

# ФК Финансовый консультант

№ 3 (022)

ИЮНЬ-ИЮЛЬ 2013

WWW.ФИНКОН.РФ

ТЕМА НОМЕРА:

## Кому машина в радость

Сегодня «ФК» предлагает алгоритм финансового поведения разумного автовладельца



**Вера Фатеева**

**Хорошо установлено: удовольствие от машины получает тот ее хозяин, кто не сидит в долгах после покупки автомобиля; не «стоит» в детской песочнице по ночам (поскольку не имеет средств на автостоянку или гараж); не раздумывая кладет в кошелек 5 000 рублей на случай, если вдруг остановят...**

К теме летнего номера — «Роскошь или средство передвижения?», «ФК» подошел со свойственной ему финансовой разумностью, решив показать читателю, что в автомобиле важна не только модель кузова и дизайн салона, но и стоимость владения.

Пример из жизни: новокузнецкий Дмитрий Ларин решил продать свою Subaru Impreza 2006 года выпуска. Ждал-ждал, но машину решительно не хотели

покупать. И вот — удача, ему предложили обмен на Mitsubishi Airtrek 2004 года. Сев за руль «нового» авто и ощутив силу мотора в 240 «лошадей», он не смог отказаться от сделки. И лишь через пару дней заметил минусы: мощный мотор — большой годовой налог в 16 000 (против 4 000 за Subaru), расход топлива приличный, да еще и в автосервисе насчитали 70 000 рублей!

**Стр. 5-8**

## Вопросы за рулем

«ФК» отвечает на обращения автолюбителей

**Для чего привлекает к сотрудничеству компетентного специалиста: Юлию Лапину, директора Кемеровского регионального филиала страховой компании «Согласие».**

**— Как мне правильно вести себя после ДТП, виновником которого не являюсь, если автомобиль застрахован одновременно по ОСАГО и по КАСКО?**

— Владельцу полисов ОСАГО и КАСКО правильнее с точки зрения приоритета заявлять убыток по КАСКО — то есть обращаться в ту СК, с которой у него заключен договор по КАСКО. Выплатив денежное возмещение (или отремонтировав авто-

мобиль), СК затем выставляет счет тому, кто нанес ущерб (в СК, заключившую договор ОСАГО с виновником ДТП).

Как правило, человек не может по одному случаю добиваться компенсаций по ОСАГО и по КАСКО одновременно. Это будет расценено как мошенничество.

**— Помогают ли страховые компании находить машину после ее угона?**

— Мы бы и рады содействовать. Даже пробовали это делать. За время моей практики находили две машины уже после того, как были проведены выплаты по угону, но в таком состоянии, что автомобили оказались ненужными никому. Буквально — полуразобранными, негод-

ными даже на запчасти. Далее: преступники, которые угоняют авто, в большинстве случаев начинают требовать выкуп. И если хозяин машины вправе сам выбирать стиль своего поведения, то мы на такие сделки не идем.

**— Действует ли российский полис КАСКО за границей?**

— Только в том случае, если это оговорено особыми условиями полиса КАСКО. Человеку, который планирует водить автомобиль за границей, надо приобретать полис «Зеленая карта», который действует за пределами РФ.

**Стр. 8**

**Владимир Волчек,**

доктор исторических наук, профессор, ректор Кемеровского государственного университета:



— Убежден — традиционные и печатные средства массовой информации переживут конкуренцию с электронными СМИ! То, что мы наблюдаем сейчас, — это только эпизод, когда интернет вроде бы забывает традиционные СМИ. Прекрасно помню, когда говорили, что телевидение станет могилицей кино. Но прошло время, и люди вернулись в кинотеатры. Также было много разговоров о том, что книга прекратит существование в связи с развитием кино и телевидения. Но ведь этого не случилось?! Поскольку есть в нашей подкорке необходимость смотреть телевизор, слушать радио, читать газеты, причем они для нас не только носители информации, но и средства, представляющие эстетическое удовольствие.

**Пенсионный калькулятор позволяет планировать жизнь на пенсии с точностью... до собственной мудрости**

**Стр. 3**

**Бонус — аккуратному водителю, малус — нарушителю, в итоге: спокойная ситуация на дорогах**

**Стр. 6**

**300 000 рублей экономии на покупке авто. Практические советы наших читателей**

**Стр. 7**

**Телефоны мошенников известны. Внесите их в «черный список» мобильного!**

**Стр. 9**

**Как наука помогает сэкономить на ипотеке**

**Стр. 11**

**408 900 рублей**

размер материнского капитала с января 2013 года (+ 5,5% в сравнении с 2012 годом)

**130 000 рублей**

размер областного материнского капитала

**9 183 рубля**

минимальная зарплата на 2013 год в Кузбассе

**4 560,83 рубля**

полет в салоне экономического класса самолетом в расчет на 1 000 км пути





## Частные «кусаются»

Отличие бюджетных коттеджных поселков от тех, что построены с коммерческой целью, разительно

Для развития коттеджного строительства правительством Российской Федерации было создано «Национальное агентство малоэтажного и коттеджного строительства». Однако ситуация в этой сфере кардинально не меняется.

Положительными примерами для всей страны являются только два реализованных проекта: в Оренбурге — «Экодолье» и в Кемерове — «Лесная Поляна».

Многие построенные на частные средства поселки пустуют. Дело в том, что они в большинстве своем ориентированы на людей с достатком выше среднего. Так, например, коттеджный поселок под Новокузнецком «Загорские усадьбы» предлагает дома от 5 000 000 рублей. В стоимость входит и земля, и дом площадью от 163,9 м<sup>2</sup>. Ни врач, ни учитель не сможет позволить себе такой дом. Снизить стоимость возможно только при государственной поддержке, выраженной в долгосрочных кредитах с низкими ставками для строителей или в выгодных условиях ипотеки для покупателей. (Так, как это произошло с Экодольем (Оренбург) и Лесной Поляной.)

**СПРАВКА:** стоимость одного квадратного метра в Лесной Поляне на сегодняшний день составляет от 33 000 до 36 500 рублей. Ср.: средняя стоимость квадратного метра жилья в Кемерове на первичном рынке (по данным Кемеровостата) составляет почти 39 000 рублей.

Рассказывает Карина Капустина:  
— Наша семья переехала в этот чудесный район Кемерова, в Поляну в 2008 году. Такая возможность представилась нам благодаря льготному социальному займу. Отличие жизни здесь от городской разительно. Тем, кто первый раз приезжает в Лесную Поляну, сразу бросается в глаза чистота. К счастью, ощущение чистоты в районе закрепилось с момента его заселения. И теперь новоселам неудобно мусорить — ведь они видят, что вокруг чисто.

В нашем районе Лесная Поляна продумано все для комфортной жизни, даже архитектура зданий.

52%

от общего объема жилья, запланированного к строительству в области на 2013 год, занимает малоэтажное строительство

# Кузбасс малоэтажный

Бюджетное финансирование делает его доступным для среднего класса



Дарья Мулова

**На** вопросы «ФК», касающиеся коттеджной застройки Кузбасса, отвечают специалисты департамента строительства Кемеровской области.

— Какие проекты малоэтажного строительства в Кузбассе реализова-

ны, а какие только запланированы? (Под проектами малоэтажного строительства имеются в виду: коттеджные поселки, города-спутники).

— Самым крупным является проект города-спутника Кемерова — Лесная Поляна, расположенный в 12 км от столицы Кузбасса. Особенности планировочной структуры является создание единого центра

сообщества; чередование районов средней и низкой плотности застройки; развитие системы открытых парков, скверов, дворов; обеспечение транспортной доступности, как в пределах города-спутника, так и с городом Кемерово. В Рудничном районе Кемерова планируется застройка микрорайона «Октябренок», в Заводском — микрорайона «Казачий», а в Кировском районе — микрорайона «Кировский».

В Кемеровском районе реализован проект малоэтажной застройки коттеджного поселка «Маленькая Италия». Поселок расположен всего в 1,5 км от города Кемерова на берегу реки Томь в деревне Сухово.

На территории Кемеровского района сильно востребовано малоэтажное строительство, в связи с чем началась активная застройка в деревне Сухово коттеджного поселка «Европейские провинции», «Губернская усадьба» — в деревне Пугачи, «Журавлевы горы» — в деревне Солонечная, «Заповедный лес» и «Сосновый бор» — в деревне Журавлево.

В Новокузнецке начал застраиваться микрорайон №25 Новоильинского района. Выполнен проект планировки на строительство малоэтажных домов поселка Лучезарный. Еще четыре проекта планировки территории под малоэтажное строительство находятся на стадии разработки.

В Юрге реализуются проекты строительства микрорайонов малоэтажной застройки, получившие названия «Солнечный» и «Солнечный-2». Также застраивается площадь в 21 000 м<sup>2</sup> по ул. Мира малоэтажными домами типа таунхаус.

В 2012 году была введена в эксплуатацию первая очередь малоэтажного жилого комплекса общей площадью более 7 000 м<sup>2</sup> в Киселевске. В этом городе запланированы 2-уров-

невые таунхаусы в районе «Красный Камень».

Квартал малоэтажной застройки «Озерки» планируется в Анжеро-Судженском городском округе.

Также востребовано малоэтажное жилье в Мариинском и Ленинск-Кузнецком районах.

В Новокузнецком районе на малоэтажное строительство в поселке Металлургов отводится площадь в 40 гектар.

— **Насколько активно бюджет области инвестирует описанные выше программы?**

— В 2009 году на реализацию программы «Развитие малоэтажного индивидуального жилищного строительства на 2009-2011 годы» из областного бюджета было выделено 25,9 миллиона рублей. В 2011 году на развитие малоэтажного строительства в общей сложности вложено инвестиций около 7 миллиардов рублей.

На сегодня реализуется комплексная программа «Развитие жилищного строительства в Кемеровской области» на 2011-2015 годы». Общий объем финансирования программы в 2011-2015 годах за счет всех источников финансирования — 148 903,5 миллиона рублей.

— **Планируется ли построить район, подобный Лесной Поляне, в Новокузнецке?**

— Городской комитет градостроительства и земельных ресурсов утвердил разработанный в прошлом году проектировщиками из Санкт-Петербурга эскизный проект планировки микрорайона №25 в Новоильинском районе. Новый квартал, который расположится в западной части Новоильинки, должен быть застроен одно-, двух- и трехэтажными коттеджами. Всего планируется построить 400 домов и заселить туда две с половиной тысячи человек.

## А как у соседей?

В близлежащих регионах малоэтажная застройка ведется в основном на частные средства



**Елена Николаева,** президент некоммерческого партнерства «Национальное агентство малоэтажного и коттеджного строительства» Новосибирской области:

— За последние годы в сфере малоэтажного жилищного строительства в Новосибирской области есть положительная динамика. Во время круглого стола по теме «Современные подходы к комплексному освоению территорий в целях малоэтажного жилищного строительства» правительство Новосибирской области и Национальное агентство малоэтажного и коттеджного строительства подписали соглашение, которое позволит ввести в регион федеральные программы, построить работу по новой государственно-частной схеме.

В рамках подписанного соглашения мы сможем принести в регион

дополнительные программы федерального уровня, новые механизмы государственно-частного партнерства, которые позволят снизить нагрузку на стоимость квадратного метра и повысить качество жилья.



**Наталья Хватикова,** руководитель пресс-службы отдела по делам молодежи управления Алтайского края по образованию и делам молодежи:

— В ходе одного из совещаний представителей администрации края и застройщиков было рассмотрено предложение о возможности предоставления жилья молодым семьям в строящихся поселках. Речь шла как об уже построенных домах, так и о домах с незаконченным строительством.

Застройщикам поселков посоветовали учесть нарабатанный опыт реше-

ния жилищных проблем молодых семей в поселке Сибирская Долина. Там комплексную застройку малоэтажными домами эконом-класса ведет ООО «Боливар».

Двухкомнатный дом общей площадью 43 кв. м с земельным участком и подключением коммуникаций обходится молодой семье примерно в 1,5 миллиона рублей.



**Андрей Филимонов,** журналист, Томск:

— В Томске возможен новый строительный скандал — вокруг поселка Снегири. Как говорится на сайте продаж, Снегири — это окруженный сосновым лесом элитный загородный поселок с уютными домами и всей необходимой для комфортной жизни инфраструктурой. Все правда — сосновый лес, инфраструктура. Только вот изначально областные

власти уверяли, что этот поселок строится преимущественно для вузовских преподавателей и цены там будут доступны бюджетникам. Под эту же идею в инфраструктуру к поселку вкладывались федеральные деньги. Выясняется, что дома там, как честно говорится на сайте продаж, элитные. Рядовой вузовский преподаватель вряд ли может себе такой домик позволить. Поговаривают, что в недвижимость в этом поселке вкладываются в основном чиновники и бизнесмены.

Есть в Томске и более успешный проект «Элеонор». Его реализует гендиректор ЗАО «Сибирская аграрная группа» Андрей Тютшев. В своем блоге он неоднократно замечает, что «Элеонор» — это его «хобби» и реализуется без вложений из бюджета области. Но на сайте «Элеонор» честно отмечается, что это элитный коттеджный поселок бизнес-класса, в котором возможно будет яхт- и гольф-клуб.





**Про «Мамсли-сад» «ФК» рассказала Наталья Важенина — улыбчивая и общительная молодая мама троих сыновей, которая помимо домашних хлопот успевает еще и зарабатывать.**

Первое дело, которое стало приносить неплохую прибыль Наталье, было творческим. Она мастерила букеты из конфет. Сейчас многие рукодельницы научились делать подобные шедевры. Но несколько лет назад, когда Наталья только начинала, она была единственной в Новокузнецке.

— Букеты из конфет я усовершенствовала, сделала производство более экономичным. Постепенно у меня появились постоянные клиенты, и было принято решение открыть две точки продаж. Для этого зарегистрировалась как индивидуальный предприниматель и создала два рабочих места. Единственная сложность заключалась в том, что

все букеты изготавливала я одна, и поэтому их количество было ограничено.

Начинать с нуля свое дело Наталья решалась не раз. И часто интересные идеи приходили ей во время декретного отпуска. После того как бизнес по продаже букетов из конфет она закрыла, сделав выбор в пользу семьи и будущего ребенка, нашла новое дело по душе. Стала бизнес-тренером.

— Все получилось спонтанно. По одному из образований я психолог. Однажды купила книгу Т. Завьяловой «Путь тренера». Идеи, высказанные в книге, заинтересовали, в конце издания нашла контактные данные автора, позвонила и записалась на бизнес-тренинг в Москве. По его окончании получила сертификат бизнес-тренера и, вернувшись в Новокузнецк, открыла свою фирму «Информационно-консалтинговый центр». Мы проводили для крупных торговых компаний Новокузнецка обучающие курсы по

# Взлетная полоса

## Бизнес как самореализация

«Я не ставлю задачу заработать много денег, ведь бизнес — это возможность творчески себя реализовать и приложить полученные знания»

клиентоориентированному подходу к торговле.

«Информационно-консалтинговый центр» приносил Наталье самую большую прибыль по сравнению со всеми другими ее увлечениями. Два обучающих дня на курсах для одного человека стоили 2 400 рублей. Наталья признается, что денег хватало даже на то, чтобы содержать достойный офис. Но и этот бизнес пришлось закрыть, когда встал выбор: быть «мамой» или «биз-

нес-леди». Наталья выбрала первое и не пожалела.

Только после рождения третьего сына она поняла, что современные технологии позволяют работать и удаленно. Самостоятельно освоила науку сайтостроения и теперь, не выходя из дома, создает сайты. Цены на работы у Натальи умеренные; самый простой сайт-визитка стоит от 1 500 рублей.

— Клиентов хватает, потому что на рынке сайтостроения цены на порядок выше. Кроме того, такая работа помогает не отвлекаться от воспитания ребенка и приносит в семью неплохой доход.

Сегодня свой опыт и знания Наталья передает молодым мамам, работая волонтером в проекте «Мамсли-сад».

— Главная моя цель — чтобы женщины поверили в себя. Стараюсь донести до них, что нужно развиваться, быть полноценной личностью. Все идеи, которые они предлагают на занятиях, мы стараемся рассмотреть с инновационной точки зрения. Сделать задумку оригинальной, чтобы таковой в городе, а может быть, и в области не было.

Около года назад Наталья открыла «Сообщество работающих мам», у него есть сайт с полезными советами, конкурсами и даже с бизнес-инкубатором для веб-мамочек.

### Ежемесячные расходы семьи с тремя детьми

Расходы, связанные с квартирой.....	3 500 рублей
Бытовые расходы.....	3 000 рублей
Питание.....	15 000 рублей
Лекарства, врачи.....	2 000 рублей
Расходы на транспорт.....	4 000 рублей
Вещи.....	4 500 рублей
Досуг.....	4 000 рублей
Непредвиденные расходы.....	3 000 рублей
Страховка.....	1 000 рублей
Спортзал.....	4 000 рублей
<b>Итого:</b>	<b>44 000 рублей</b>

# Сертификат в помощь

## Детям — игрушки, родителям — цветы

**Выдача сертификата на материнский капитал для семьи Павлусь получилась запоминающейся.**

Пара Павлусь оказалась юбилейным, 2 000-м, клиентом в Управлении Пенсионного фонда в городе Осинники.

— Когда документы отдавали, специалисты клиентской службы сразу сказали, что мы юбилейные получатели, — вспоминает Людмила Петровна. — Конечно, я была немного удивлена и очень обрадована, совершенно не ожидала и даже не могла представить! А вот муж удивился меньше, сказал, что мне все время везет «на такие дела». Не так давно я поехала покупать золотую цепочку и выиграла еще одну.

Вручение государственного сертификата состоялось в администрации Осинниковского городского округа. На церемонии присутствовала вся семья Павлусь: мама, папа и двое детей — старшая Аня и 2-месячная малышка Аленка. С рождением второго ребенка

и получением материнского капитала молодую семью пришли поздравить Игорь Романов, глава округа, Галина Бобровская, начальник УПФР в городе Осинники, первые руководители управления образования, культуры, здравоохранения.

На сертификат Людмила и Валерий Павлусь возлагают большие надежды — пара планирует использовать его для улучшения жилищных условий.

— Мы рассчитываем, что продадим частный дом, в котором живем, и возьмем ипотеку, чтобы приобрести трехкомнатную квартиру. Сегодня уже выставили дом на продажу и начали подыскивать подходящую «трешку». Деньги от продажи дома необходимы для первоначального взноса, без него нам вряд ли одобряют ипотеку.

А пока переезд лишь в планах, семья живет в привычном ритме. Валерий работает токарем в Новокузнецке, и бывает, что поздно возвращается к родным, Людмила занимается воспитанием дочек и ведет хозяйство. Старшей, Ане,

### АПП семьи Павлусь

<b>Доходы:</b>	
Валерий работает токарем-расточником на заводе «Сибэлэктро».....	д/н 35 000 рублей
Людмила находится в декретном отпуске.	
Получает пособие по уходу за ребенком.....	9 000 рублей
<b>Итого:</b>	<b>44 000 рублей</b>
<b>Расходы:</b>	
Продукты.....	10 000 рублей
Детское питание.....	4 000 рублей
Каммунальные платежи.....	1 000 рублей
Содержание автомобиля.....	5 000 рублей
Выплаты по кредиту.....	6 000 рублей
Интернет.....	1 000 рублей
Сотовая связь.....	500 рублей
Отплата за школу старшей дочери Ани.....	150 рублей
Незапланированные траты.....	скало 4 000 рублей
<b>Итого:</b>	<b>32 250 рублей</b>

уже 9, она учится во втором классе лица. По словам матери, Анечка больше похожа на отца: активная, творческая, жизнерадостная, занимается в разных кружках и всегда стремится попробовать что-то новое. Так, с приходом лета над углубленными занятиями математикой и желанием стать ученым одержали верх танцы, а сегодня в лидеры

увлечений выходит плавание. А вот младшая больше похожа на Людмилу. Девочка растет серьезной и не часто радуется родных улыбкой. Даже отношение к игрушкам у Алены особенное: вместо погремушек особый интерес, по словам матери, она проявляет к полоскам дивана, которые может с любопытством разглядывать часами.

## Мало, но справедливо

— считает Ольга Болотина, которая расчетливо подходит к обеспечению жизни после выхода на пенсию



Одна из интересных «игрушек» для тех, кто интересуется своим будущим, — недавно выставленный на сайте Пенсионного фонда РФ пенсионный калькулятор.

Вам предлагается ответить на 8 вопросов. К каждому вопросу приведены комментарии о влиянии того или иного параметра на размер вашей будущей трудовой пенсии.

Итак: я —

1. женщина;
2. 1962 г. р.;
3. имею 1 ребенка;
4. в отпуске по уходу за которым не находилась;
5. планирую работать 35 лет от начала трудовой деятельности до достижения пенсионного возраста;
6. не готова работать без обращения за назначением трудовой пенсии после достижения пенсионного возраста;
7. 0 — мой тариф, по которому формируются пенсионные накопления;
8. 7 000 рублей — официальная зарплата в рублях.

В итоге получаю следующие результаты условного расчета трудовой пенсии по старости по действующей и новой пенсионным формулам:

**Количество пенсионных коэффициентов по новой пенсионной формуле** ..... **62,97**

**Размер трудовой пенсии по новой формуле, руб.** ..... **7 256,82**

**в том числе:**  
**размер страховой пенсии, руб.** ..... **7 256,82**  
**размер накопительной пенсии, руб.** ..... **0**

**Размер трудовой пенсии по действующей формуле, руб.** ..... **5 673,47**

**Разница условных размеров пенсии по новой и сегодняшней формуле, руб. (%)** ..... **1 583,35 (28%)**

Разумеется, калькулятор не учел размера накопительной пенсии; он у меня невелик, но есть, рублей, думаю, 7 000. Это — кот наплакал, если планирую жить еще лет 25 после выхода на пенсию. Без дополнительного дохода не проживешь.

Что хорошо: сегодня, посчитав деньги, я четко понимаю, на какую пенсию рассчитывать. Мало, разумеется. Но, как ни удивительно — пенсия (по новой формуле) будет больше моей официальной зарплаты, сверх которой работодатель перечисляет социальный налог в Пенсионный фонд. То есть, при всей обиде на будущую «официальную бедность», я четко понимаю социальную справедливость начисления пенсии.





# НПФ «МЕЧЕЛ-ФОНД» напоминает!

2013-й — год, когда еще можно что-то сделать для своей будущей пенсии...



**Е**ще свежи в нашей памяти перипетии в СМИ о необходимости пенсионных накоплений и их отмене, но уже сейчас понятно, что принятые компромиссные поправки в законодательство, касающиеся пенсионных накоплений, дают нам только год на принятие судьбоносных решений.

Поясним: с 2014 года у работающих 1967 года рождения и моложе, у которых формируется накопительная часть пенсии за счет страховых взносов работодателя, в зависимости от того, где формируется накопительная часть пенсии — в Пенсионном Фонде России (ПФР) или в Негосударственном пенсионном фонде (НПФ), отчисления в накопительную часть будут разные по умолчанию. У тех, кто заключил договор с НПФ, в накопительную часть будет по-прежнему идти 6% на формирование вашего личного капитала, а у тех, кто остался в ПФР, в накопительную часть будет идти только 2%, а 4% будет уходить в общую государственную копилку.

При этом у любого работника остается право изменить размер процентов, направляемых в накопительную часть пенсии. Тот, кто в ПФР, должен будет написать заявление, что желает все 6% направлять в накопительную часть пенсии, а тот, кто в НПФ, имеет право написать заявление, чтобы 2% направлялось в накопительную часть пенсии, а 4% — в страховую часть.

**В чем смысл, хитрость и подвох?**

Все очень просто: работодатель за каждого работника платит страховые взносы в размере 22% от фонда оплаты труда, при этом у работников 1967 г. р. и моложе 16% идет в страховую часть, а 6% направляется в накопительную часть пенсии.

Если сейчас у этой категории работников у всех 6% страховых взносов направляется в их накопительную часть пенсии, то с 2014 года у тех, чья накопительная часть пенсии находится в ПФР, в накопительную часть пенсии будет направляться 2% вместо 6%, а оставшиеся 4% будут

направляться на страховую часть пенсии.

С этой точки зрения в худшем положении находятся «молчуны», т. е. те, кто не заботится о своей будущей пенсии, и не передал свою накопительную часть пенсии из ПФР в НПФ под лучшее управление. И соответственно в их накопительную часть будет автоматически направляться только 2%, а не 6% как раньше.

В наилучшем положении будут те, кто заботится о своей будущей пенсии и перевел свою накопительную часть в НПФ, у них все 6% будет направляться в накопительную часть пенсии, и она будет больше к выходу на пенсию.

**В чем разница между страховой частью и накопительной частью пенсии?**

Та часть, которая попадает в страховую часть пенсии, направляется в так называемый «общий котел», который расходует на выплаты пенсий сегодняшним пенсионерам, т. е. возвращается из живых денег в обязательства, и главное — страховая часть пенсии не подлежит правопреемству (наследованию).

А та часть страховых взносов, которая направляется в накопительную часть пенсии, это живые деньги и принадлежат только вам, используются на выплату пенсии только вам и не могут быть использованы на выплаты другим, кроме правопреемников. При этом ваша накопительная часть пенсии подлежит полному правопреемству (наследованию) в период до назначения вам пенсии.

Уточним, что в случае если работник умирает до обращения за выплатой пенсии, то вся страховая часть пенсии уходит государству, а все средства, находящиеся в накопительной части пенсии, получают правопреемники одновременно.

Теперь определите, что для вас важнее: увеличить страховую часть пенсии и не иметь возможности правопреемства (наследования) по

умолчанию, направив 4% в страховую часть, или максимально увеличивать свою накопительную часть пенсии, направив все 6% в свою накопительную часть, формируя, так сказать, наследный капитал?

**Что делать?**

До того момента, когда в накопительную часть пенсии «молчунов» будет поступать не 6%, а всего 2%, остается один год, в котором вам нужно решить, хотите иметь большую накопительную часть, которая подлежит правопреемству, или нет. И здесь вы можете обратиться в ПФР и заполнить специальное заявление, в котором указываете, чтобы в накопительную часть пенсии направлялось 6%, или принять решение о передаче накопительной части из ПФР в НПФ под лучшее управление. И НПФ «МЕЧЕЛ-ФОНД» не исключение, специалисты фонда будут рады видеть вас в качестве клиентов и помогут оформить все документы.

**И это еще не все!**

До 1.10.2013 года ограничен срок вступления в программу государственного софинансирования, где по условиям программы государство удваивает ваши взносы в накопительную часть пенсии, если вы вносите от 2 000 рублей, до 12 000 рублей в год. И это значит, что те, кто не успел вступить в эту программу, не сможет получать софинансирования от государства и не увеличит свою накопительную часть пенсии.

Выход один: нужно успевать вступить в программу софинансирования и вносить дополнительные взносы в свою накопительную часть пенсии от 2 000 рублей до 12 000 рублей в год и получать софинансирование от государства.

**Кто сейчас в выгодном положении?**

Сегодня те, кто уже заключил с НПФ договор и передал из ПФР в НПФ свою накопительную часть пенсии, имеет больший доход на свою накопительную часть пенсии, и в их накопительную часть будет по-прежнему перечисляться 6% страховых взносов, и больше им делать ничего не нужно.

Те, кто принял решение участвовать в программе государственного софинансирования, уже получают от государства столько же, сколько дополнительно внесли на свою накопительную часть пенсии — от 2 000 рублей до 12 000 рублей в год и за 4 года участия увеличили свою накопительную часть пенсии на сумму от 16 000 рублей до 96 000 рублей и еще в течение 6 лет будут ее увеличивать.



**Вычеслав Момот, исполнительный директор НПФ «МЕЧЕЛ-ФОНД»:**  
«Не без гордости хочу сказать, что показатели НПФ «МЕЧЕЛ-ФОНД» дают основание для оптимизма»

**Вывод:**

2013 год является годом принятия кардинально значимых решений, которые направлены только на увеличение вашего будущего благосостояния, и такие решения необходимы только вам и вашим близким. То, как вы поступите в этом году, будет свидетельствовать о вашей грамотной заботе о своем пенсионном будущем.

Настоятельно рекомендуем здраво оценить вышеописанную ситуацию, трезво и твердо решить:

Готовы ли вы отказаться от живых пенсионных накоплений, которые подлежат правопреемству (наследованию) в пользу наполнения виртуальной страховой части или все же хотите, чтобы ваши пенсионные накопления формировались в размере 6% за счет страховых взносов и при этом еще и управлялись НПФ лучше, чем в ПФР?

Готовы ли вы включиться в программу государственного софинансирования, вносить от 2 000 рублей до 12 000 рублей в год в свою накопительную часть пенсии и в течение десяти лет получать от государства ровно столько же, от 2 000 рублей до 12 000 рублей в год?



**СПРАВКА:** НПФ «МЕЧЕЛ-ФОНД» является одним из крупнейших негосударственных пенсионных фондов России.

В 2013 году фонд принимал участие в двух областных конкурсах, где стал победителем в трех номинациях: «Лучший бренд Кузбасса», «Лучший региональный НПФ» и «Эффективный менеджмент».

На сегодня фонд ведет работу по обязательному пенсионному страхованию (ОПС), и для этого организована масштабная деятельность по разъяснению пенсионной реформы на всех предприятиях ОАО «Мечел» и ЗАО «ХК «СДС».

Стабильность и соответствие всем требованиям законодательства выразилось в результатах работы фонда.

По размеру совокупного вклада учредителей (СВУ) фонд занимает 3-е место среди 130 НПФ России, и СВУ фонда составляет 1 111,76 млн руб. при 100 млн руб. требуемых законодательно.

Под управлением фонда находится более 8,9 млрд руб. средств, более 110 тыс. человек по России доверили ему свою накопительную часть пенсии. Сегодня уже более 10,7 тыс. человек самостоятельно копят себе на будущую пенсию и более 5,7 тыс. человек получают негосударственную пенсию, и за 2012 год выплачено негосударственных пенсий на сумму более 63 млн руб.

652873, Кемеровская обл., г. Междуреченск, пр. Шахтеров, 37, 4а.

Тел.: (38475) 2-93-55, 2-93-37, 2-93-83. Тел./факс: (38475) 2-93-55.

www.mechel-fond.ru

*Готовитесь к пенсии вместе!*



# Кому машина в радость

Окончание. Начало на стр. 1

Первый шаг к приобретению машины — осознанное понимание, какой автомобиль вам нужен, например, по ходовым качествам и внешним параметрам, а также цене и стоимости владения.

Важно, чтобы автомобиль удачно вписался в ЛФП, не перетягивая на себя финансовое одеяло. Можете ли вы позволить себе ездить на престижной иномарке, ремонт которой влетит в копеечку? Не забудьте учесть и транспортный налог, а также расход топлива, стоимость «резины», дополнительное увеличение стоимости автострахования, которым «грешат» дорогие автомобили с мощным двигателем.

Верный помощник в составлении предварительной сметы — интернет. На многих сайтах (например, [www glavbikh.ru](http://www glavbikh.ru), [www.zakon-auto.ru](http://www.zakon-auto.ru)) можно рассчитать сумму транспортного налога конкретной модели, зная мощность ее двигателя. Например, налог на авто с двигателем в 100 лошадиных сил составит всего 800 рублей, а уже в 120 л.с. — 1 680 рублей, 160 л.с. — 7 200, 200 л.с. — 9 000 рублей и так далее.

Без бумажки ты букашка....

Как сообщают в Управлении Роспотребнадзора по Кемеровской области, содержание жалоб, касающихся автосалонов, сводится к включению в договор купли-продажи автомобиля условий, ущемляющих права потребителей.

Приведем некоторые примеры:

1. Договор может быть расторгнут досрочно, без объяснения причин, по заявлению продавца, при этом продавец обязуется уведомить покупателя не менее чем за 10 рабочих дней в письменном виде.

2. В случае обнаружения недостатков при приеме товара

покупатель обязан предъявить мотивированную претензию по качеству товара в письменном виде в момент его получения. При отсутствии письменной мотивированной претензии покупатель в дальнейшем не вправе подавать претензии по комплектности и внешнему виду ТС. После приемки покупателем ТС продавец вправе отказаться от удовлетворения требований об устранении недостатков, которые могли быть выявлены покупателем в ходе приемки товара.

3. Договором предусмотрена возможность изменения продавцом в одностороннем порядке стоимости приобретаемого автомобиля в случае увеличения отпускных цен завода-изготовителя, а также текущего уровня инфляции. При этом об изменении размера стоимости приобретаемого автомобиля продавец уведомляет покупателя в момент поставки автомобиля на склад.



**ВНИМАНИЕ:** Если в договоре купли-продажи, который предложил вам продавец, есть вышеприведенные пункты, вы вправе высказать претензию.

При подписании бумаг следует особое внимание обратить на пункт «гарантийное обслуживание». Условия гарантии у дилеров существенно различаются. Так, в одном автосалоне могут предложить гарантию 5 лет на двигатель, сцепление и систему охлаждения, а в другом три года — и только на двигатель. В целом же срок гарантии составляет от 1 до 5 лет. Однако на расходные материалы гарантия, как правило, не устанавливается.

Кредит или за налич?

Пожалуй, один из важнейших вопросов при приобретении авто: оформлять покупку в кредит или брать за наличные. Рассмотрим вариант автокредита.

Автокредит является целевым кредитом для приобретения автомобиля, при котором покупаемое авто выступает в роли обеспечения по кредиту. С одной стороны, залоговые кредиты считаются самыми безопасными для банка, что, безусловно, может оказать влияние на снижение процентных ставок по ним по сравнению с простыми кредитами. Предоставление автокредита в среднем производится под 12-17% годовых, первоначальный взнос составляет от 10-15%, срок от 1 года до 5 лет.

Важный нюанс: к стоимости авто добавляется 4-6% на оплату страхового полиса КАСКО (страховка КАСКО — обязательное условие приобретения автомобиля в кредит). Данный факт можно считать как определенным минусом (этот вид автострахования не дешево стоит), так и определенным плюсом: заемщик приобретает полностью застрахованную машину, что также немаловажно, особенно, когда ее стоимость еще не оплачена полностью.



## Цифры с комментариями

Извечная борьба заморского (в лице многочисленного сегмента иномарок) и отечественного автопрома решается в пользу последнего. Об этом свидетельствует статистика.

По данным Ассоциации Европейского Бизнеса, самым продаваемым новым автомобилем по итогам I квартала 2013 года в Сибири стала Lada Granta. За первые три месяца в регионе было продано более 2 800 таких автомобилей. В свою очередь второе место по объему реализации и первое место среди иномарок занял Hyundai Solaris, выбор которого в I квартале осуществили 2 000 покупателей.

Вслед за Solaris в рейтинге самых популярных моделей идет Lada Kalina с 1 300 проданными автомобилями. На четвертой строчке располагается KIA Rio (1 170 автомобилей). Замыкает первую пятерку Chevrolet Niva (965 автомобилей), вслед за которой следует уже классическая вазовская «Нива» (957 автомобилей). На седьмом месте располагается «вазовская» Priora (899 автомобилей), за которой следуют Volkswagen Polo (849 автомобилей), Ford Focus (732 автомобиля) и Lada Samara (655 машин).

В целом по России в десятке наиболее востребованных иномарок находится Hyundai Solaris, KIA Rio, Ford Focus и Renault Duster.

Отметим любопытную деталь: за первые три месяца нынешнего года каждый 97-й кемеровчанин приобрел себе новую машину. Это один из самых высоких показателей спроса на автомобильном рынке Сибири.

«ФК» задал ряд вопросов известным в области людям с целью узнать их отношение к автомобилям и услышать предложения по поводу улучшения ситуации на дорогах.



**Максим Кицын**, хоккеист, победитель молодежного чемпионата мира (2011), серебряный призер юниорского чемпионата мира (2009):

— Мой водительский стаж чуть больше года, сейчас ездю на низкой Toyota Will VS, хотя, если честно, больше нравятся большие автомобили. Эта машина досталась от отца. Сам я никогда не покупал автомобиль и еще не задумывался об этом, но думаю, это вопрос времени. По мне, так машина должна быть не только красивой, но еще и удобной и, в некоторой степени, экономичной.

Про автострахование, в частности ОСАГО, знаю все в рамках необходимости. Изменения, действующие с 2013 года, а именно введение при автостраховании системы «бонус-малус», на мой взгляд, правильные и справедливые. Логично, что человек должен материально расплачиваться за экстремальную езду, создание аварийных ситуаций на дороге. И суммы за полис водителей, имеющих несколько ДТП в год или грубые нарушения, по сравнению с полисом примерных автовладельцев значительно больше, но не настолько, чтобы заставить всерьез кого-либо задуматься или заметно изменить ситуацию на дороге.



**Марина Кларрисс**, руководитель Кемеровского женского автоклуба «АВТОритетная особа»:

— Я бы сказала о проблеме, которая волнует многих автомобилистов. Это адекватное поведение водителей. Дорога — это лакусовая бумажка, где отчетливо видно, кто и как себя ведет. Я сейчас не говорю о тех, кто недавно получил водительское удостоверение. Они-то как раз не ведут себя агрессивно по отношению к другим участникам движения. Я имею в виду тех, кто уже не первый год за рулем. Они много видели и, по их мнению, все знают. Именно водители со стажем провоцируют серьезные аварийные ситуации, именно по их вине происходят тяжелейшие ДТП со смертельным исходом. Стандартные причины — превышение скорости, подрезание и опасный обгон. Почему это происходит? Во-первых, самоуверенность водителей, которые считают, что справятся с любой критической ситуацией и недооценивают опасность. Во-вторых, думают, что «пронесет», сотрудники ГАИ не увидят и не оштрафуют. И самое главное — ни один автомобилист не думает о тех последствиях, которые могут произойти. Так уж устроены люди, они не думают о плохом.

Начиная с прошлого года наш автоклуб начал проводить с опытными автомобилистами тренинги «Защитное вождение автомобиля». Эффект потрясающий. Люди хотят овладеть навыками защитного вождения!



**Александр Реветнев**, начальник управления ГИБДД Главного управления МВД России по КО, полковник полиции:

— Актуальность вопроса обеспечения безопасности дорожного движения с каждым годом возрастает. Причиной тому ежегодно возрастающий уровень автомобилизации общества. Только за прошлый год прирост автопарка в Кемеровской области составил почти 11 тысяч единиц, или около 1,5%.

Значительное количество ДТП (каждое четвертое-пятое из числа зарегистрированных) возникает из-за наличия сопутствующих причин недовлительного содержания дорог. На практике существенно изменитьлично-дорожную ситуацию можно за счет применения современных методов организации движения транспорта и пешеходов на основе соответствующих проектов, разработанных проектными организациями.

Немаловажную роль в обеспечении безопасности дорожного движения играет и подготовка в образовательных учреждениях кандидатов в водители. Только в текущем году по вине водителей транспортных средств, имеющих стаж управления транспортными средствами менее двух лет, на дорогах области совершено 81 дорожно-транспортное происшествие, в результате которых погибли 5 и травмирован 91 участник дорожного движения. Все показатели возросли по отношению к аналогичному периоду прошлого года практически в 1,5 раза.



## РСА — Российский Союз Автостраховщиков

Некоммерческая организация, представляющая собой единое общероссийское профессиональное объединение, основанное на принципе обязательного членства страховщиков, осуществляющих обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств, и действующая в целях обеспечения их взаимодействия и формирования правил профессиональной деятельности при осуществлении обязательного страхования.

Адрес: 115093, Москва, ул. Люсиновская, д. 27, строение 3 (м. «Добрынинская»)

Тел.: (495) 771-69-44

Факс: (495) 771-69-44, доб.133, (499) 236-16-07

E-mail: request@autoins.ru

Информационный центр:  
8-800-200-22-75



ТЕМА НОМЕРА

Основные термины

**Акт о страховом случае** — документ, составляемый страховщиком после подачи потерпевшим заявления о страховой выплате, фиксирующий причины и обстоятельства дорожно-транспортного происшествия, его последствия, характер и размер понесенного ущерба, размер подлежащей выплате страховой суммы и подтверждающий решение страховщика о производстве страховой выплаты.

**Независимая экспертиза** — экспертиза, проводимая в целях выяснения обстоятельств причинения вреда и определения размера подлежащих возмещению убытков, в связи с повреждением имущества.

**Ограниченное использование транспортного средства** — ограниченным использованием транспортного средства признается управление транспортным средством только страхователем и (или) указанными в страховом полисе водителями и (или) его сезонное (временное) использование (в течение шести или более определенных указанным договором месяцев в году).

**Страховая выплата** — сумму, которую в соответствии с договором обязательного страхования страховщик обязан выплатить потерпевшим в счет возмещения вреда, причиненного их жизни, здоровью или имуществу при наступлении страхового случая.

**Страховой случай** — наступление гражданской ответственности страхователя, иных лиц, риск ответственности которых застрахован по договору обязательного страхования, за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу потерпевших при использовании транспортного средства, которое влечет за собой обязанность страховщика произвести страховую выплату.

**Страховые тарифы** — ценовые ставки, установленные в соответствии с Федеральным законом №40-ФЗ, применяемые страховщиками при определении страховой премии по договору обязательного страхования.

**Страховая премия, страховой взнос** — денежная сумма, которую страхователь обязан уплатить страховщику в соответствии с договором обязательного страхования.

**Страховая сумма** — определенная Федеральным законом № 40-ФЗ денежная сумма, в пределах которой страховщик обязуется при наступлении каждого страхового случая (независимо от их числа в течение срока действия договора обязательного страхования) возместить потерпевшим причиненный вред.

**Страховой полис обязательного страхования** — документ, подтверждающий факт заключения договора обязательного страхования, форму которого устанавливает правительство Российской Федерации.

**Страховой случай** — наступление гражданской ответственности страхователя, иных лиц, риск ответственности которых застрахован по договору обязательного страхования, за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу потерпевших при использовании транспортного средства, которое влечет за собой обязанность страховщика произвести страховую выплату.

# Мы будем жить теперь по-новому

Аккуратное вождение станет финансово выгодно: «чайников» и любителей погонять, а также всех водителей, попавших в ДТП по собственной вине, накажут рублем страховые компании

Вера Фатеева

**С 1 января 2013 года вступили в силу поправки в закон, предусматривающие изменение порядка применения повышающих коэффициентов за аварийность («бонус-малус»).**

Изменения вносятся в федеральный закон № 78-ФЗ от 28.07.2012 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации». Федеральным законом устанавливается процедура выдачи страхового полиса страхователю, а также порядок действий страхователя и страховщика при заключении договора обязательного страхования.

Основное изменение в законе об ОСАГО-2013 — создание единой базы по ДТП, доступной всем страховым компаниям, и, как следствие, появление «страховой истории» у российских автомобилистов.

Ранее, чтобы избежать повышающего коэффициента, водителю, в истории вождения которого имели место ДТП по собственной вине, было достаточно при оформлении полиса сменить страховую компанию и сказать, что ДТП по его вине не было или вообще что он страхуется первый раз. Теперь слухавить и избежать повышающего коэффициента за аварийное вождение не удастся. Страховщики ОСАГО будут представлять данные в базу за последние два года, в частности, в ней будет содержаться информация обо всех авариях, произошедших с клиентами. Таким образом, получив «прозрачное»

прошлое водителей, страховые компании приобрели возможность регулировать стоимость полиса автовладельца в зависимости от его успехов на дороге. Таким образом, решится вопрос применения повышающих коэффициентов за аварийность («бонус-малус»).

Сегодня, с учетом нововведений, на расчет стоимости страхового полиса ОСАГО влияет несколько факторов: аварийная или безаварийная езда за прошедшие годы и срок действия страхового договора, наличие или отсутствие грубых нарушений, а также стаж вождения, мощность двигателя транспортного средства, регион проживания и возраст автовладельца. Сумма за ОСАГО по новейшим тарифам может приятно удивить: страховщики хорошо поощряют страхователя скидкой за безаварийную езду. Если автолюбитель не попадает в ДТП по своей вине, то еже-

годно ему присваивается скидка в размере 5%. Если же водитель становится виновником дорожно-транспортного происшествия, то при расчете страховки ОСАГО на следующий год страхования ему начисляется отрицательный коэффициент. Одно ДТП за один год приведет к удорожанию автостраховки на 55%. Вернуть прежний «нулевой» коэффициент можно будет только в том случае, если в следующем году ДТП по вине автовладельца не произойдет. Несколько аварий в год и вовсе значительно повысят стоимость страхового полиса. Три аварии за 12 месяцев увеличат стоимость ОСАГО в 2,5 раза.

Эксперты убеждены, что с введением «страховой истории», влияющей на финансовое благополучие клиентов, водители научатся управлять рисками на дорогах и станут меньше нарушать ПДД.



Получив «прозрачное» прошлое водителей, страховые компании приобрели возможность регулировать стоимость полиса автовладельца в зависимости от его успехов на дороге

## Ответственные водители со стажем окажутся «в плюсе»

Рассчитать индивидуальную стоимость полиса сегодня предельно просто. Для этого автолюбителю достаточно зайти на сайт ОСАГО-2013 <http://osago-2013.ru> и в рубрике «калькулятор» внести все запрашиваемые данные.

Приведем примеры расчета стоимости полиса ОСАГО для легкового автомобиля (мощность двигателя от 70 до 100 лошадиных сил включительно), регион проживания — Кемеровская область.

Пример 1: Аккуратный водитель-новичок. Цена полиса ОСАГО: 2 813,98	
Период использования ТС	10 и более месяцев
Мощность двигателя ТС	От 70 до 100 лошадиных сил включительно
Возраст и стаж	Свыше 22 лет, стаж вождения менее 3 лет
Договор заключается	Второй раз
Страховых случаев за 1-й год	Не было
Грубые нарушения	Нет
Пример 2: Водитель-новичок, ставший виновником одного ДТП за год. Цена полиса ОСАГО: 4 591,22	
Период использования ТС	10 и более месяцев
Мощность двигателя ТС	От 70 до 100 лошадиных сил включительно
Возраст и стаж	Свыше 22 лет, стаж вождения до 3 лет

Договор заключается	Второй раз
Страховых случаев за 1-й год	1
Грубые нарушения	Есть
Пример 3: Аккуратный водитель со стажем. Цена полиса ОСАГО: 1 655,28	
Период использования ТС	10 и более месяцев
Мощность двигателя ТС	От 70 до 100 лошадиных сил включительно
Возраст и стаж	Свыше 22 лет, стаж вождения свыше 3 лет
Договор заключается	Второй раз
Страховых случаев за 1-й год	Не было
Грубые нарушения	Нет
Пример 4: Водитель со стажем, ставший виновником одного ДТП за год. Цена полиса ОСАГО: 2 700,72	
Период использования ТС	10 и более месяцев
Мощность двигателя ТС	От 70 до 100 лошадиных сил включительно
Возраст и стаж	Свыше 22 лет, стаж вождения свыше 3 лет
Договор заключается	Второй раз
Страховых случаев за 1-й год	1
Грубые нарушения	Нет





**На первом месте Станислав Ренжиглов, который купил авто на 70 000 дешевле.**

Автомобили 2012 года выпуска выгодно покупать в начале 2013 года, когда происходит обновление ассортимента склада. В зависимости от модели выгода составляет от 20 000 до 300 000 рублей.

Станислав стал обладателем Renault Fluence в максимальной комплектации (объем двигателя 2 л, коробка-автомат, литые диски, климат-контроль, 4 подушки безопасности). В период акции стоимость машины упала с 884 4000 рублей до 814 300 рублей.



**«Серебро» у Ольги Шакировой, знающей, что покупать в конце месяца — выгодно.**

Готовясь к приобретению своего первого автомобиля, Ольга тщательно изучала специальные предложения и совершала визиты в автосалоны, прежде чем поняла: никто не отменял план продаж на месяц, от выполнения/не выполнения которого зависит премия продавцов автосалона. Поэтому можно смело торговаться в конце каждого месяца.

Ольга, приобретая автомобиль Toyota Corolla, на который уже распространялась скидка 45 000 рублей по акции, смогла увеличить ее еще на 15 000 рублей. Таким образом, экономия Ольги составила 60 000 рублей и Toyota Corolla (комплектация-комфорт), обошлась девушке в 630 000 рублей.



**Третья позиция у Татьяны Латышевой, существенно сэкономившей за счет акции «Зимняя резина в подарок».**

Помимо специальных предложений, каждый автосалон запускает акции для стимулирования продаж. Например, в октябре, ноябре, декабре при покупке автомобиля (возможно, определенной модели) зимняя резина в подарок! Экономия Татьяны составила 24 000 рублей.



## Рейтинг

### Самая удачная экономия на покупке авто



**СОВЕТЫ:** Примеры наших удачливых и экономных читателей не исчерпывают многообразие акций в автосалонах. Часто автосалоны запускают акции в «мертвые» (летние) месяцы: при покупке автомобиля дополнительный бонус — сигнализация и установка в подарок, или сертификат на определенную сумму на покупку дополнительного оборудования, или техническое обслуживание, или страховка КАСКО. И многое другое.

Не реже маркетологи привлекают потенциальных покупателей в автосалон, предлагая подарки на выбор: приди в автосалон и получи один из 5, 10, 30 подарков. Но в данном случае нужно понимать, что чем больше заявлено количество подарков на выбор, тем меньшую ценность они несут. Как правило, это какая-то сувенирная продукция или мелочь себестоимостью в 500 рублей. Насколько это выгодно, решать каждому самостоятельно.

Все же не стоит бежать сломя голову и, не обдумав все хорошенько, брать автомобиль по акции. Внимательно изучите всех конкурентов, ценовую политику, пройдите тест-драйв, почитайте отзывы в интернете. Ведь случается так, что некоторые продавцы в автосалонах, владея искусством убеждения, могут продать то, что вам совершенно не нужно.

## Исторические факты

История ОСАГО в России началась в 20-х годах прошлого века

Идея о введении обязательного страхования возникла с появлением первых автомобилей, но не получила своего развития, так как в Советском Союзе автомобиль был для населения непопулярной роскошью, их было очень мало, и острой нужды в ОСАГО не было.

Но в 60-х годах руководство страны все-таки вернулось к этому вопросу и намеревалось ввести обязательное страхование и положить начало отечественной истории развития ОСАГО. Противники ОСАГО аргументировали свою позицию опытом Запада в страховании транспорта и отказом следовать по пути капиталистических стран. Из-за этого ОСАГО в России появилось лишь в 1991 году, да и то только в добровольной форме.

В начале 2000-х годов из-за резкого повышения числа иномарок на дорогах страны и дороговизны их ремонта вопрос о введении ОСАГО встал настолько остро, что с 1 июля 2003 года Законом об ОСАГО № 40-ФЗ этот вид страхования был признан обязательным. Этот закон был подписан 25 апреля 2002 года, и этот день можно считать официальным днем рождения ОСАГО в России.

Несмотря на неутраченные дискуссии вокруг доходности ОСАГО для страховщиков и принципов расчета его цены для автовладельцев, оно все-таки приносит элемент цивилизованности в отношении автовладельцев в случаях аварийных ситуаций. Обязанности по исполнению закона об ОСАГО возложены на Российский союз автостраховщиков (РСА) и МВД России.

# Куда идти за полисом?

**Страховой рынок Кузбасса сегодня достаточно объемный. Как сделать правильный выбор и обратиться туда, где тарифы реальные, а выплаты производятся вовремя и в полном объеме? С этим и рядом других вопросов обращаемся к Ольге Бутковской, генеральному директору страховой компании «Сибирский Дом Страхования».**

— Главное, на что должен обращать внимание потребитель страховых услуг, — надежность, платежеспособность, финансовая устойчивость страховщика, — говорит Ольга Викторовна. — Для того чтобы определить эти параметры, человеку следует прийти в офис страховой компании. На месте оценить компетентность ее сотрудников, профессионализм и готовность ответить на вопросы, посмотреть всю необходимую документацию. Желательно до момента посещения офиса заглянуть на сайт компании — сайты сейчас есть практически у всех компаний, на них, в соответствии с законодательством, размещается в том числе и отчетность страховщика за последний год.

Не менее важно поинтересоваться опытом друзей, знакомых, родственников. Может быть, кто-либо из них сталкивался с данным страховщиком и способен оценить его работу.

— Хотелось бы сразу уточнить: стоит ли ориентироваться на чисто интуитивные ощущения? Нам не хотелось бы оформлять страховку в салоне автомобиля «Газель» — а видеть подобные «филиалы» у пункта ГИБДД приходилось неоднократно.

— Дистанционное страхование никто не отменял, это тенденция времени, доступ в самый удаленный уголок — ближе к клиентам. Но у действительно хорошей, платежеспособной компании должен быть нормально оборудованный центральный офис (устойчивый, а не тот, что на колесах), где удобно как клиентам, так и сотрудникам.

— Имеется ли разница между местными, кузбасскими, СК и филиалами, представительствами столичных?

— Думаю, разница не столь важна. Среди филиалов тоже есть грамотные страховщики.

Региональных компаний на сегодняшний день осталось немного. По последним отчетным данным Предста-

вительства всероссийского общества страховщиков, в СФО зарегистрировано 11 областных СК. В основном они занимаются ОМС и ДМС. А универсальных региональных страховщиков всего два. Сибирский Дом Страхования в том числе.

— Однако мы, как коренные кузбассовцы, склонны выбрать именно кузбасскую СК — разве в этом случае мы не поддерживаем область в целом?

— Компания, зарегистрированная на территории субъекта, всю налогооблагаемую базу оставляет здесь же. По названной вами причине действительно логично идти к «своим». К тому же «регионалы» сильнее нацелены именно на свой, областной, рынок и очень заинтересованы в сохранении хорошей репутации своего имиджа, поскольку все время на виду и в пределах ближайшей досягаемости. С ними гораздо проще вести процесс урегулирования спорных вопросов. Не секрет, что многие федеральные компании перенесли свои центры урегулирования претензий из областных центров на край области. Разве удобно человеку из Новокузнецка или Прокопьевска ехать, к примеру, в Мариинск?

Наши центры урегулирования работают практически во всех городах и в большинстве районных центров области.

— Становятся ли потребители услуг более грамотными?

— Увы, есть люди, которые не обращают внимания на условия страхования и не читают документы, которые в пакете обязательно добавляются к полису. К бумагам обращаются в момент страхового случая, и то предпочитают звонить в call-центр, чтобы спросить: «А что мне теперь делать?»

— Как же воспитать страховую культуру потребителя?

— С моей точки зрения, необходимо общаться с молодыми людьми, со студентами, школьниками, которые более восприимчивы к вопросам финансовой грамотности. Они смогут донести информацию до друзей, родственников, окружающих. Мы активно ведем такую работу.

— А какими качествами необходимо обладать, чтобы стать «Лучшей региональной компанией»? Это звание СК СДС получила по итогам областного конкурса «Финансовый рынок Кузбасса-2013», поздравляем вас с этим.



— Спасибо. Конечно, это очень приятно. А отвечая на вопрос, хочу обратиться к коллегам-страховщикам. Мы все работаем на одном рынке, он обширен, поэтому давайте конкурировать добросовестно. Формирование устойчивой репутации, наверное, главное для нас сегодня. Необходимо воспитывать, образовывать свои кадры, формировать грамотность и культуру страхования. Следует активно работать над тем, чтобы устанавливать доверительные, дружеские отношения со страхователем. Развитие любой страховой компании — это не только рост числа ее клиентов, но и осязаемое движение вперед по качеству работы.



ТЕМА НОМЕРА

## А как у них?

Самые дорогие новые автомобили оказались в Сингапуре, где средняя стоимость автомобиля составляет \$105 300

Для сравнения: в США, занимающих второе место по данному показателю, средняя цена новой машины находится на уровне \$30 500.

Гонконг со средней ценой в \$27 700 оказался на третьем месте.

Зато в Турции — рекордно дорогой бензин: средний турецкий автолюбитель отдает нефтяным компаниям около \$5 000 в год. Также к этому показателю близка Италия и Гонконг. Самое дешевое топливо (около \$1 000 в год) продается в России, Саудовской Аравии и государствах Северной Африки.

В Гонконге, как выяснилось, самое дорогое в мире автострахование: средняя цена страхового полиса составляет \$3 000. Следом идет Бразилия (\$2 700 долларов) и Канада (около \$2 000).

В рейтинге стоимости одного часа парковки абсолютным лидером является Австралия, где средняя цена 60 минут стоянки составляет \$28. А по стоимости личного парковочного места лидирует Гонконг (около \$10 000 в год) и США (от \$3 000 до 7 000 в год).

## Визитная карточка



Акционерный коммерческий инновационный банк «Образование»

(закрытое акционерное общество), лицензия №1521 от 01.12.2011

Банк создан в 1991 году по решению крупнейших высших учебных заведений г. Москвы.

Миссия АКИБ «Образование» (ЗАО) направлена на максимальное удовлетворение финансовых потребностей клиентов путем предоставления им полного спектра высокотехнологичных банковских продуктов и услуг.

Основной бизнес банка является политика формирования долгосрочных партнерских взаимоотношений с клиентами и создания универсальной системы банковского обслуживания, которая отвечает потребностям самых разных категорий клиентов — от частных вкладчиков и предпринимателей до предприятий малого бизнеса и крупнейших корпораций.

Основопологающие принципы работы банка: информационная открытость, внимательное и честное отношение к клиентам, своевременное выполнение Банком принятых на себя обязательств вне зависимости от внешних факторов.

С 13 февраля 2012 года в г. Кемерово открыт филиал «Кемеровский» Акционерного коммерческого инновационного банка «Образование» (закрытое акционерное общество). Руководитель в г. Кемерово: заместитель управляющего Светлана Юрьевна Карнаухова.

kemerovo@kem.obrbank.ru  
Тел.: (8-3842) 459-778, 459-777

## ОСАГО – хорошо, но с КАСКО лучше



Сегодня «ФК» доказывает необходимость добровольного автострахования при помощи Юлии Лапиной, директора Кемеровского регионального филиала Страховой компании «Согласие».

— Максимально возможная сумма выплаты по ОСАГО составляет 120 000 рублей при ущербе одному потерпевшему и 160 000 рублей при нескольких потерпевших, и зачастую ее не хватает, чтобы качественно починить транспортное средство, — объясняет Юлия Александровна. — А главная функция любой автостраховки — вернуть автовладельцу хорошо отремонтированный автомобиль, после того как ему был нанесен ущерб. В данном случае КАСКО незаменимо. Основная форма возмещения убытка по этому виду страхования — ремонт на станции технического обслуживания автомобилей (СТОА). С КАСКО клиенту не нужно думать о средствах на ремонт, об этом позаботится страховая компания.

— Это, конечно, удобно. Но разве нельзя, в случае незначительного ущерба, отремонтировать машину в рамках выплат по полису ОСАГО?

— Буквально на днях к нам обратился клиент с полисом ОСАГО, который как раз просил отремонтировать Hyundai Solaris 2012 года в дилерском центре, но мы вынуждены были отказать. Закон об ОСАГО в первую очередь предполагает прямую выплату деньгами, но самое главное — с учетом износа транспортного средства и по средним рыночным ценам на детали, работы и расходные материалы. Поэтому денег на ремонт на дилерской СТОА не хватит.

— А с КАСКО по-другому?

— Полис КАСКО защищает автомобиль, что бы ни случилось — попадет камень в стекло или на пути встретится неловкий водитель. В частности, Страховая компания «Согласие» возьмет решение любых проблем на себя: будь то ремонт автомобиля после аварии или повреждений посторонними предметами, помощь и компенсация, если похитили оборудование или угнали автомобиль. У нас есть предложения по КАСКО, условия которых соответствуют пожеланиям клиента.

Автомобиль, находящийся на гарантийном обслуживании у официального дилера, при наступлении страхового случая направляется в сервисную станцию обслуживания к дилеру-продавцу. Если гарантийное обслуживание закончилось, то при наличии постгарантийного обслуживания автомобиль будет направлен на СТОА дилера-продавца. При отсутствии обслуживания восстановительный ремонт будет производиться на СТОА аккредитованной для данного типа транспортного средства компании.



Юлия Лапина: «Наша цель — не сэкономить деньги клиентов и не стать для них источником наживы. Мы в рамках страхового полиса КАСКО обязаны восстановить транспортное средство и вернуть его в первоначальное состояние»

— Я отлично понимаю тенденцию работы СК «Согласие» по автострахованию. «ФК» не раз писал про случаи злоупотребления со стороны застрахованных, когда итоговой целью взаимоотношений с СК была нажива (но не отремонтированный, ходовой автомобиль). Вероятно, таким поведением некоторых корыстных людей объясняется постепенный уход от денежных выплат?

— До конца 2012 года у клиента СК «Согласие» было две возможности возмещения ущерба: калькуляция и направление на СТОА. В этом году было принято решение оплачивать только ремонт автомобиля на автостанции. С моей точки зрения, полис

автострахования служит не для того, чтобы человек зарабатывал на страховой компании, а чтобы быть уверенным, что в случае страхового события его автомобиль будет обеспечен надежной страховой защитой.

— Такие правила, естественно, прописаны в особых условиях при продаже полиса КАСКО. Как на эти условия реагирует клиент?

— Клиентам, в первую очередь, нужна надежная страховая защита, и компания ее предоставляет. В доказательство этих слов — статистика. Так, за I квартал 2013 года сборы страховой премии по КАСКО на 22,9% выше результатов аналогичного периода 2012 года. Это говорит о том, что автолюбители доверяют нам и покупают полисы именно в Страховой компании «Согласие».

— С моей точки зрения, вы сделали верный ход, чтобы обезопасить себя от мошенников. СК «Согласие» помогает формировать финансовую грамотность населения, апеллируя к порядочности людей: быть честным проще и выгоднее. Но как порядочным людям самим не попасть впросак в момент подписания договора?

— Первое, необходимо внимательно читать условия договора и, прежде всего, форму компенсации ущерба. О чем мы говорили выше.

Второе. Обратит внимание, насколько комфортно вам будет обслуживаться по этому полису; предусмотрены ли случаи повреждения авто, для компенсации ущерба по которым вы можете не обращаться в ГИБДД (напрямую получить выплату или направление на станцию).

Следует принять во внимание сервисные возможности страховой компании: в отношении аварийных комиссаров, договоров с СТОА, с фирмами, предоставляющими техпомощь на дорогах.

Важный момент: урегулирования убытков по поводу гибели или угона транспортного средства — что требуется от страхователя и каковы сроки урегулирования страховых случаев.

— То есть для вас главное не человек, а автомобиль в данном случае? Шучу, конечно...

— В вашей шутке есть рациональная мысль. Приобретая полис КАСКО, клиент в первую очередь стремится защитить свою машину, но здесь необходимо помнить и о пассажирах, то есть застраховаться от несчастного случая. Тем более что страховой полис от несчастного случая (+ОСАГО+КАСКО) будет стоить намного дешевле. А полученные выплаты компенсируют затраты на лечение.

ООО «СК «Согласие».  
Лицензия С №1307 77 от 04.08.2010

## Лоб в лоб

Про испытанные на себе последствия аварии, про выгоду ОСАГО и хорошего юриста рассказывает журналист Егор Пригорнев:

Летом прошлого года в пригороде Кемерово (возле поселка Звездный) прямоком в мои «Жигули» 14-й модели въехала «Тойота». Водитель иномарки якобы заснул за рулем, поэтому не заметил, как свернул на встречную полосу.

Пока мы приходили в себя, проезжавшие мимо автомобилисты вызвали милицию, сотрудники которой, в свою очередь, вызвали «скорую помощь». Часа два мы ожидали прибытие этих людей, после чего гаишники составили протокол осмотра места происшествия и заполнили все необходимые документы, мужчину увезли на «ско-

рой помощи», а я на машине брата отправился в травмпункт. Более двух месяцев после ДТП я находился на больничном, врачи обнаружили нарушение сердечной деятельности, спровоцированное случившимся... Шутка ли: пережить такое, потом понять, что машина стоимостью свыше 200 000 рублей восстановлению не подлежит.

После того, когда разбор события был полностью завершен, вина установлена, прошли осмотр и оценка автомобиля, я отправился в страховую компанию со всеми документами. То есть через 80 дней после ДТП.

Параллельно обратился к юристу. Его мне порекомендовали друзья, и с ним здорово повезло: человек оказался добросовестным, он тщательно проверил результат деятельности оценщиков, которые, кстати, тоже сделали свое дело хорошо. Не



буду рассказывать, как происходил контакт с владельцем «Тойоты» — он подключил своего сына и, разумеется, всячески старался уйти от финансовой ответственности. Пришлось обратиться в суд. Но юрист ограждал меня от лишних конфликтов, в итоге 70 000 рублей в качестве компенсации причиненного ущерба были отданы мне наличными.

Выплата по ОСАГО пришла на специально заведенную пластиковую карту через 7 месяцев, последний месяц пришлось понервничать, потому что говорили: 120 000 рублей перечислены, а они не поступали. Столь длительный срок был вызван тем, что головной офис моей СК находится в Москве. Но в итоге все закончилось благополучно, если не считать утраченного здоровья. Увы — навсегда.



# СМС как метод грабежа И другие «разводки» мошенников

Вера Фатеева

**В** текущем году доля мошенничеств, предметом посягательства которых стали деньги кузбассовцев, в массиве общеуголовных составила более 80%. В количественном пересчете — 826 фактов опустошения кошельков доверчивых граждан. Самыми результативными инструментами обманщиков стали платежные карты, терминалы, интернет и телефоны.

Ущерб, причиненный жителям Кузбасса телефонными мошенниками, составил с начала 2013 года более 2,5 миллиона рублей. Максимальная сумма, которой удалось завладеть злоумышленникам, составила 450 000 рублей. Эти деньги исчезли с банковской карты руководителя одного из угольных предприятий региона. Мужчина поверил смс-сообщению с информацией о том, что его карта заблокирована.

История вкратце такова: потерпевший получил смс от «банка», уведомляющее о том, что его банковская карта заблокирована, а подробности можно узнать по указанному номеру телефона. Совершив звонок, потерпевший услышал в трубке мужской голос, собеседник представился сотрудником банка и предложил выполнить набор определенных действий для разблокировки «пластика» у ближайшего банкомата. Таким образом, введя пин-код своей пластиковой «кубышки» и следуя указаниям, человек сам отдал ключ от денег преступникам. Операция по разблокировке превратилась в перевод денег со счета на мобильные телефоны, продиктованные мошенниками. Потерпевший практически сразу обнаружил пропажу средств, но было уже поздно: абонент-злоумышленник стал недоступен.

Попавшихся на эту удочку немало: с начала года зафиксировано более 150 подобных случаев. По данным, предоставленным отделом информа-



Любую поступившую на ваш телефон информацию следует проверить, тем более, когда она касается денежных средств

ции и общественных связей Главного управления МВД России по Кемеровской области, средняя добыча мошенников при помощи такой уловки составляет 10-20 тысяч рублей.

«Попал в беду», «Выиграл приз», «Ребенок попал в аварию» и др.

При разработке новых схем «разводок» преступники смело оперируют чувствами людей.

На лиц пожилого возраста рассчитана преступная схема телефонного мошенничества «Ваш родственник попал в беду» (около 70 преступлений).

Среди стандартных схем, к которым прибегают преступники, широкое распространение получила и рассылка смс-сообщений с текстом «Вы выиграли приз...» (более 100 фактов), а также «Ребенок попал в аварию...».

Новый мошенник

Кроме этого, в настоящее время в Кемеровской области появился новый вид мошенничества. Пострадавшими выступают кузбассовцы, разместившие объявления о продаже различного имущества. Мошенники под видом покупателей предлагают

своим жертвам оплату за товар безналичным способом, для чего просят сообщить данные банковской карты и таким образом похищают имеющиеся на ней денежные средства. Сегодня, например, кузбасская полиция ищет злоумышленника, обманувшего жительницу Тульской области. В конце мая в дежурную часть полиции города Новомосковска Тульской области поступило заявление по факту списания денежных средств с банковской карты. Пострадавшая, заявившая о пропаже денег, занимается продажей собак породы чихуахуа через известный портал бесплатных объявлений.

Как защититься?

На правоохранительном портале Кузбасса zakon-kuzbass.ru полицейские разместили региональную базу номеров телефонов мошенников, совершивших преступления посредством голосовых или смс-сообщений. Эти данные появились из материалов уголовных дел, возбужденных в Кузбассе по фактам мошенничества в период с 2010 года по настоящее время, и стали доступными для широкого слоя населения. База данных представляет собой перечень из почти 50 номеров мобильных телефонов абонентов сотовой связи из различных регионов России: Самарской, Кемеровской, Новосибирской, Курганской областей, а также Республики Марий-Эл. Именно из этих территорий последние три года чаще всего поступали звонки и сообщения жителям Кузбасса от телефонных мошенников. Информация, содержащаяся в базе, поможет гражданам идентифицировать злоумышленника при поступлении звонка с неизвестного номера мобильного телефона. Также любой гражданин может воспользоваться услугой операторов мобильной связи или функциональными возможностями своего сотового телефона и внести номера телефонов мошенников в «черный список».

## Преступление и наказание

На вопросы «ФК» отвечает Евгений Ильясов, начальник отдела информации и общественных связей МВД Кемеровской области, полковник внутренней службы.



— Предусмотрено ли законом наказание за совершение вышеперечисленных преступлений?

— Мошенничества, совершенные посредством смс-сообщений, интернета, телефонных звонков, пластиковых карт, подпадают под состав преступления, предусмотренного ст. 159 УК РФ «Мошенничество», ст. 159.3 УК РФ «Мошенничество с использованием платежных карт». Наказание злоумышленникам выносится в зависимости от точной квалификации совершенного ими деяния. Максимальное наказание по данным статьям — до 10 лет лишения свободы.

— Обязывают ли преступника возмещать жертве причиненный ущерб или, как правило, этого не происходит?

— Решение о взыскании с осужденного мошенника суммы причиненного пострадавшему материального ущерба принимает суд при рассмотрении уголовного дела при наличии гражданского иска от жертвы телефонного обмана. В большинстве случаев суды удовлетворяют такие иски.

— Если человек стал жертвой мошенников, какие доказательства он должен предоставить для возбуждения уголовного дела?

— Прежде всего, пострадавший должен обратиться в полицию и написать заявление о совершенном в отношении него преступлении, в данном случае мошенничестве, в котором изложить суть событий. Если человек сам перечислил деньги посредством пополнения счета через мультикассу, платежа через банкомат или банковского перевода, желательно сохранять квитанции, подтверждающие данный факт. Однако их отсутствие не будет являться основанием для отказа в возбуждении уголовного дела. Факт перечисления полицейские могут установить и следственным путем.

### Вот вам ключ от квартиры, где деньги лежат

Согласно смс-ке, поступившей на телефон 50-летнего беловчанина, он выиграл новенький ноутбук.

Обрадованный мужчина перезвонил по указанному в сообщении телефону и узнал, что может получить денежный эквивалент своего приза. Для этого ему всего лишь нужно было назвать данные своей банковской карты и паспорта. Однако, как только он это сделал, с его счета были списаны более 110 000 рублей. В настоящее время по данному факту возбуждено уголовное дело по ст. 159 УК РФ «Мошенничество». Ведется следствие.

Полицейские призывают кузбассовцев не верить таким сообщениям и не передавать неизвестным лицам данные своих карт. Никогда ни при каких обстоятельствах не стоит называть неизвестным людям номер своей банковской карты, срок ее действия и CVC-код на оборотной стороне. Этими данными по дистанционному обслуживанию мошенники могут оплатить все что угодно — например, товары в интернет-магазинах или кредит! Сведения о картах и их владельцах нередко попадают в руки мошенников. Помните, что, если вы не участвовали ни в каких розыгрышах призов, то сообщения о выигранном призе — это уловка аферистов.

Не верь брату родному — верь своему глазу кривому

### Штраф + арест на 5 суток

В Новокузнецке завершилась оперативно-профилактическая операция «Дебитор», цель которой — выявить правонарушителей, которые до сих пор не оплатили в установленные для них сроки административные штрафы.

В течение 10 дней сотрудники новокузнецкой полиции проверили неплательщиков.

В результате стражам порядка удалось привлечь к административной ответственности по ст. 20.25 Кодекса РФ об АП «Уклонение от исполнения административного наказания» 81 новокузнецанина. Все составленные на них протоколы были направлены на рассмотрение мировым судьям. К 33 злостным нарушителям применена санкция в виде ареста на срок от одних до пяти суток. Остальные неплательщики заплатят новые штрафы на сумму более 33 000 рублей.

Кроме того, в ходе операции полицейские убедили жителей Новокузнецка добровольно погасить имеющиеся задолженности. В итоге 364 правонарушителя самостоятельно оплатили штрафы на сумму 94 300 рублей, пополнив таким образом консолидированный бюджет Кемеровской области.

«Когда мне должен кто, отлично помню я, Но если должен я, не помню, хоть убей»

Аристофан

### Власть чужих денег

В Кемерове менеджер страховой компании Росгосстрах обвиняется в присвоении денег клиентов.

28-летняя сотрудница филиала ООО «Росгосстрах» заключала с кемеровчанами договоры страхования КАСКО, ОСАГО и ДСАГО. С октября 2012 года по январь 2013-го она присвоила более 600 000 рублей страховых премий, получив деньги от 200 страхователей.

Хищения вскрылись при плановой внутренней проверке в компании. После обращения руководства Росгосстраха в правоохранительные органы подозреваемую быстро нашли.

Как пояснили в пресс-службе СК, на клиентах хищения не отражаются, так как выданные полисы являются действительными и выплаты компания обязана производить.

Женщине предъявлено обвинение по ч. 3 ст. 160 УК РФ («Присвоение чужого имущества, совершенное лицом с использованием своего служебного положения, в крупном размере»). Уголовное дело направлено в суд.

Если бы можно было обогатиться воровством, мышь была бы богаче всех

Информация предоставлена пресс-службой ГУ МВД по Кемеровской области



## Визитная карточка

**Б**анк ВТБ24 (генеральная лицензия Центрального банка Российской Федерации на осуществление банковских операций №1623) — один из крупнейших игроков на рынке розничных банковских услуг, в кратчайший срок сумевший завоевать на нем лидирующие позиции. В настоящее время банк занимает второе место в РФ по объемам кредитования физических лиц и по объемам привлечения средств населения.



ВТБ24 входит в международную банковскую группу ВТБ и специализируется на обслуживании физических лиц, индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса. Основным акционером ВТБ24 является ОАО «Банк ВТБ» (98,93% акций). Уставный капитал ВТБ24 составляет 50,7 млрд рублей.

Банк ориентирован на розничное обслуживание. За счет более простых и быстрых процедур принятия решений ВТБ24 оперативно реагирует на изменения рынка, предлагая клиентам качественные высокотехнологические банковские продукты.

В числе предоставляемых услуг: кредиты наличными, ипотечные кредиты, кредиты на покупку автомобиля, кредитные карты, в том числе кредитные карты с льготным периодом кредитования, платежные карты, в том числе дебетовые карты с овердрафтом, депозиты для частных лиц, операции с наличной валютой и чеками, денежные переводы, аренда банковских сейфов, система дистанционного банковского обслуживания «Телебанк», операции на фондовом рынке, операции на международном рынке FOREX, доверительное управление.

ВТБ24 является первопроходцем в разработке и реализации многих ипотечных программ — таких как «Ипотека с государственной поддержкой» на объекты с различной степенью готовности, «Гаражная ипотека», «Ипотека + Материнский капитал», «Победа над формальностями», «Ипотека для военных». На сегодняшний день ипотечные программы банка позволяют приобрести жилье как в новостройках, так и на вторичном рынке жилья на весьма выгодных рыночных условиях, а также получить нецелевой ипотечный кредит под залог недвижимости, осуществить рефинансирование ранее взятого ипотечного кредита.

На сегодняшний день филиалы банка работают во всех экономически значимых регионах страны. Сеть банка формируют более 700 отделений в 69 регионах страны. Региональная сеть ВТБ24 в Сибирском федеральном округе насчитывает более 90 офисов продаж в 9 регионах округа.

Система «Телебанк» ВТБ24 признана лучшим интернет-банком по итогам голосования премии «Финансовый супермаркет».

**Кемерово, пр. Ленина, 76,  
8-800-100-2424  
www.vtb24.ru  
Управляющий  
РОО «Кузбасский» ВТБ24 (ЗАО)  
Аркадий Николаевич Чурин**

# Настоящие профессионалы

## Сбербанк революционно меняется в сторону современного качественного банка



**В**недрение новых сервисов позволяет клиентам чувствовать себя более комфортно, а внедрение услуги персонального планирования — еще один шаг банка к работе по высоким мировым стандартам.

В ходе проведения персонального финансового консультирования клиенты получают практические рекомендации о способах сохранения и преумножения своих сбережений, углубляют знания об инструментах финансовой защиты и узнают о последних тенденциях в современной экономической ситуации в России.

За первое полугодие 2013 года, в рамках сервиса «Сбербанк Премьер», 6 000 активных клиентов Сбербанка получили возможность абсолютно бесплатно составить персональный финансовый план для достижения своих

долгосрочных и краткосрочных целей. Сервис «Сбербанк Премьер» — это персональное финансовое планирование, это расширенная продуктовая линейка, это целый пакет спецпредложений от вкладов с повышенной ставкой до инвестиционных решений. В настоящее время услуги программы представлены в 9 городах Кемеровской области, пользователями являются более 11 000 клиентов. Если посмотреть пока еще небольшую, но яркую историю продукта, сразу хочется отметить этапы в развитии ПФП: 2012 был годом запуска проекта, годом начала перемен. 2013-й должен стать годом настоящего прорыва!

27 февраля 2013 года в Москве состоялась первая в России международная конференция по персональному финансовому планированию, где собрались финансовые консультанты, эксперты и аналитики со всего мира. Клиентские менеджеры Сибирского

банка Сбербанка России (ОАО) также приняли участие в данном мероприятии, привезя с собой неограниченный опыт международных коллег. Сбербанк проводит огромную работу над совершенствованием стандартов качества проведения финансового планирования. Для этого внедрен новый углубленный курс обучения, по прохождении которого клиентский менеджер будет обладать необходимыми знаниями финансовой математики и профессиональной этики. Подрастают настоящие профессионалы, которые солидно выглядят в глазах клиентов.

Сбербанк тесно сотрудничает со своими клиентами, проводит семинары для клиентов «Сбербанк Премьер» и «Сбербанк Первый». Привлечение экспертов финансового консалтинга становится традицией в Сибирском банке. Так, 1 марта 2013 года в Кемеровском отделении Сибирского бан-

ка состоялся семинар для клиентов «Сбербанк Премьер» на тему «Современные инструменты финансовой защиты». О новых страховых продуктах, предлагаемых банком, рассказали представители ООО «Страховая компания «Сбербанк страхование» Павел Деньгин, руководитель управления инвестиционных продуктов, и Александр Козлов, руководитель управления продаж. Клиенты Кемеровского отделения приняли участие в данном мероприятии в режиме видеоконференц-связи.

Но все же хочется отметить, что все названные события — начало большого пути. В этом году запущился 3-й этап программы, в котором появилось большое количество интересных «фишек». Скоро программа станет еще умнее и интерактивнее, в нее добавятся кредитные продукты. Скорее всего, это будет один из лучших в мире софтов.

Лиц. № 1481 от 08.08.2012 г.

# Лучшие из лучших

## Подведены итоги конкурса «Финансовый рынок Кузбасса-2013»

**К**онкурс проводится администрацией Кемеровской области совместно с издательским домом «Кузнецкий край», газетой «Финансовый консультант» и Кузбасской торгово-промышленной палатой. Задачи мероприятия неизменны: выявление и поощрение лидеров финансового бизнеса, создание благоприятных условий для развития организаций финансовой сферы.

Награды победителям вручили Дмитрий Исламов, заместитель губернатора по экономике и региональному развитию; Валерий Качин, главный редактор газеты «Кузбасс», сопредседатель оргкомитета конкурса «Финансовый рынок Кузбасса»; Сергей Драница, начальник Главного управления Центробанка России по Кемеровской области; Марина Шавгулидзе, первый вице-президент Кузбасской торгово-промышленной палаты.



### Победители конкурса-2013

Кемеровское отделение № 8615 Сбербанка РФ	Лучший филиал банка РФ
Кемеровское отделение № 8615 Сбербанка РФ	Инновация года. Лучший банковский продукт
Кемеровское отделение № 8615 Сбербанка РФ	Лидер в области кредитования крупного бизнеса
Филиал ОАО «Газпромбанк» в г. Кемерово	Наиболее динамично развивающийся филиал банка
Морозенко Нелли Давыдовна, управляющий филиалом ОАО «Газпромбанк» в г. Кемерово	Банкир года
Кемеровский филиал ОАО «Банк Москвы»	Доверие и надежность
Скирневская Валентина Борисовна, директор Кемеровского филиала ОАО «Банк Москвы»	Личный вклад в развитие банковского рынка Кузбасса
Операционный офис «Кузбасский» филиала № 5440 банка ВТБ24 (ОАО)	Лидер потребительского кредитования
Операционный офис «Кузбасский» филиала № 5440 банка ВТБ24 (ОАО)	Лидер пластикового бизнеса в банковской сфере
Операционный офис «Кузбасский» филиала № 5440 банка ВТБ24 (ОАО)	Лидер ипотечного кредитования
Кемеровский филиал ОАО «КБ «АГРОПРОМКРЕДИТ»	Банк высокой социальной эффективности

Филиал «Кемеровский» акционерного коммерческого инновационного банка «Образование»	Дебют года
Банк «Левобережный» (ОАО)	Автокредитование
Операционный офис «Кемеровский» Сибирского филиала ОАО «Промсвязьбанк»	Лидер в кредитовании малого и среднего бизнеса
ООО «НОВОКИБ»	Надежный региональный банк
ООО «СК «Согласие»	Лучший филиал страховой компании Кузбасса
ООО «СК «Согласие»	Популяризация страхования
ОАО «СМО «Сибирь»	Лучшая медицинская страховая компания
ООО «Страховая компания «СДС»	Лучшая региональная страховая компания Кузбасса
Бутковская Ольга Викторовна, генеральный директор ООО «СК «СДС»	Личный вклад в развитие страхового рынка Кузбасса
ООО «СК «Ренессанс Жизнь»	Страховая компания жизни
НПФ «МЕЧЕЛ-ФОНД»	Лучший региональный НПФ Кузбасса
НПФ «МЕЧЕЛ-ФОНД»	Безупречная репутация
Кемеровский региональный филиал НПФ электроэнергетики	Лучший филиал НПФ Кемеровской области
Кемеровский филиал НПФ «Промагрофонд»	Культура пенсионного страхования





# Наука в квадратах

Для молодых ученых и учителей ипотека стала доступней



**В** июне текущего года ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Кемеровской области» (АИЖК КО) объявило о запуске сразу двух новых социально ориентированных ипотечных программ: «Молодые ученые» со ставкой от 10% годовых и «Молодые учителя» со ставкой 8,5% годовых.

О том, на каких условиях молодые специалисты смогут оформить ипотеку по таким выгодным ставкам, мы беседуем с Юлией Шматок, директором АИЖК КО.

— Юлия Николаевна, при каких условиях молодые ученые смогут оформить ипотеку по ставке 10% годовых?

— «Молодые ученые» — это уникальный на российском ипотечном рынке продукт, разработанный федеральным АИЖК во исполнение поручения председателя правительства Российской Федерации В.В. Путина от 4 августа 2011 года «О создании специального ипотечного продукта для кредитования молодых ученых».

Целевой аудиторией продукта являются научные работники государственных учреждений: академий наук, университетов, научно-исследовательских институтов, научных центров.

Этот продукт — возможность для молодых ученых уже в начале карьеры приобрести квартиру, получив в кредит сумму на порядок больше, чем та, на которую ученый мог бы рассчитывать изначально с учетом своих доходов. Основным критерий — это возраст заемщика: не старше 35 лет, а для докторов наук — до 40 лет. Требования к стажу работы — не менее 6 месяцев.

Размер займа может составить до 90% от стоимости жилья при условии наличия у молодого ученого права на

получение федеральной/региональной субсидии или средств материнского семейного капитала, при отсутствии льгот — до 70%. Процентная ставка по ипотеке зависит от размера займа — 10% или 10,5% годовых. Созаемщиком может выступить муж или жена. В течение срока погашения займа заемщик может воспользоваться льготным периодом в связи с рождением ребенка.

В отличие от обычной ипотеки платеж по программе для молодых ученых ежегодно увеличивается, учитывая рост доходов молодого специалиста. Максимальный период роста платежей — 5,10 или 15 лет — зависит от возраста: чем моложе заемщик, тем на больший срок индексации он может рассчитывать. По истечении указанного срока платеж по кредиту фиксируется и остается постоянным.

При оформлении займа по программе «Молодые учителя», при покупке однокомнатной квартиры в Кемерове по цене 1 300 000 рублей ежемесячный платеж на 20 лет составит 7 923 рубля. Тогда как по стандартному займу платеж составил бы 10 231 рубль.

— А кто относится к категории «молодой учитель»? И какие условия кредитования для них?

— Данный продукт также разработан в целях реализации решений правительства РФ, направленных на улучшение жилищных условий молодых учителей.

По условиям этого продукта молодые учителя смогут оформить ипотечный заем для покупки квартиры под процентную ставку в размере 8,5% годовых вне зависимости от срока кредитования и других параметров. Минимальный первый взнос — 30% от стоимости приобретаемого жилья. При наличии федеральной/региональной субсидии или материнского капитала требования к первому взносу снижаются до 10%. Срок кредитования как и по всем программам



Юлия Шматок: «Программа «Молодые ученые» — возможность уже в начале карьеры приобрести квартиру»

АИЖК — от 3 до 30 лет. Ипотечным кредитом смогут воспользоваться учителя государственных и муниципальных школ в возрасте до 35 лет, имеющие общий педагогический стаж не менее трех лет. Также возможно привлечение до трех созаемщиков, из числа родственников молодого учителя.

Процентная ставка 8,5% — всего лишь на 0,25% выше, чем ставка рефинансирования Центробанка РФ. Если учесть также, что на сегодняшний день средняя ставка по ипотеке, по данным ЦБ 12,7%, то ставка для

Для оформления займа по программам «Молодые ученые» и «Молодые учителя» можно обращаться в офисы АИЖК КО по адресам:

г. Кемерово, пр. Октябрьский, 51, тел. 35-00-04,  
г. Новокузнецк, ул. Павловского, 11а, тел.: 46-52-01.  
Подробности на сайте: [www.aigk-ko.ru](http://www.aigk-ko.ru)

молодых учителей очень привлекательная.

Так, при оформлении займа по программе «Молодые учителя», при покупке однокомнатной квартиры в Кемерове по цене 1 300 000 рублей ежемесячный платеж на 20 лет составит 7 923 рубля. Тогда как по стандартному займу платеж составил бы 10 231 рубль.

Единственное условие, при котором на 2 процентных пункта повышается ставка по программе «Молодые учителя» — если заемщик приобретает не квартиру, а индивидуальный жилой дом. Но и здесь, если сравнивать условия кредитования для молодого учителя с программой «Индивидуальный жилой дом», которой может воспользоваться каждый желающий, то по ней ставки составляют от 12,2 до 13,9% годовых.

— Действительно, условия очень привлекательные, а есть ли уже спрос у жителей области?

— Сейчас первый и очень важный период в реализации данных программ — информационно-разъяснительная работа. Наши специалисты при содействии администрации области организуют семинары-консультации непосредственно в институтах, университетах и школах.

Что касается «Молодых ученых», об этой программе мы объявили чуть раньше, уже есть заявки на рассмотрение. Что интересно, то все эти заявки не на приобретение нового жилья, а на погашение ранее оформленных в коммерческих банках ипотечных кредитов. Ученые, оформившие ипотеку в 2008 году под 14% годовых, сегодня переключаются на беспорочно более выгодных условиях под 10-10,5%.

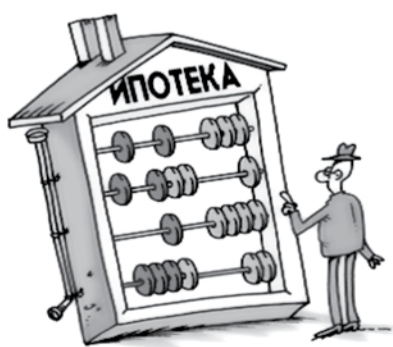
Так как в школах сейчас каникулы, донести необходимую информацию до учителей сложнее, тем не менее одна заявка от молодого специалиста из Кемерово уже одобрена, и в ближайшее время он отпразднует новоселье в своей новой двухкомнатной квартире.

## Пять шагов к ипотеке

**ШАГ 1** Первым делом заемщик приходит в агентство на консультацию, где оцениваются возможности получения ипотечного кредита, оговаривается сумма кредита, а также даются все необходимые рекомендации по сбору документов для покупки квартиры в кредит.

**ШАГ 2** Затем заемщик подает собранные документы в агентство. В случае положительного ответа от кредитной комиссии агентства он получает письмо для банка — подтверждение возможности участия в федеральной программе ипотечного кредитования.

**ШАГ 3** В течение определенного времени (обычно не более двух месяцев) заемщик обязан подобрать вариант жилья. Также



он должен пройти две обязательные процедуры — оценку недвижимости и страхование. В процедуру страхования входят: страхование квартиры — объекта залога, страхование жизни и трудоспособности заемщика, страхование от ограничения или потери заемщиком права собственности на недвижимость,

а также от признания сделки купли-продажи квартиры недействительной. Оценку недвижимости и оформление страховки осуществляют уполномоченные агентством оценочные и страховые компании, которые потребуют комиссии за свои услуги.

**ШАГ 4** Затем документы заемщика рассматриваются кредитным комитетом банка — партнера агентства, который выносит решение о предоставлении кредита. Иногда для более детального анализа доходов и расходов заемщика банк запрашивает дополнительные документы.

**ШАГ 5** Если все вышеперечисленные стадии оформления и предоставления документов пройдены благополучно, заемщик заключает договор ипотеки и получает выделенный кредит.

«ФК» распространяется по Кемеровской области, главным образом в городах: Кемерово, Новокузнецк, Ленинск-Кузнецкий, Белово, Прокопьевск.

### В БАНКАХ:

- Агропромкредит
- Альфа-банк
- Банк Левобережный
- Банк Москвы
- Бизнес-Сервис-Траст
- ВТБ24
- Газпромбанк
- Европейский трастовый банк
- Кемсоцинбанк
- Кузбассхимбанк
- Кузнецкбизнесбанк
- НОВОКИБ
- Новокузнецкий муниципальный банк
- ОТП Банк
- Промсвязьбанк
- Связной банк
- Собинбанк
- ТрансКредитБанк
- Углетбанк
- Уралсиб
- ФорБанк

### В СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ:

- АльфаСтрахование
- БАСК
- Джеренали
- Сибирский дом страхования
- Московская страховая компания
- Первая страховая компания
- Ренессанс Жизнь
- Росгосстрах
- Рост
- Сибирский Спас
- СМО Сибирь
- Согаз
- Согласие
- Цюрих
- Энергогарант

### В ПФ И НПФ:

- Европейский пенсионный фонд
- НПФ Большой
- Норильский Никель
- Пенсионный Фонд РФ
- Промагрофонд

### В КОМПАНИЯХ:

- Белон
- Евразхолдинг
- Кузбасская топливная компания
- Кузбассэнерго
- Русал
- Сургутнефтегаз
- СУЭК

### НА ПРЕДПРИЯТИЯХ:

- Азот
- МПО «Кузбасс»
- СДС-Уголь
- Стройсервис

### В УЧРЕЖДЕНИЯХ:

- Агентство недвижимости «Городок»
- Агентство по ипотечному жилищному кредитованию
- Администрации области, городов
- КемГУ
- КемГУКИ
- КузГПА
- Областная библиотека
- СибГУ





«ФК» проверил цены, которые предлагают поставщики товара на Школьном базаре, организованном Кузбасской выставочной компанией «ЭКСПО-Сибирь». Сорочка для мальчиков школьного возраста стоит от 350 рублей. Средняя цена по Кузбассу по данным Кемеровостата, — 366,82 рубля

## ГОТОВЬСЯ К ШКОЛЕ ЛЕТОМ

### Как можно сэкономить на учебниках, тетрадях и школьной форме?

Первый вариант — начать подготовку заранее. В связи с отсутствием спроса на учебники в разгар лета они будут дешевле процентов на 10.

Также заказать товар со скидкой 15% можно в интернет-магазине. Для подсчета суммы экономии на учебниках решим несложную задачу: ученику 7-го класса требуется около 10 учебников, средняя стоимость каждого 300 рублей. Затратить на учебную литературу нужно 3 000 рублей. При

10-процентной скидке на каждый учебник сумма получится 2 700, а при 15-процентной скидке — 2 550 рублей.

Следующий вариант — купить подержанные учебники. Существуют букинистические магазины, где можно приобрести пускатель не весь комплект, но его часть.

И наконец, школьные ярмарки. В этом году в Новокузнецке они начали работу с 15 июля, в Кемерове — с 4-го. На подписках к фото «ФК» показывается конкретную ценовую разницу товаров.



Портфель школьный можно купить за 350 рублей с небольшим. Средняя цена по Кузбассу — 738,72 рубля



Приобрести платье для девочек школьного возраста реально за 600 рублей с небольшим. Средняя цена по Кузбассу — 891,03 рубля



На футболку детскую можно потратить от 150 рублей. Средняя цена по Кузбассу — 178,56 рубля

**Вывод:** Подсчет компетентных родителей, закупающих одежду для двоих детей школьного возраста, подтвердил: если приобретать ее заранее, можно сэкономить 15% (в их случае — около 3 000 рублей). Правда, если отойти от практики закупа в «обязательно предписываемом школой месте». Что, в общем-то, неправильно.

#### «ФИНАНСОВЫЙ КОНСУЛЬТАНТ»

Главный редактор Д.В. Исламов

Ответственный секретарь Л.В. Филиппова

Журналисты: Л. Алексеев, В. Фатеева, Л. Идоленко, Д. Мулова,

В. Александров, Л. Филиппова

Фото: В. Фатеева, М. Скочилов, Л. Филиппова, Д. Мулова

Консультанты: Н.А. Малютина, Н.В. Смирнова

Верстка: М. Скочилов

Цена свободная

Подписной индекс 12247

Учредитель ООО «Медиа-Центр». Издатель ООО «ИД «Кузнецкий край»

Тираж 10 000 экз.

Адрес учредителя и издателя: 650630, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28

Адрес редакции: 650630, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28

Телефоны редакции: (3842) 76-30-88, 58-39-60. Факс: (3842) 34-71-45

Газета зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Кемеровской области ПИ № ТУ 42-00341 от 3 июня 2011 г.

Сдача в печать по графику 19.07.2013 г. в 16.00, фактически 19.07.2013 г. в 16.00

Отпечатано в ООО «Азия Принт», г. Кемерово, ул. Сибирская, 35а

## Мы читали газету за вас

Вы пролистали «ФК» и собираетесь его выбрасывать? Тогда оставьте себе эту памятку.

Российский полис КАСКО может действовать и за границей. Но полис «Зеленая карта» в этом случае — правильнее ..... **стр. 1**

Выбираем бюджетный коттедж в соответствии с перспективной региональной картой застройки ..... **стр. 2**

У мамы троих детей есть отличные шансы зарабатывать ..... **стр. 3**

Условия, ущемляющие права покупателя в момент купли-продажи авто, имеем в виду заранее. И высказываем претензию ..... **стр. 5**

Рассчитать индивидуальную стоимость ОСАГО сегодня предельно просто ..... **стр. 6**

Названы финансовые структуры области, имея дело с которыми, клиент всегда в прибыли ..... **стр. 10**

Грамотное поведение в момент получения ипотеки, знание своих прав поможет сэкономить минимум 2 500 рублей ежемесячно ..... **стр. 11**

## Финансовые перспективы

Возможные изменения в законодательстве, которые в той или иной степени касаются кошелька каждого человека

**Что происходит:** Большинство регионов России в 2013 году тарифы на услуги ЖКХ повысят с 1 июля и с 1 сентября. В Кемеровской области установлен мораторий на повышение тарифов, пока до 1 октября 2013 года. По прогнозу Минэкономразвития, тарифы на электроэнергию во втором полугодии вырастут в 2013 году на 12-15%, на тепловую энергию — на 8-10%. Газ подорожает на 15%.

**Почему:** Предприятия, обслуживающие дома, не могут работать себе в убыток, в какой бы стране они ни находились. Это связано в первую очередь с инфляционными процессами в нашей стране и в мире в целом.

**Что делать:** На самом деле имеется целый ряд механизмов защиты от переплаты за коммунальные услуги. На оплате ОДН (об этом мы писали в «ФК» №1 2013 г.) можно сэкономить около 10%, примерно столько же составит экономия на воде, электричестве и прочем. Инвестиции в счетчики дают хороший экономический, но отдаленный результат. Субсидии, материальная помощь, доплаты малоимущим — подобных льгот в Кемеровской области (социальном регионе) много. Вариант: расприватизация квартиры, обратная ипотека, уменьшение квадратных метров. «ФК» понимает: все меры непопулярные. Поэтому в качестве утешения следующая информация. Президент России Вла-

димир Путин принял решение заморозить рост тарифов с 2014 года на пять лет. Ждите.

**Что происходит:** Правительство РФ своим постановлением от 27 июня 2013 г. №545 установило величину прожиточного минимума за I квартал текущего года. Так, в целом по России прожиточный минимум на душу населения составляет 7 095 рублей, для трудоспособного населения — 7 633 рубля, для пенсионеров — 5 828 рублей, для детей — 6 859 рублей (в IV квартале 2012 года его величина составляла 6 705 рублей, 7 263 рубля, 5 281 рубль и 6 432 рубля соответственно).

**Почему:** Прожиточный минимум представляет собой стоимостную оценку минимального набора продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности.

Величина прожиточного минимума используется для обоснования устанавливаемых на федеральном уровне МРОТ, размеров стипендий, пособий и других социальных выплат, а также для иных определенных законом целей. Жизнь дорожает — должно быть увеличено финансовое обеспечение россиян.

**Что делать:** в соответствии с вышесказанным, следует ожидать повышения целого ряда выплат.

#### В ВЫПУСКЕ НОМЕРА ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ:

Кемеровский региональный филиал СК «Согласие» ..... **стр. 1, 8**  
 Департамент строительства АКО Кемеровской области ..... **стр. 2**  
 НПФ «МЕЧЕЛ-ФОНД» ..... **стр. 4**  
 Управление Роспотребнадзора по Кемеровской области ..... **стр. 5**  
 Страхования компания «Сибирский Дом Страхования» ..... **стр. 7**  
 ГУ МВД по Кемеровской области ..... **стр. 9**  
 Сбербанк ..... **стр. 10**  
 ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Кемеровской области» ..... **стр. 11**

СЕНТЯБРЬ:



УЧИМСЯ  
ЗАРАБАТЫВАТЬ