сложно устроено тепличное хозяйство, сколько оборудования используется для поддержания микроклимата под стеклом, и говорят примерно следующее: «Это все-таки не обычный урожай: в мае посеяли, а в начале осени убрали. В вашем хозяйстве процесс идет почти круглогодично и в основном тогда, когда за стеклом очень низкие температуры. Вдруг у вас какое-то стекло треснет от мороза?» В общем, не решаются пока работать с нами на этом поле. Думаю, что положительное решение этого вопроса — дело времени.

Исторические факты

■ Уже в Древней Греции и Римской империи можно найти примеры страхования: в качестве классического примера в литературе приводится страхование в Древнем Риме, где постепенно складывались постоянные организации (коллегии, союзы) по профессиональному (торговцы, ремесленники, военные) или религиозному признаку со своими уставами.

■ В период X-XIII веков страхование стали осуществлять цехи и гильдии. Постепенно появились более совершенные формы создания страховых денежных фондов путем уплаты регулярных взносов членов сообщества в свои кассы.

■ Страхование в России появилось лишь в конце XVIII века при Екатерине II.

■ Продолжение его истории — это период эпохи реформ Александра II. Московское общество страхования от огня, образованное указом Александра II 5 мая 1858 года, первым столкнулось с малознакомым ранее явлением — конкуренцией. Часть страхового поля, включавшая в себя надежные в пожарном отношении объекты застрахования, была уже освоена. Перспективы страхования новых фабрик и их складских помещений были неясны. Компании пришлось невольно идти на заведомый риск при заключении договоров. Желая скорее встать на ноги и привлечь к себе внимание потенциальных страхователей, руководители Московского общества пошли на заметное понижение тарифов премий.

■ Первые мероприятия советской власти в области организации страхования характеризуются определенной преемственностью традиций предреволюционной практики. В этих и в дальнейших мероприятиях отразилось немало проблем, характерных и для современного состояния страхового рынка. Из литературных источников известно, что толчком к разработке и принятию декрета Правительства (Совнаркома) Российской Федерации от 6 октября 1921 года «О государственном имущественном страховании» послужило письмо В.И. Ленину от крестьян Тверской губернии. В письме говорится о возобновлении страхования от огня и об организации нового вида страхования — скота от падежа.

■ Тверская губерния относилась к тем территориальным единицам, где земское страхование проводилось в течение длительного времени и было весьма эффективным. Обязательным окладным страхованием на селе охватывались строения, скот, посевы. При этом строения от пожаров должны были страховаться везде (если позволяли организационные и технические возможности), а скот от падежа и посевы от градобития — только в тех губерниях, где было соответствующее решение местных органов власти. Таким образом, в законодательстве 20-х годов отражалось предреволюционное состояние страхования.

Договор дороже денег

Вы получите выплату строго на условиях, прописанных вами в договоре

Светлана Сергеева

К сожалению, уровень грамотности кузбассовцев в вопросах страхования недостаточен, считает **Ольга Николаевна Козлова**, доцент кафедры «Финансы и кредит» КемГУ, специалист в области теории и практики страхования в Кузбассе:

— Если старшее поколение еще помнит такие продукты, как страхование детей к свадьбе или 18-летию, то поколение современное в лучшем случае назовет ОСАГО. Причем многие мои студенты, к сожалению, уверены, что ОСАГО — это страхование автомобиля. На самом деле ОСАГО — страхование ответственности водителя.

Этот пример иллюстрирует главную проблему: многие люди, увы, не просто не понимают необходимости страхования, они в принципе не понимают механизма его действия. Поясню на простом примере: когда вы приходите в магазин, чтобы купить батон, кефир и колбасу, на кассе вы оплачиваете лишь то, что выбрали — необходимые вам продукты определенных сортов. Вы, по меньшей мере, удивитесь, если вам предложат оплатить еще и маргарин или крем для обуви. При заключении договора происходит то же самое — мы покупаем страховую защиту от конкретного набора рисков, а реализация этой защиты зависит от условий договора страхования. Тем не менее постоянно приходится слышать: «Я был застрахован, а мне мало заплатили (или вообще не заплатили)!» Понятия «мало-много» в

отношении страховых выплат не существует: что включается в ущерб, по каким рискам и в каких размерах, оговорено в договоре — за это вы и получите выплату. Нужно учесть еще и наличие франшизы (суммы, в пределах которой все расходы по устранению повреждений застрахованный берет на себя). Например, если безусловная франшиза — 500 долларов, то все затраты менее этой суммы не будут оплачены. Если ущерб составил 510 долларов, вам возместят лишь 10. Существует множество нюансов — например, вы застраховались от пожара, но если огонь бушевал по вашей вине, например, по причине старой проводки, выплаты вам не положены. Другой пример — вы застраховали автомобиль от пожара и столкновения. Но в случае, если вам побили стекла хулиганы, оплату

ремонта придется производить самостоятельно.

Хочу дать три совета по страхованию всем кузбассовцам:

— внимательно читайте договор, выбирая те виды страхования и тот перечень рисков, которые вам действительно необходимы;

— узнайте точно, как рассчитать ущерб, что включается в ущерб, есть ли франшиза;

— расспросите, как, где и кем производятся страховые выплаты, какие документы нужны и в какие сроки их нужно представить. Довод, что вы не читали договор, а просто его подписали и оплатили, не отменяет вашего согласия на все условия страховой компании. Непонимание терминов или условий договора не является в данном случае оправданием.

ТЕМА НОМЕРА

Клиент и компания: что такое «хорошо» и что такое «плохо»

Основные термины

Страхование — особый вид экономических отношений, призванный обеспечить страховой защитой людей и их дела от различного рода опасностей. Страхование в широком смысле включает различные виды страховой деятельности (собственно страхование, или первичное страхование, перестрахование, сострахование), которые в комплексе обеспечивают страховую защиту. Страхование в узком смысле представляет собой отношения (между страхователем и страховщиком) по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов.

Страхователь — физическое или юридическое лицо, которое уплачивает страховые взносы.

Страховщик — специализированная организация, производящая страхование.

Перестраховщик — страховая организация, которая перестраховывает объекты.

Страховой полис — документ, удостоверяющий факт страхования.

Страховое возмещение — сумма ущерба, причитающаяся к выплате страхователю.

Объект страхования — имущество, жизнь, здоровье, трудоспособность граждан и др.

Страховой случай — фактически произошедшее событие, последствием которого является выплата страхового возмещения.

Страховой ущерб — ущерб, нанесенный объектам страхования в результате наступления страхового случая.

Страховой риск — вероятность наступления страхового случая.

Страховой тариф (взнос) — плата за страхование.

Страховая сумма — величина денежных средств, на которую фактически застрахован объект страхования.

Срок страхования — временной период, на который застрахованы объекты страхования.

Сострахование — совместное страхование несколькими страховщиками одного объекта страхования.



Не мешает поинтересоваться наличием скидок и бонусных программ

Марина Ларина

На пути в страховую компанию (СК) ее клиента одолевает множество сомнений.

Чтобы развеять некоторые из них, а заодно подсказать секреты взаимоотношения обеих сторон, мы предлагаем мнения их представителей: застрахованного и страховщика (в качестве примера берем добровольное медицинское страхование (ДМС)).

Пример первый. Профессиональный клиент

Александр Николаевич Хуторной считает себя «профессиональным застрахованным» — азы общения со страховыми компаниями он изучал на собственном опыте не один год. В жизни уже случался отрицательный опыт, правда, в то время он еще не знал, что есть «хорошо» и что есть «плохо» для клиента СК.

В качестве надежной страховой защиты здоровья он выбрал вариант коллективного договора по ДМС СК «Сибирский Спас». Считает: перед тем, как окончательно определиться с выбором компании, необходимо взвесить, что это за СК. Критерием оценки служит наличие лицензии, опыт работы на рынке, отзывы дру-

гих клиентов. Немаловажную роль играет внешний вид офиса, культура обслуживания, компетентность людей. «Страховщик обязательно должен полностью владеть информацией на тему, которая интересует застрахованного, грамотно и понятно объяснить суть программы, ответить на все вопросы. Впрочем, лучше всего взять саму программу домой и досконально изучить ее, обратив пристальное внимание на исключения. Хорошо бы просмотреть перечень лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ), с которыми у СК заключен договор, навести о них справки».

Ф РЕКОМЕНДАЦИЯ: Прежде чем выбрать страховую компанию, не мешает позвонить в лечебные учреждения вашего города и навести справки о СК: своевременно ли переводит деньги за лечение? «Дружат» ли сотрудники СК с медработниками? Насколько компетентные специалисты в СК? Ответы помогут разъяснить ситуацию.

Прежде чем подписывать любой договор, следует внимательно ознакомиться со всеми правилами и условиями, внимательно вчитаться в каждый пункт. Внимательно посмотреть, нет ли ошибок в написании фамилии, имени, чтобы не возникло проблем

впоследствии (при изменении имени, фамилии следует обязательно уведомить об этом СК).

Ф СПРАВКА: Классический полис ДМС не избавляет пациента от очередей, он лишь гарантирует оплату диагностики и лечения. Если вы хотите избежать очередей — придется застраховаться по полису, стоимость которого, за счет включения сервисных услуг, будет дороже в 2,5 раза.

Некоторые СК, в том числе «Сибирский Спас», имеют в больницах своего представителя. Обратившись к нему, застрахованный сможет получить более комфортную помощь. Если застрахованный все же имеет претензии к качеству лечения, сомневается по поводу компетентности врача и пр., он может позвонить представителю своей СК и получить ответы на все вопросы. У уважающих себя страховых компаний подобная прямая линия работает круглосуточно.

Пример второй. Опыт общения с людьми показывает...

Любовь Ивановна Мальченкова работает страховщиком с 1992 года. Сменив за это время несколько СК, набравшись опыта, сегодня она за-

нимает должность начальника отдела ДМС НФ ОАО СМО «Сибирь».

— Насколько необходимо страховщику профессиональное образование? — адресуем Любви Ивановне первый вопрос.

— Если судить по моим коллегам, страховое дело скорее призвание: среди них есть как экономисты, так юристы, врачи и представители разных специальностей. В настоящее время в области имеется возможность повысить профессионализм, получив заочно среднее профессиональное, высшее образование.

— Какими основными качествами должен обладать профессионал вашего дела?

— Коммуникабельностью и компетентностью. Всего этого — поровну.

— Часто приходится встречаться с так называемыми «тяжелыми клиентами»?

— Бывает. На 1000 человек один обязательно попадет. Основные требования с его стороны: СК обязана освободить его от всех очередей и оплачивать практически все нужды. Например (случай из реальной практики) срочно обеспечить магнитно-резонансную томографию всех органов, «от макушки до пяток». Но любая медпомощь должна быть назначена врачом, «хочу» здесь не аргумент.

— Каким образом обычно вы регулируете такие ситуации?

— Аппелирую программой, не выходя ни за одну ее строку.

— Приходится порой обращаться к юристу?

— В нашей СК имеется юридическая служба, к ее помощи действительно приходится прибегать. Но в основном по поводу неплательщиков. Встречаются люди, которые считают: заплатил несколько взносов — и довольно. Получил дорогостоящее лечение — значит, можно забыть о договоре. Однако в любом случае человек обязан выполнить обязательства согласно договору.

— Были судебные прецеденты?

— Нет, решаем всегда мирно в судебном порядке.

— С ростом страхового рынка становится ли больше профессионалов этого вида бизнеса?

— Скажу одно: увеличение числа СК дает нам постоянный заряд, стараемся расширить программы, что-то придумать, заявить о себе более ярко.

Характеристика крупнейших страховых компаний, представленных на территории Кемеровской области

Название страховой компании	Место регистрации головной компании	Взносы тыс. руб. (2009 год)	Выплаты тыс. руб. (2009 год)	Профилирующие виды страховой деятельности	Присутствие компании в КО	Дата появления
Филиал ОСАО «Ингосстрах» в г. Кемерово	Москва	560 561	365 196	страхование имущества, детей, юридических лиц, туризма, ДМС, ОСАГО, ДСАГО, КАСКО	3 филиала	с 1947 года
Филиал ОАО «Росгосстрах» в КО	Москва	555 983	329 460	все виды страхования физических и юридических лиц	29 агентств и страховых отделов, 4 центра урегулирования убытков	с 23 марта 1918 г.
ООО «Губернская страховая компания Кузбасса»	Кемерово	462 811	258 027	личное страхование (кроме стр. жизни); имущественное страхование (кроме стр. ответственности); ОСАГО	25 представительств во всех городах и крупных населенных пунктах КО	с июня 1994 года
ЗАО СК «Сибирский Спас». Входит в число 100 крупнейших компаний России	Новокузнецк	402751, 96 880 договоров, кроме ОМС	222 707	все виды страхования физических и юридических лиц	12 филиалов, ЛОЦ «Озерный», строительство ЛПУ «Спас-03», строительство ЛПУ в Междуреченске	с 1992 года
ЗАО «ЖАСО-М»	Кемерово	313 542	168 492	личное страхование (кроме стр. жизни); имущественное страхование (кроме стр. ответственности); ОСАГО	сеть филиалов	с января 1992 года

Информация предоставлена департаментом по ценным бумагам и страховому рынку АКО.

Практика показывает, что крупнейшие местные — региональные — СК в настоящее время не уступают московским ни по качеству оказания услуг, ни по каким другим показателям. Преимуществом их является более гибкая адаптированность к социальным потребностям области, например, исполнение социального областного заказа по страхованию на случай безработицы, страхованию от наводнения и пр. Количество взносов и выплат СК характеризует объем ее деятельности. Год основания — опыт, стоящий за плечами компании. Наличие более разветвленной сети филиалов позволяет пользоваться услугами СК в разных городах и населенных пунктах с максимальной эффективностью. Набор страховых продуктов предоставляет право выбора и возможность смодулировать собственную страховую программу.

Спасательный круг

Прогнозируя серьезные масштабы паводка-2010, область начала готовиться к нему заблаговременно

Александр Сусоев,
Лариса Филиппова

Уроки весны-2004 кузбассовцы запомнили крепко. Тогда паводок нанес южной части Кемеровской области ущерб как минимум на 750 миллионов рублей. По договорам страхования были возмещены только 2,5 процента понесенных убытков — пострадавшие направили страховым компаниям 2913 заявлений на возмещение убытков на сумму почти 18 миллионов рублей. Остальной ущерб лег на плечи людей, частично был компенсирован за счет области.

Прогнозы и реалии

Нынешняя зима, по данным Росгидромета, в Сибири была самой длинной за последние 100 лет по продолжительности холодов, и поэтому специалисты прогнозировали обильное половодье.

Предварительный прогноз весенней погоды в Кузбассе был интересен не только муниципалитетам, МЧС, но и страховым компаниям. Вот уже несколько лет население самых опасных по разливу рек районов области стараются убедить страховать свое имущество. Школы, медицинские учреждения и другое имущество страхуют и муниципалитеты. В бюджетах лишних денег нет, поэтому в случае серьезной беды страховые выплаты помогут местной власти компенсировать хотя бы часть понесенных потерь.

— Культура страхования у кузбассовцев год от года повышается, сейчас застрахована половина тех, кто проживает в зоне вероятного затопления. Страховые суммы исчисляются миллиардами рублей. Это хороший показатель, — говорит Нэлли Малютина, начальник управления по ценным бумагам и страховому рынку областной администрации. — Малоимущих страхуем за счет бюджетных средств. Все они уже зарегистрированы в отделе социальной защиты. Никаких серьезных конфликтных ситуаций по выплатам за ущерб со стороны страховых компаний за последние годы не возникало.



Предотвратить разлив реки невозможно, но следует проводить мероприятия, минимизирующие его масштабы

В первую очередь в этом заинтересованы сами страховщики.

Серьезный подход

Одна из самых опасных предсказуемых территорий Кузбасса — город Калтан. Он располагается в пойме Кондомы, то есть традиционный разлив реки добирается до огородов, а то и подтапливает строения.

В текущем году, предупрежденные о возможности более серьезного подтопления заранее, жители города, сотрудники его административно-силовых структур подготовились к весне по полной программе. Прежде всего подсчитали возможный риск. В зону подтопления попадает 9,5 кв. км, то есть 29% территории города. А это 1666 домов, из них 1189 — жилых, где проживает 2847 калтановцев.

— Серьезный подход к учету населения, скота, имущества позволит нам более тщательно предусмотреть и распланировать защиту от риска наводнения, — считает Валерий Наумкин, заместитель главы Калтана.

Благодаря опыту предыдущих лет и большой работе администра-

ции, калтанцы в настоящее время обладают самой высокой по области культурой страхования от наводнения. 75% людей, чьи дома попадают в зону подтопления, позаботились о защите имущества. В общей сложности было застраховано свыше 800 строений. Администрация области выделила средства для страховки 97 малообеспеченных калтанцев, деньги уже перечислены в СК.

Согласно распоряжению губернатора и опять-таки опираясь на предыдущий опыт, администрация города застраховала муниципальное имущество: 5 объектов, которые попадают в опасную зону. Школу №29, ДК «Сюрприз», дамбу, котельную, ДЮСШ.

— Взнос по страхованию школы составляет 16396 рублей, — объясняет Анна Ключева, заместитель главы Калтана по социальным вопросам, — а сумма страховой выплаты — 1860171 рубль.

— Грамотность населения растет, — подтверждает Нина Шмунк, директор калтанского представительства Губернской страховой компании, — люди честно признаются, что им проще действительно застраховаться, чем выслушивать увещания властей очередной раз.

Примерно так же чувствуют себя СК. Страхованием на случай паводка они занимаются как добровольно, так и под административным давлением.

Менее 40% от текущего размера ежемесячных доходов.

Риск заболеваний и несчастных случаев. Страхуется с помощью программ страхования жизни и программ добровольного медицинского страхования. Оптимальный размер страхового покрытия по программе страхования жизни — это сумма дохода застрахованного члена семьи минимум за 1-3 года. Отдельно стоит сказать про ДМС. Многие считают, что обязательного МС достаточно, чтобы обеспечить себе достойное медицинское обслуживание. Увы, это не так. Главным недостатком ОМС является то, что оно покрывает не все виды медицинских услуг, в которых может возникнуть необходимость, но которые не входят в территориальную программу государственных гарантий.

Личный финансовый план с учетом рисков

(Продолжение темы. Начало на стр. 3)

Марина Ларина

Зачем нужна страховая защита личного финансового плана (ЛФП)? Чтобы обеспечить реализацию финансовых планов человека в любых условиях, даже если произойдут непредвиденные неблагоприятные события, которые могут резко изменить финансовое состояние семьи.

Любая семья на разных этапах своего жизненного цикла может столкнуться с рядом рисков. В принципе, большинство из них в той или иной мере можно предугадать. Для каждо-

го из существующих рисков имеются инструменты страховой защиты. Рассмотрим их подробнее.

Риск внезапных незапланированных расходов и риск безработицы. В принципе, самым надежным способом смягчить его последствия является формирование резервного фонда. Его рекомендуемый размер — 3-6 ежемесячных доходов семьи. Однако в Кемеровской области имеются специально созданные страховые продукты на случай безработицы.

Имущественные риски. Страхуются благодаря программам имущественного страхования: страхование квартиры, КАСКО и т.д. Особенно необходимо страховать высокорентабельные активы, сдаваемые в аренду, чтобы не лишиться источника дохода. Страх-

ового покрытия по таким программам должно хватить на полное возмещение ущерба от страхового случая, в том числе замены квартиры.

Риск гражданской ответственности членов семьи. В обязательном порядке страхуется благодаря программам ОСАГО. Тем, кто имеет дорогостоящий автомобиль и кто неуверенно чувствует себя за рулем (и практика является тому подтверждением), не лишне застраховаться по ДОСАГО.

Пенсионный риск. Страхуется с помощью накопительных пенсионных программ страховых компаний и программ негосударственных пенсионных фондов. Это позволяет обеспечить пожизненную пенсию в минимальном размере, необходимом для поддержания приемлемого уровня жизни, не

Прямая линия

— Что делать в случае наступления страхового случая?

— При наступлении события, которое имеет признаки страхового случая (чтобы понять, имеет оно их или не имеет, заблаговременно изучите условия страхования), необходимо в первую очередь сообщить о происшествии в компетентные органы. Если же затопление наступило в результате наводнения и других стихийных бедствий, потребуется справка из Гидрометеослужбы.

Как только факт наступления страхового случая зафиксирован (или параллельно с разбирательством), необходимо сообщить о «неприятном событии» страховой компании — по телефону диспетчера или факсу (некоторые крупные компании принимают сигналы круглосуточно). Это нужно сделать в течение 24 часов после получения известия о происшествии.

— Что делать с имуществом?

— При наступлении страхового случая важно сохранить пострадавшее имущество до осмотра его представителем страховщика в том виде, в котором оно оказалось в результате происшествия. Но домовладелец должен обязательно принять меры для уменьшения ущерба.

— Всегда ли выплачивается страховка?

— Страхование производится только от конкретных и перечисленных в договоре страховых рисков. Возмещение не выплачивается, если страховое событие стало следствием умышленных действий страхователя или члена его семьи. В сумму реального ущерба не включаются убытки, связанные с причинением морального вреда, и упущенная выгода.

— Когда можно получить деньги?

— Сроки выплаты при крупном и мелком ущербе одинаковы, в среднем деньги можно получить в течение трех дней после принятия решения о возмещении и оформления соответствующего страхового акта. Другое дело, что крупные убытки предполагают более длительную процедуру подготовки соответствующих документов.



Инспекция страхового надзора по Сибирскому федеральному округу

Подразделение по рассмотрению заявлений и обращений юридических и физических лиц: (3883) 226-06-52
Отдел надзора за деятельностью страховщиков: (3883) 225-60-53

Управление Федеральной антимонопольной службы по Кемеровской области:

(384 2) 36-42-28
факс: 8 (384 2) 36-77-83

Телефон доверия ФНС России:
(495) 913-00-70

Управление Федеральной налоговой службы по Кемеровской области

Общественная приемная:
(3842) 36-01-50
Справочная служба:
(3842) 36-14-36

Кузбасская Ассоциация Страховых Организаций (КАССО):
(3842) 36-21-20

ТЕМА НОМЕРА

Без потрясений

Журналист проверяет ситуацию на себе

Светлана Сергеева

Самые необычные виды страховок

■ Компания Hullberry Insurance Company со штаб-квартирой в Амстердаме предлагает гражданам страхование от необычных рисков.

■ Например, повышение цен на бензин. Если цена на бензин возрастет более чем на 15%, то на следующие 1000 литров страховка обязуется возместить дополнительные расходы. Стоимость: 19,95 евро в год.

■ «Страховая премия выплачивается, если подписанта против его воли похитят с Земли инопланетяне», — говорится в следующем договоре. Пострадавшему присудят 5000 евро. Нужно будет предъявить лишь справки от врачей и авиакосмических органов. Стоимость: от 12 до 28 евро в год.

■ Если в стране будет введен сухой закон, то застрахованный получит в качестве утешения 500 евро. Стоимость: от 12 до 28 евро в год.

■ Жуткий случай: сказали «нет» у алтаря. Для человека, с которым так жестоко обошлись, 100 евро — слабое утешение. Но это лучше, чем ничего: стоимость от 12 до 28 евро в год.

В качестве темы обращения в разные страховые компании Кемеровской области было выбрано СТРАХОВАНИЕ НА СЛУЧАЙ ЗЕМЛЕТРЯСЕНИЯ.

А фабула истории примерно следующего содержания.

— У моей бабушки имеется недвижимость в районе сейсмической опасности (с ее точки зрения). В свое время ей приходилось жить на территории, подверженной землетрясениям, поэтому, в связи с многочисленными катастрофами, бедствиями и угрозами последнего года она испытывает страх перед катастрофами, связанный с передвижением земли и его последствиями. Чтобы избавить ее от беспокойства за имущество, я рассматриваю возможность страхования.

Контакт 1: Новокузнецк, СК «РЕСО-Гарантия»

Объясняю суть обращения. Посоветовавшись с коллегой напротив (возможность страховки от землетрясения подвергается сомнению), девушка приглашает страхового агента Ольгу Куртукову. Беседа происходит в холле, на ходу. Ольга Вла-

димировна проявляет явную заинтересованность, но, похоже, не очень слушает меня:

— Мы можем оформить страхование от землетрясения, включив его в общий страховой пакет страхования имущества. Сколько стоит ваш дом? Надо примерно обозначить его стоимость и определить сумму, необходимую для компенсации затрат на ремонт, например, от пожара.

— Мне не надо от пожара...
— Все равно, все это будет в пакете. Да, учтите, вы сказали: дом в Шустале? Этот район не страхуется на случай потопов.

— Мне не надо от потопов...
— Все равно строка «от потопов» из договора будет вычеркнута. Съездим на место, посмотрим дом, проводку, обшивку. Крыша из шифера?

Смирившись с тем, что тема землетрясения так и не услышана, я спрашиваю, сколько примерно будет стоить страхование в год. Впрочем, цели я не достигла: застраховать имущество исключительно от землетрясения здесь не удастся... Личные выводы и оценки следующие: качество приема тянет на «4».

Контакт 2: «Ингосстрах»

На сей раз сию дома и выбираю во всемирной паутине страховые ком-

пании с наиболее известными именами. Разумеется, «Ингосстрах».

Трубочку поднимают практически сразу.

— Бюро страховых консультаций. Владимир. Слушаю вас. Вам прямо только от землетрясения нужно?

Подробно рассказываю вводную задачу, постепенно увлекаясь и сообщая, что главное в этом деле — и бабушке угодить, и спокойствие в семье восстановить, и по кошельку больно не ударить.

— Есть несколько вариантов, — доходчиво, очень вежливо и с искренней заинтересованностью рассказывает мой собеседник. — Я могу дать вам телефоны и адрес нашей компании в Кемерове, где вы сможете застраховаться, переговорив со специалистами. Либо вы оставляете мне свой телефон, я перезвоню вам и сообщу координаты нашего агента в Шустале. Он подъедет и оформит все документы на месте.

— А можно ли примерно подсчитать, во сколько мне это обойдется? Только я не очень понимаю, какие варианты страховки есть, — не сдаюсь я.

— Давайте прикинем. Скорее всего, ваша бабушка имеет в виду заявленный ущерб, т.е. на какую-то определенную сумму. Посчитайте

сами, исходя из стоимости дома, — терпеливо поясняет Владимир.

— Но я даже примерно не представляю, сколько он может стоить, — совершенно искренне расстраиваюсь я.

— Возмещение ущерба на 100 тысяч рублей и ваше спокойствие, — улыбаясь мой собеседник, — будут стоить вам порядка 500 рублей! Определитесь. Надумаете — звоните!

Кладу трубку. Очень довольна. По всем параметрам — пятерка.

Контакт 3: «Росстрах»

Очень вежливая девушка минут 15 выслушивает мой рассказ и с сожалением сообщает, что такого вида страхования в компании нет. Страхование от землетрясения можно включить в общий пакет страхового имущества. За вежливость и тактичность — высшая оценка.

Ф АНАЛИЗ: ощущение в целом позитивное. Страховщики заинтересованы в клиентах, обладают нужной степенью компетентности, профессионализма. Теперь дела за застрахованными... Вряд ли стоит выходить на контакт без подготовки, отсутствие необходимых знаний приводит к отсутствию нужного результата.

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

Я знаю — следовательно, я защищен!

Более 90% жителей Кемеровской области являются обладателями светлого листка с надписью «Полис» и логотипом ОАО СМО «Сибирь» — свидетельством того, что гражданин застрахован в рамках обязательного медицинского страхования. Сколько процентов из числа владельцев полисов знают о своих правах и возможностях, затрудняется сказать даже гостья нашего номера — генеральный директор компании «Сибирь» С.В. Бабарыкина.

— Светлана Васильевна, считаете ли вы просвещение населения в вопросах страховой и финансовой грамотности обязательным и необходимым условием продвижения услуг компании?

— Безусловно! Мы рассматриваем услугу по информированию населения как важнейший инструмент финансовой грамотности. В структуру «Сибири» входит организованный в марте 2007 года бесплатный специализированный круглосуточный многоканальный консультативный центр (call-центр). Его основной задачей является оперативное обеспечение граждан информацией по всем вопросам обязательного и добровольного страхования. Каждый застрахованный может позвонить в центр и уточнить, действительно ли нужно оплатить ту или иную услугу в лечебном учреждении, узнать о порядке организации медицинской помощи и плановой госпитализации, особенностях льготного лекарственного обеспечения, режиме работы лечебного учреждения или филиалов страховой компании. Кроме того, через call-центр можно записаться на консультации и обследование в диагностические и консультативные центры Кемерова, что особенно удобно для жителей малых городов и сельских районов. Для обеспечения такой предварительной записи сотрудниками компании было разработано специальное программное обеспечение — «Арион», которое позволяет работать с лечебными учреждениями в режиме реального времени.

— А чем полезен центр лечебным учреждениям?

— Центр помогает осуществлять регулирование потоков пациентов с учетом оптимизации маршрута на госпитализацию и консультативно-диагностические услуги, в том числе путем проведения предварительной записи на обследования и консультации, «бронирования» свободных мест с согласованием сроков предоставления услуги между пациентом и ЛПУ. Кроме того, здесь формируются персонализированные списки с указанием диагноза, вида и цели обследования (консультации), контактных данных пациентов с наличием обратной информации о проведенном обследовании. А в случае отказа пациента от проведения обследования (консультации) работа в режиме реального времени позволяет динамично перераспределять и контролировать очередность.

— Ведется ли статистика обращений в центр?

— Да, специалистами компании ведется строгий статистический учет обращений с их последующей аналитической обработкой. К примеру, за 4 месяца 2010 года в консультативный центр поступило 17 066 обращений, из них почти 75% — по организации обеспечения медицинской помощью, 5% — по добровольному страхованию, 15% — по лекарственному обеспечению. 42% из числа обратившихся относятся к категории неработающего населения, 15% — работающие граждане, 21% — представители ЛПУ и аптек; 8% — страхователи, 4% — представители администраций, органов социальной защиты, 3% звонков поступили из филиалов и представительств ОАО СМО «Сибирь», 1% — от прочих страховых медицинских организаций.

— Как быть, если оператор центра не может ответить на вопрос или решить проблему?

— Тогда специалист переводит обратившегося в соответствующие службы ОАО СМО «Сибирь». В случае поступления жалоб на неоказание или ненадлежащее оказание медицинской



помощи, платность, очередность, превышающую нормативы, нарушения медицинскими работниками этики и деонтологии, разрешение ситуации происходит во взаимодействии практически со всеми отделами медицинской службы (медицинской экспертизы, отделом лекарственного обеспечения), мониторинга и доступности медицинской помощи).

— Расскажите, пожалуйста, о консультативном по лекарственному обеспечению. Что оно в себя включает?

— Прежде всего — информацию о лекарственных препаратах по дополнительному лекарственному обеспечению, также оператор сообщит о наличии и стоимости лекарственных препаратов в сети ОАО «Аптеки Кузбасса» и графике их поставок, даст информацию о сроках годности медикаментов и сроках действия рецептов, о порядке получения дорогостоящих препаратов.

— Консультативный центр и ноу-хау компании — программа «Арион» — не единственные нововведения, которые использует «Сибирь» для более качественного обеспечения медицинскими услугами застрахованных. Расскажите, пожалуйста, о сенсорном терминале, который используется для самостоятельной записи к специалистам ЛПУ.

— Первый сенсорный терминал установлен в ЛПУ «Поликлиника №16». Он дает возможность самозаписи на прием, таким образом исключая «человеческий фактор» в лице регистратора. Застрахованный видит на экране специализации, фамилии, имена и отчества врачей, свободные очереди, при желании он сможет ознакомиться с рекомендациями по здоровому питанию и образу жизни. Когда выбор сделан, больному получает на руки талон с указанием даты посещения врача, номером его кабинета — то есть человек избавлен не только от личного контакта и стояния в очереди в регистратуру, но и от необходимости искать листок и ручку, чтобы пометить дату визита к доктору.

НАША СПРАВКА:

Страховая медицинская организация «Сибирь» имеет 20-летний опыт работы. Многие помнят ее по прежнему названию — как Областную Больничную Кассу «Кузбасс». Филиалы и представительства СМО «Сибирь» работают в Брянской области, Краснодарском и Алтайском краях, Республиках Алтай и Хакасия, Великом Новгороде. Услугами компании пользуются более 6 миллионов жителей России.



СИБИРЬ
страховая медицинская организация

ТЕЛЕФОНЫ КОНСУЛЬТАТИВНОГО ЦЕНТРА:
8-800-1002-102, 71-99-99

Обманщики не краснеют

Вера людей в быстрые и легкие способы разбогатеть неистребима

Александр Сусоев

«На дурака не нужен нож, ему с три короба наврешь и делай с ним, что хошь» — поется в известной песенке из детского фильма. Однако чаще всего на обман поддаются взрослые. Присущая многим легковёрность, чувство сострадания ловко используются обманщиками.

Рассыпанная пирамида

Финансовые пирамиды видоизменились и существовать не перестали. У всех на слуху скандал, связанный с кооперативом «Гурьянин».

— Там была проведена широкая рекламная кампания по привлечению вкладчиков и создан имидж основательности и деловитости. Можно говорить о том, что эта организация создавалась не для того, чтобы приумножить вложенные деньги, хотя юридическое прикрытие этого замысла было обставлено довольно грамотно, — говорит начальник УБЭП ГУВД по Кемеровской области Евгений Викторович Романов. — Довольно много людей поверили «Гурьянину» и потеряли свои деньги. Тем не менее надежда их возратить есть, поскольку у кооператива имеется имущество, которое можно выставить на продажу.

Однако во многих случаях кредитные кооперативы обставляют дело так, что заводить на них уголовное дело нет оснований. Например, в договорах есть приписка, что кооператив не гарантирует полного возврата денег пайщикам. Многие не вникают в смысл этой фразы, и потом следователям и суду очень трудно предъявить руководству кооператива какие-либо претензии.

— По всей видимости, необходимо издать закон, который обяжет руководство таких коммерческих организаций крупными буквами указывать в договоре: «Министерство финансов предупреждает, что вложение денег в потребительские кооперативы — коммерческий риск и поэтому не может гарантировать возврат денег». Может быть, это остановило бы многих людей, — говорит Евгений Викторович.

Вообще-то отношение пайщиков нередко удивляет. Как только происходит крах очередной финансовой пирамиды, люди начинают требовать от власти и милиции возврата своих денег. То есть, когда граждане несут их в кооператив или другую пирамиду для того, чтобы заработать на высоких процентах, они никого не спрашивают, а как только деньги потеряны, начинают требовать справедливости.

Квартира в залог

Еще одним свежим примером подозрения на мошенничество можно считать случаи, отмеченные в Кемерове и Юрге, когда люди для получения

кредита в качестве залога оставляют свои квартиры и подписывают на этот счет документы. Кредиторы пользуются безграмотностью и убеждают человека подписать некие документы. Владелец квартиры, ничего не подозревая, подписывает для себя кабальные условия. А цель агентства — отнять у него жилое помещение. Потом люди начинают жаловаться, но и в этом случае нередко очень трудно помочь, настолько ловко все обставлено. Поэтому, прежде чем заключать такой серьезный договор, нужно все-таки посоветоваться с юристом.

Фальшивый купон

Хорошо известно, что подделка денег является одним из самых тяжких преступлений против государства. Хотя денежные знаки защищены всевозможными галограммами и водяными знаками, однако большинство людей не может отличить хорошую подделку от настоящих купюр. И все-таки сотрудники милиции уверены, что большинство людей может выявить грубую фаль-

шивку. Как правило, на ней нарушена рельефность рисунков, быстро стирается краска, под определенным углом зрения не меняются цвет, не появляются скрытые надписи и знаки.

Вообще-то в Кемеровской области не встречалось масштабных случаев подделки денежных знаков, но они попадают к нам из других регионов, в основном с Северного Кавказа. Чаще встречаются случаи подделки денег на обычном цветном принтере. Недавно такой факт обнаружился в одном из пригородов Кемерова. Изготовителям подделок удалось сбыть лишь несколько купюр. Но затем они попались, были арестованы и раскаялись.

Большинство людей не может отличить хорошую подделку от настоящих купюр

Жители Кузбасса должны быть внимательными и хотя бы на глаз и на ощупь проверять денежные купюры. Никто не защищен от подделок.

Возьму в долг. Дорого!

В Кузбассе появились случаи, когда люди дают деньги в долг по объявлению: «Возьму деньги в долг под большие проценты». Те, у кого есть свободные деньги и кто не прочь подзаработать на них больше, чем может получить в банке, нередко клюют на такие объявления.

Недавно одна кемеровчанка отдала приличную сумму в долг. Естественно, ей никто и не собирался возвращать не только проценты, но и долг в целом. Когда дело попало в суд, то выяснилось, что взять с заемщика нечего. У него нет ни недвижимого имущества, ни машины, ни другой собственности.

В конечном счете тот, кто получил в долг немалые деньги с граждан, будет по решению суда выплачивать хоть до конца жизни ваш долг мизерными порциями.



Степени защиты российского рубля

1 Цветопеременная краска. 2 Водяные знаки. 3 Скрытые радужные полосы. 4 Линии и точки имеют увеличенный рельеф, их легко ощущают кончиками пальцев. 5 «РР». Изображение проявляется, если смотреть на купюру под одним углом со светом. 6 При рассматривании на просвет, видно число номинала купюры, сформированное микроотверстиями. 7 В бумагу введена ныряющая металлизированная полимерная полоска. 8 С помощью лупы на оборотной стороне можно различить микро-текст. В верхней части позитивный — номинала купюры. В нижней части негативный — «ЦБР» и номинала купюры. 9 В бумаге банкнот хаотично расположены красные, светло-зеленые, двухцветные и серые защитные волокна.

Щедрая заемщица

В суд направлено уголовное дело, возбужденное по факту мошенничества в отношении 47-летней жительницы Березовского. Предпринимательница обвиняется по 20 эпизодам мошенничества, общий материальный ущерб от которых составил более 27 миллионов рублей.

Как установило следствие, в течение нескольких лет женщина занимала у местных жителей крупные суммы денег, обещая выплачивать баснословные проценты. Если в банке березовчане могли сделать вклад в среднем под 15% годовых, то у щедрой заемщицы такие дивиденды горожане могли получить всего за месяц, а порой процентная ставка у нее была даже выше.

Вот только за время своего кредитного бизнеса женщина назанимала столько денег, что расплачиваться по долгам ей стало не под силу. В итоге в конце прошлого года в ОВД по городу Березовскому стали поступать заявления от обманутых граждан. После проведения проверки сотрудниками отдела по борьбе с экономическими преступлениями стало ясно, что предпринимательница создала в городе своего рода кредитный кооператив, вот только займы он не выдавал.

По версии следствия, деньги она тратила на погашение банковских кредитов, причем как своих, так и близких родственников, а также

на покупку дорогих автомобилей и товара для двух своих магазинов. Причем с реализацией своего криминального плана первое время она успешно справлялась, проценты по взятым ею займам исправно выплачивались, а когда приходило время возврата полной суммы денег, женщина убеждала людей оставить ей деньги на более длительное время под более высокий процент. Слава о столь щедрой заемщице быстро разошлась по городу, ведь она предлагала солидные дивиденды.

В настоящее время по каждому факту возбуждены уголовные дела, которые объединены в одно производство. Следовательно квалифицировал их по ст. 159 УК РФ «Мошенничество». Максимальное наказание, которое может грозить подозреваемой, до 10 лет лишения свободы со штрафом до одного миллиона рублей.

Год воруй, два воруй, а три в яме сиди

Легенда о пострадавшем родственнике

Совместная работа сотрудников уголовного розыска, отдела «К», следствия ГУВД по Кемеровской области и оперативных служб ГУФСИН позволила установить подозреваемого в совершении серии телефонных мошенничеств.

Им оказался заключенный одной из колоний. 28-летний мужчина решил обогатиться за чужой счет.

Используя мобильный телефон, он ухитрился обмануть 9 кузбассовцев. Во всех случаях он использовал схему, которая стала самой распространенной среди аферистов. Мошенник наугад набирал телефонные номера, а дальше действовал по обстоятельствам. Выманивание денег происходило по легенде о «пострадавшем родственнике».

Поздно ночью он звонил кузбассовцам и общался, что их внук, сын, зять или иной родственник попал в милицию. Избавить его от неприятностей, по словам звонившего, могли деньги. Небольшая, по меркам махинатора, денежная стимуляция должна была помочь в решении следственных проволок.

География преступного промысла афериста обширна: среди обманутых — жители Междуреченска, Белова, Ленинска-Кузнецкого и Мариинска. Люди отдавали мошеннику от 4 000 до 65 000 рублей. Общая сумма ущерба, установленного в ходе следствия, составила более 200 000 рублей.

Данное уголовное дело вместе с обвинительным заключением было передано в суд. Согласно приговору, наказанием для мошенника стало лишение свободы сроком на 4 года и 9 месяцев. Этот срок отбывания наказания в колонии стал дополнительным для заключенного. Ранее он уже был приговорен к 5 годам лишения свободы за совершение другого преступления.

Испуганному глазу и мышь гора

Пусти чужого в дом...

Жители города Кемерово обнаружили в своих почтовых ящиках листовки с логотипом Пенсионного фонда РФ (ПФР), содержащие объявление об оказании юридической помощи в области пенсионного обеспечения и страхования с предложением выехать к клиентам на дом.

Отделение ПФР по Кемеровской области официально заявляет, что прием клиентов вне стен управлений ПФР и отделения ПФР специалисты ведут только на консультационных пунктах или во время выездных встреч в местных администрациях, на предприятиях и в организациях по графику и заранее оповещая об этом население. Консультации бесплатные! Отделение ПФР подтверждает: логотип ПФР в названной листовке использован незаконно. Владелец телефонного номера, указанного в объявлении, свою причастность к данному объявлению не подтвердил. Отделение ПФР настоятельно советует: прежде чем пустить в дом чужого человека, потребовать от него служебное удостоверение и обязательно свериться по телефону в местном Управлении ПФР, если человек представляется работником пенсионной системы, действительно ли там работает указанный в удостоверении специалист.

У воров не бывает каменных дворов

ФК СЛОВАРЬ:

Инвестирование (вложение капитала) — приобретение активов, от которых ожидается получение дохода, превышающего затраты. Частные лица инвестируют сбережения, чтобы их преумножить и накопить средства, которые могут быть в будущем потрачены на потребительные либо переданы наследникам.

Российский рынок ценных бумаг (фондовый рынок) — это часть российского финансового рынка, на котором участники рынка ценных бумаг совершают операции с ценными бумагами. Российский рынок ценных бумаг — это организованный рынок торговли ценными бумагами, который служит целям как продавцов, так и покупателей, то есть позволяет осуществлять деятельность и заключать сделки, где цена — не фиксированная величина, а определяется отношением спроса и предложения.

Депозит — денежные средства или ценные бумаги, помещаемые на хранение в кредитные учреждения и подлежащие возврату внесшему их лицу по наступлении определенных условий.

Доверительное управление — услуга, при которой средствами инвестора управляет профессиональный управляющий в рамках договора, заключенного между клиентом и инвестиционной компанией.

ПИФ (паевой инвестиционный фонд) — это совокупность объединенных средств инвесторов, переданных в доверительное управление управляющей компании, с целью получения прибыли. Управляющая компания вкладывает их в наиболее привлекательные с ее точки зрения активы с целью получения дохода для своих инвесторов. При этом частный инвестор получает возможность участвовать в развитии российской экономики наравне с крупными компаниями, фондами и банками.

Брокер — посредник при заключении различных сделок.

Акция — ценная бумага, удостоверяющая внесение определенного пая в акционерное общество и дающая право ее владельцу на регулярное получение дохода из его прибыли.

Облигация — ценная бумага, дающая ее держателю (владельцу) доход в виде фиксированного процента от ее нарицательной стоимости.

«Матрасные» заначки

давно уже стали наилучшим способом хранения сбережений

Лариса Филиппова



Алексей Деревягин



Ольга Ануфриева

В начале года покупательная способность наличных сбережений в американских долларах снизилась на 2,46%, в евро — на 4,76%. В годовом же исчислении накопления в наличных долларах обесценились на 21,72%. **Рублевая инфляция не только на слуху у населения, но «чувственно» осязаема всякий раз, когда после длительного перерыва покупатель приходит в свой любимый магазин.**

Вывод: резервные деньги должны как минимум не обесцениваться, как максимум — приносить доход, пусть небольшой. Разобраться с возможностями, предоставляемыми финансовым рынком Кузбасса, нам помогут руководитель Новокузнецкого представительства ЗАО «ИК «Финам» Алексей Деревягин и инвестиционный консультант ООО УК «Альфа-Капитал» Ольга Ануфриева.

— Каким образом вы бы определили готовность человека заниматься инвестированием (см. ФК-словарь)?

А.Д.: Одно из первых условий — наличие свободного времени для того, чтобы осваивать новые знания. Второе: для инвестирования нужны средства, которые не жалко будет потерять (в качестве платы за обучение на собственных ошибках). Можно начинать с 200 рублей в месяц, но понравятся ли результаты? Когда человек начинает инвестировать во что-то, он должен понимать, какого результата добивается, то есть должна быть определена точка выхода,

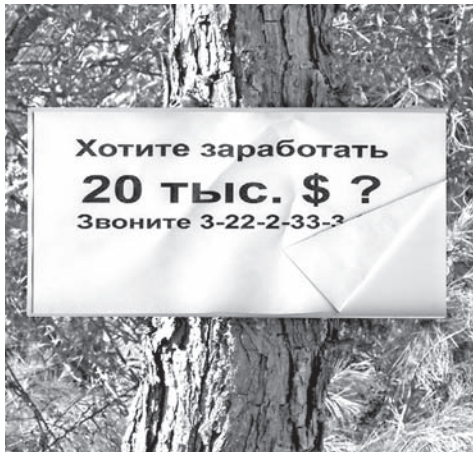
когда человек будет доволен тем, что получил. Возраст и образование не имеют значения, приходилось встречать пенсионеров, которые торгуют на фондовом рынке довольно успешно.

— Насколько хорошо развит рынок инвестиций в Кузбассе?

О.А.: В целом, довольно развит. Здесь есть клиенты, желающие преумножить свои средства. Чаще всего выбор формы инвестирования зависит от суммы, которой располагает потенциальный инвестор. Имея, к примеру, миллион рублей и более (с учетом факта, что сумма появилась одновременно и больше денег не будет), человек покупает недвижимость. Если же он зарабатывает такие деньги периодически, то вкладывает их в депозиты либо в доверительное управление, капитализируя прибыль при низком уровне риска. Люди с инвестиционными средствами от 100 000 рублей до 1 000 000 покупают готовые портфели-ПИФы, за ростом которых могут следить он-лайн. Предпочитают рискованные портфели, дающие прибыль до 200% в год. Покупая в нужный момент, зарабатывают приличную прибыль.

— Может ли кузбассовец инвестировать непосредственно в свой регион?

О.А.: Для развития региона необходимо вливать средства в эмитентов Кузбасса:



Заработает лишь тот, кто написал такое объявление

1. Самому купить акции через брокера (средства поступают в компанию, тем самым она получает дополнительные возможности для развития). Покупать лучше наиболее ликвидные бумаги, которые котируются на ММВБ. Среди ликвидных эмитентов Кузбасса могу ручаться за «Кузбассэнерго».

2. Купить инвестиционный портфель, в состав которого уже входят эти эмитенты через управляющую компанию. Она уже сама за вас купит акции, и средства пойдут в Кузбасс.

— Что вы посоветуете начинающим инвесторам?

О.А.: Тщательно выбирать управляющую компанию с долголетней историей, деятельность которой контролируется Федеральными законами. Диверсифицировать (разделять) вложения в различные инструменты, чтобы в случае неблагоприятного движения рынка не нести 100% потерь. Набраться терпения и инвестировать долгосрочно. Именно долгосрочный период даст максимальный прирост капитала, и вы выведете свои средства с максимальным результатом.

А.Д.: Перед «выходом из дома» почитать отзывы про инвестиционные компании, про независимых брокеров в интернете. Их немало, они позволят найти золотую середину. Ознакомиться со всеми составляющими договора, с компаниями, брокерами, с условиями открытия счета, определить минимальную сумму, размер затрат на биржевой сбор, брокерскую комиссию, депозитарную комиссию, плату за предоставление торговых терминалов. Входить в рынок с открытыми глазами.

ФК ССЫЛКА: «Прежде чем решить стать богатым, ты должен спросить себя, чем ты согласишься пожертвовать на этом пути?» — ибо это неизбежно. Если вы не раздумали вступить на путь к Финансовому Олимпу после такого высказывания, прочитайте его продолжение в книге Наполеона Хилла «Думай и богатей» — учебнике жизни европейцев и американцев (аналог — «Думай и богатей по-русски» С.Н.Попова).

Виды активов, куда можно инвестировать в Кузбассе в сравнении по риску и доходности и практичности

КЛАСС АКТИВОВ	СПОСОБЫ ИНВЕСТИЦИЙ В КЛАСС АКТИВОВ	ДОХОДНОСТЬ С НАЧАЛА 2009 ГОДА ПО НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ
Наличные	Депозиты в банке. Фонды денежного рынка — здесь и далее под «фондами» имеются в виду ПИФы (паевые инвестиционные фонды), ОФБУ (общие фонды банковского управления), взаимные фонды за рубежом (mutual funds), ETF (exchange-traded funds)	В зависимости от валюты и банка, доходность депозитов за период могла составлять 10-20%. Однако с учетом обесценивания доллара и евро по отношению к рублю доходность валютных депозитов за указанный период в реальности составила -6-10%. Доходность фондов денежного рынка могла составлять 0-15%.
Долговые инструменты	Фонды облигаций. Покупка облигаций через открытие брокерского счета. Покупка векселей в банке инвестиции через договор доверительного управления (ИДУ)	Доходность инвестиций в ПИФы облигаций составляла около 40-75%. Доходность инвестиций в облигации через брокерский счет целиком зависела от стратегии инвестора. Доходность портфеля, идентичного по составу индексу IFX-Cbonds (индекс корпоративных облигаций РФ), составила около 70%. Доходность ИДУ зависела от конкретной управляющей компании.
Валюта	Приобретение наличной валюты. Открытие валютных и мультивалютных депозитов. Инвестиции во фьючерсы и опционы на валюту через открытие брокерского счета FOREX	Доходность зависит от валюты. По доллару доходность составила примерно -20%, по евро она составила -16%. Доходность по мультивалютным депозитам рассчитать сложно, т.к. все зависит от распределения накопленных по валютам. Так, можно было прийти к результату от -10% до +20%. Доходность по валютным депозитам с учетом обесценивания евро и доллара к рублю составила около -6, -10%. Доходность от инвестиций на FOREX и во фьючерсы/опционы оценить сложно, т.к. все зависит от стратегии инвестора, могла составить от -100% и ниже до +100% и выше.
Недвижимость	Покупка объекта недвижимости (с ипотекой и без). Фонды недвижимости (ЗПИФ — закрытые фонды недвижимости в РФ, REIT — за рубежом и др.)	Конечно, все зависит от страны недвижимости, вида недвижимости и т.д. На инвестициях в квартиры эконо-класса можно было потерять до 25%. Если говорить о ЗПИФ, все зависит от конкретного фонда, т.к. у каждого своя стратегия, но в среднем за период можно было заработать от -30% до +10%.
Драгметаллы	Слитки. Монеты (памятные и инвестиционные). Обезличенные металлсчета. Фонды драгметаллов. Инвестиции в акции компаний, занятых в сфере добычи драгметаллов через брокерский счет. Деривативы на драгметаллы через брокерский счет	Доходность инвестиций в драгметаллы сильно зависит от способа (какие именно монеты приобретались, акции каких именно компаний покупались и т.д.). В целом, ориентируясь на цены на драгметаллы, за период можно было заработать около 28% при инвестициях в золото, около 40% при вложениях в серебро. Доходность от инвестиций во фьючерсы/опционы оценить сложно, т.к. все зависит от стратегии инвестора.
Акции	Фонды смешанных инвестиций, акций (в т.ч. индексные). Инвестиции в акции через открытие брокерского счета. Инвестиции через ИДУ	ПИФы акций — около 70-150%, ПИФы смешанных инвестиций — около 100-140%. Доходность инвестиций через брокерский счет сильно зависит от стратегии инвестиций. Доходность портфеля, идентичного индексу ММВБ, за период составила около 140%. Доходность ИДУ зависит от конкретной компании и могла составить от 0% до 60% и выше.
Фьючерсы и опционы	Инвестиции в структурные ноты или индексируемые депозиты через банк или УК. Инвестиции через брокерский счет непосредственно во фьючерсы и опционы Managed futures funds. Инвестиции через иные фонды (хедж-фонды, ETF и т.п.)	Доходность от инвестиций во фьючерсы/опционы оценить сложно, т.к. все зависит от стратегии инвестора. Если посмотреть на некоторые хедж-фонды наиболее известной компании MAN Investments, за период можно было получить 8-35% и выше.
Альтернативные инструменты	Инвестиции непосредственно в актив (покупка бутылки вина, покупка картин и т.д.). Специализированные фонды (винные, арт-фонды и др.). Инвестиции через открытие брокерского счета непосредственно в акции компаний, занимающиеся вином либо арт-активами, либо работой с антиквариатом и т.д. Инвестиции в хедж-фонды, в private equity и т.п.	Доходность в вино оценить трудно, т.к. все зависит от способа инвестиций и конкретных приобретаемых активов. Если судить по винному индексу Liv-ex 100, доходность инвестиций в вино за период могла составить около 18-20%. Доходность инвестиций в искусство, опираясь на индексы группы Artprice global indices по разным видам предметов искусства, могла составить от -13% до +20%.



Подготовила Наталья Смирнова, генеральный директор компании «Персональный советник», Москва

Примечание: все значения по доходности приблизительны и даны исключительно для общего сведения. Конкретный результат инвестиций в тот или иной актив сильно зависит от суммы, способа инвестиций и, конечно, от самого актива, его видов и т.д. Поэтому при составлении инвестиционного портфеля важно оценивать прошлые результаты по тем инструментам, которые вы будете использовать. Кроме того, прошлая доходность не гарантирует будущих результатов — об этом тоже нужно помнить при инвестициях.

Образование по расчету

Искушения в виде благ цивилизации буквально одолевают население юного возраста

Леонид Алексеев

Хочется сразу машину, квартиру, евроремонт, путевку в Австралию... да, еще бы высшее образование...

Но, увы, финансовое положение человека стабилизируется обычно годам к 30-35. Это и является одной из причин, по которой банки области не



торопятся выдавать кредиты парням и девушкам до 21 года. Исключением из этой «нормы» является образовательный кредит Сбербанка — единственный, который выдается подростку, начиная с 14 лет. Мы попросили рассказать о нем Максима Кулакова, руководителя группы продвижения и развития кредитных продуктов Горьковского отделения №2363 Сбербанка России:

— В нашем регионе кредитную линию на образование предоставляет только наш банк. Продукт работает на рынке с 2003 года и является довольно востребованным. Его преимущество — низкая процентная ставка, 12% годовых (дополнительно 1% от суммы кредита за оформление и 1000 рублей комиссионный сбор за рассмотрение кредитной заявки). Заемщику необходимо иметь документ, подтверждающий финансовые отношения с вузом или средним учебным заведением, а также платежеспособных созаемщиков, которые способны производить необходимые выплаты по кредиту.



Срок кредитования составляет не более 11 лет. На период обучения в образовательном учреждении по желанию заемщика/созаемщика предоставляется отсрочка в погашении кредита.

— Какие суммы чаще всего берут на образовательные цели?

— Минимальная сумма кредита 15 000 рублей, максимальная сумма кредита не превышает 90% стоимости обучения в высшем учебном заведении на территории Российской Федерации (на зарубежье кредит не распространяется).


Например, плата за первый семестр обучения составляет 20 000 рублей. Следовательно, заемщик кладет на книжку 2 000 рублей, банк

зачисляет кредит в сумме 18 000 рублей. Деньги в сумме 20 000 рублей на основании поручения заемщика переводятся в вуз. Оплата за образование при помощи кредита ведется в безналичной форме.

— Можем ли мы рассчитать платеж по кредиту в сумме 100 000 рублей на срок 5 лет?

— Ежемесячный платеж складывается из погашения основного долга и процентов. Погашение основного долга 1666 рублей 67 копеек. Погашение процентов за первый месяц пользования кредитом 1000 рублей. Получаем платеж по кредиту за первый месяц 2666 рублей 67 копеек. По мере погашения платеж по кредиту постепенно уменьшается. Это происходит за счет уменьшения суммы по уплате процентов, так как


Молодые юноши и девушки, проживающие с родителями, хотели бы приобрести кредит на покупку современных мобильных телефонов, одежды и прочих модных новинок.


Молодежь, живущая под родительским крылом семьи с более высоким уровнем дохода, хочет потратиться на покупку машины или отдельного жилья.


Молодые люди, проживающие отдельно, а также молодые семьи будут брать кредиты на приобретение бытовой техники, мебели и для ремонта жилья.

проценты начисляются на остаток задолженности по кредиту.

Другой пример уважительного отношения к молодежи в нашей области показывает ряд местных банков. Так, в Новокузнецком муниципальном сегодня имеется возможность получить кредит с 18 лет по программе «Любимый клиент». Она предназначена жителям Кемеровской области с зарплатной картой «Золотая корона» ОАО АКБ «НМБ» или положительной кредитной историей в этом же учреждении. Необходим поручитель. Размер кредита составляет от 5 до 100 000 рублей, выдается на срок от 3 месяцев до года (24-25% годовых, комиссия за оформление и выдачу — 3,5%).

Из жизни студентов,

которые думают о своем будущем

Анна Черкашина

Два примера — две истории того, каким трудом и деньгами молодым кузбасовцам дается высшее образование.

1. Попытка обрести независимость

Новокузнецкий Антон П. после окончания общеобразовательной школы №101 столкнулся с вопросом «Куда пойти учиться?». Основными критериями, которыми руководствовался молодой человек, стали «престижность и востребованность будущей профессии». Была выбрана специальность «Менеджмент организаций». Для зачисления на бюджетное место в КемГУ ему не хватило баллов, по финансовым соображениям парень отдал предпочтение СФ МИЭП.

Оплата 24 600 рублей за первые 2 семестра полностью ложится на плечи родителей. В семье появляются материальные проблемы. Мать молодого человека берет экспресс-кредит. Почему родители Антона не воспользовались кредитом на образование? «Сложилась такая ситуация, при которой проще было занять деньги в банке, чем искать необходимую сумму самим. Но взять образовательный кредит мы не решились, — говорит студент. — Его условия оказались нам слишком обременительными».

Финансового плана на будущее не было. Но первокурсник не хочет зависеть от родителей, и уже в 17 лет устраивается на работу в прокопьевский ночной клуб охранником с зарплатой в 10 тысяч рублей. Вскоре юноша снимает квартиру за 6 тысяч рублей в месяц и начинает жить самостоятельно. В конце 2-го курса из-за постоянной ночной работы появляются проблемы с учебой. Возникшие трудности вынуждают Антона перевестись на заочную форму обуче-

ния в НФИ КемГУ. 3-й курс парень оплачивает самостоятельно — по 15 800 за семестр. Но в начале 4-го возникают материальные проблемы. Опять приходится занимать деньги и платить за первый семестр 16 300 рублей пополам с родителями.

Сейчас Антон — студент 5-го курса, снова работает в охране. Ему удается заработать и оплатить 15 800 рублей за первое полугодие 5-го курса. До получения диплома еще больше года, и что будет дальше, молодой человек пока не знает. Снова придется искать средства на оплату обучения. Но воспользоваться кредитом на образование студент и его семья по-прежнему не намерены. По окончании вуза Антон планирует разослать резюме по различным банкам и фирмам города Новокузнецка. По словам студента, интересную работу можно найти всегда, было бы желание.

2. Учеба в МГУ — возможна

Анастасия Серегина заканчивает второй курс Московского государственного университета; избранная профессия должна позволить ей выплатить образовательный кредит, который был взят при помощи родителей.

Школу №72 Новокузнецка она окончила с серебряной медалью и, по словам отца, Игоря Серегина, будущий институт и специальность выбирала самостоятельно. Документы подавала в несколько вузов, но блестящий результат при сдаче экзаменов в МГУ позволил остановиться на самом желаемом: специальности маркетолога на социологическом факультете. Заметим, что девушке предлагали учиться на бюджетной основе, но по другой специальности. Однако она выбрала свой вариант, а специальности «маркетолог» в МГУ обучают только за деньги. Первый

год обучения, успеваемость на «отлично» позволили сделать вывод, что выбор сделан не случайно. Ко второму году, однако, появились финансовые затруднения:

— И моя жена, и я сам занимаем руководящие должности, но платить за стоимость обучения в МГУ, проживание в общежитии нам показалось трудновато, — говорит Игорь Михайлович. — После размышлений и семейных обсуждений было решено взять в отделении Сбербанка образовательный кредит. Нам понравились условия: первые три года платим только проценты, а на четвертый начинаем погашать (вместе с процентами) сумму «тела» кредита.

КОММЕНТАРИЙ: как видим, разное отношение к планированию своего будущего привело двух студентов к абсолютно разным учебным возможностям. Антон, потративший большую часть учебного времени на поиск средств на оплату обучения, к сожалению, потерял возможность приобретения новых знаний. Он вместе с родителями даже не сумел разобраться в системе кредитования, назвав процентную ставку образовательного кредита «высокой». У экспресс-кредитов она традиционно выше предлагаемых Сбербанком 12% годовых. В профессиональном будущем Анастасии сомневаться не приходится: экономически грамотный подход к обучению, к выбору профессии заранее гарантирует ей успех.

Примерная стоимость одного семестра обучения на коммерческих отделениях вузов России (в рублях)

Вуз	Факультет	Очная форма обучения	Заочная форма обучения
Кемеровский государственный университет	экономический	24 600	16 980
Сибирский государственный технологический университет (Новокузнецк)	экономический	12 500	—
	технические	9 100	—
Санкт-Петербургский государственный университет	экономический	55 000	—
Московский государственный университет	экономический	68 000	35 000

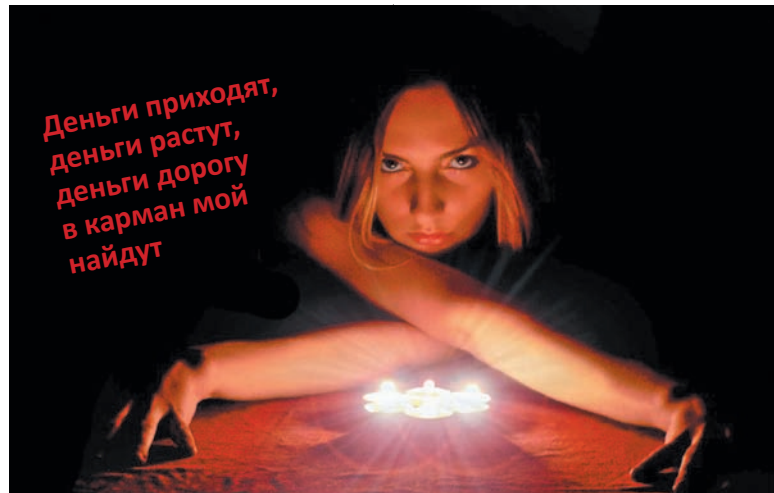
Как гадалка «дорогу в карман» нашла

Анна Черкашина

Мои подруги, студентки, сошли с ума. Финансовые тренинги, курсы, семинары... Вроде люди неглупые, а даже к гадалкам обращаются. И, представьте себе, богатеют. Серьги золотые покупают, за границу на отдых ездят. Вот меня и проняло. Решила на себе проверить действие ритуалов и работу магов-целителей.

Простудировав объявления и определившись со знатоками дела, позвонила по указанному в газете номеру: так, мол, и так, финансовое положение тяжелое, денег постоянно не хватает. На том конце провода тишина — целительницу смутила формулировка «приворот на деньги». Подумав, она нашлась: «Для начала необходимо записаться на первый прием, получить консультацию и только после этого подбирать индивидуальный обряд». Стоимость первого сеанса 500 рублей.

В назначенное время я пришла по указанному адресу. Дверь открыла приятная женщина средних лет с абсолютно заурядной внешностью. А вот манера общения подкупала. Маг произвела какие-то пассы руками, выслушала меня, заметила, что ситуация поправима. Заключение было такое: глаза нет, однако специальный обряд провести нужно. Суть его в следующем: берется зеленая-презеленая



свечка, натуральное оливковое масло и немного растертого базилика. На свече пишем свое имя и сумму, которую хотим получить. Далее окунаем свечу в масло и обваливаем в базилике, зажигаем фитиль и произносим вслух фразу: «Деньги приходят, деньги растут, деньги дорогу в карман мой найдут». Повторяем эти слова, пока свеча не потухнет.

На этом визит подошел к концу. Я отдала оговоренную сумму в 500 рублей и ушла, пробыв на сеансе в общей сложности минут 10. Дома решила исполнить «прописанный» ритуал. Взяла все необходимые атрибуты и начала читать мантры. В самый разгар процесса в комнату зашел мой отец. Первым жестом он попытался потрогать мой лоб, чтобы убедиться: температура в порядке. Затем сел рядом, взял за

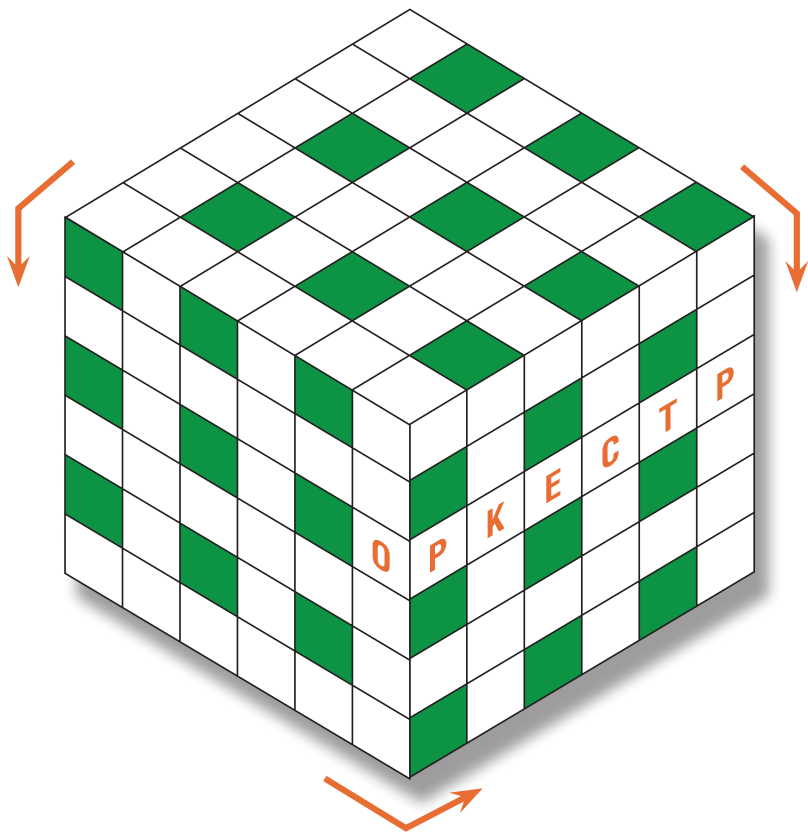
руку и начал мягко спрашивать о проблемах. Пришлось все рассказать.

Папа вдруг раскатисто захохотал. Ничего не объясняя, потянул за руку в кабинет к компьютеру, набрал в строке поиска Internet фразу «для привлечения денег» и... на экране высветился обряд с зеленой свечой и маслом. Оказалось, в ноябре 2008-го, когда он висел на волоске от сокращения на работе, папа уже искал альтернативные методы разбогатеть. До практики дело не дошло, да и предложили ему дело в другом месте с неплохой зарплатой. Но ритуалы запомнил.

Денег было жалко до слез. Сама виновата. Теперь вот отрабатываю потерянное по глупости: пишу статьи в газеты и журналы, рассчитываю на гонорар. Все больше пользы, чем от гадалки.

Антикроссворд «Куб»

Заполните кубик словами, вписывая их на каждой грани по направлению стрелок, переходя, если нужно, за «свою» грань. Одно слово уже на месте.



АРКАДА
ОСТРИЁ
ИЗДАНИЕ
ТАКСИСТ
ДЕСАНТ
ПРИКУП
ИСПОЛИН
ТАРАКАН
КАРТОН
СТАТУС
ОРКЕСТР
ТЕСНОТА
ЛОРНЕТ
ТОЛКАЧ
СКАНДАЛ
ЧЕРНИЛА
ФИЛИАЛ
СЧЁТЧИК

Мы читали газету за вас

Вы пролистали ФК и собираетесь его выбрасывать? Тогда оставьте себе эту памятку:

Не забыть принять участие в конкурсе на лучший финплан..... **стр. 3**

8,2 миллиарда рублей предлагает область малому бизнесу — я могу получить часть этих денег..... **стр. 4**

Ошибок и недоразумений при страховании лучше избегать, но если они случаются, можно позвонить по телефону (83842) 36-21-20 (КАССО)..... **стр. 5-8**

Надо помнить о распространенных способах мошенничества:

— телефонное мошенничество;
— аферы по займам;
— липовые листовки с логотипом ПФ..... **стр. 9**

Одними из самых доходных из 20 вариантов инвестиций стали: ПИФЫ, золотые слитки, FOREX (при удачном размещении средств)..... **стр. 10**

Единственный в области образовательный кредит выгоден по условиям. Он поможет оплатить образование в вузах, стоимость которого варьируется от 9 000 до 68 000 рублей за семестр..... **стр. 11**

Уважаемые читатели!

Приглашаем вас принять участие в эксперименте по приманиванию денег!

УСЛОВИЯ ПРОСТЫЕ:

1. Свяжитесь с редакцией, телефон (8-3842) 72-35-38, e-mail lvf@rdtc.ru

2. Приходите в редакцию и заберите один из трех ценных талисманов: «Денежная жаба»*, «Огненная табличка с мантрой»**, «Три монеты в кошельке»***.

3. В течение квартала (3 месяцев) тщательно описывайте свои финансовые потоки на входе и выходе, сравнивая их с теми, которые были в течение 3 предыдущих месяцев.

4. Делаете вывод: помог ли талисман улучшить ваше благосостояние. Письменный материал на эту тему будет помещен в газету с вашей фотографией (по желанию).

ОБЯЗАТЕЛЬНО УСЛОВИЕ: как уже ясно из вышесказанного, еще ДО того, как получить талисман, вы должны иметь «отчет» о финансовых потоках предыдущих 3 месяцев (откуда бра-



лись деньги и в каком количестве, на что тратились и в каком количестве).

*«Денежная жаба» (фото) — (согласно описанию изготовителей) красивая статуэтка, которая активно приносит деньги в дом, если ее омывать водой не реже, чем 2 раза в неделю.

** «Огненная табличка» — (согласно описанию, которое подлежит проверке) путь к богатству в ваш дом с «благожелательной надписью».

*** «Три монеты» — (согласно описанию) приносят достаток.

Вместо роддома — ...Сбербанк

Марина Ларина

Этот случай произошел с одним из самых дисциплинированных клиентов отделения №2363 Сбербанка России. Он оказался... в интересном положении: супруга клиента была беременна на последнем месяце и, в принципе, должна бы ехать скорее в родильный дом, нежели в банк.

Но в это самое время принятие решения о предоставлении кредита находилось на стадии завершения. Рассказывает сотрудник банка Маргарита:

— Необходимо было всем вместе идти в филиал управления Феде-

ральной регистрационной службы. А у молодой женщины начались схватки. Поехали в роддом, объясняем врачам — так и так, можно ли отлучиться еще на полчаса, очередь подходит. Врачи оценили состояние: если женщина способна терпеть схватки, съездить — соблюдая полную аккуратность — можно. Роды еще не скоро.

Так, совмещая визиты: в родильный дом, в филиал госрегистрации, к нотариусу, в отделение Сбербанка, удалось оформить все необходимые документы. Кредит был получен, а девочку, рожденную на следующий день, назвали Маргаритой.