

6
УРОК

КРЕДИТ:
КАК ИЗБЕЖАТЬ
ПРОБЛЕМ?

СТРАХОВАНИЕ

НЕПРИКОСНОВЕННЫЙ
ЗАПАС

КРЕДИТНЫЙ
ДОГОВОР

СБЕРЕЖЕНИЯ

ПЛАТЕЖИ
И ПЕРЕВОДЫ

ПРАВА
И ОБЯЗАННОСТИ

ЛУЧШИЙ
КРЕДИТ

УЧЕТ

ДОМАШНИЙ БЮДЖЕТ

«Построй» надежный дом за 10 уроков

ДОРОГОЙ ДРУГ!

Вы держите в руках брошюру Программы по повышению финансовой грамотности населения, которую реализует КМФ во всех своих филиалах и отделениях.

Данная программа разработана Фондом «КМФ-Демеу» при участии американской некоммерческой организации ACIDI/VOCA. Чтобы понять, какие темы будут Вам интересны и полезны, мы провели исследование по оценке потребности в обучении среди клиентов. По результатам исследования определили 10 основных тем. По каждой теме Вы можете пройти тренинги (уроки), которые проводят сотрудники КМФ, и получить брошюру. За основу наших уроков мы взяли реальные примеры из жизни казахстанских семей. Мы надеемся, что в Программе Вы найдете полезные для Вас идеи, подходы и инструменты, которые помогут более успешно управлять финансами Вашей семьи и повысить ее благосостояние.

РЕКОМЕНДУЕМ ВАМ ВМЕСТЕ С КРЕДИТНЫМИ СОТРУДНИКАМИ КМФ ПРОЙТИ СЛЕДУЮЩИЕ УРОКИ:

- 1 УРОК:** Если я захочу, я это смогу: домашний бюджет и финансовое планирование в семье.
- 2 УРОК:** Учет финансов моей семьи.
- 3 УРОК:** В жизни случается всякое: как защитить семейный кошелек от непредвиденных ситуаций.
- 4 УРОК:** «За» и «против» различных способов сбережений.
- 5 УРОК:** Как мне выбрать лучший кредит?
- 6 УРОК:** Кредит: как избежать проблем?
- 7 УРОК:** Что надо знать, прежде чем подписать договор?
- 8 УРОК:** Мои права и обязанности как заемщика.
- 9 УРОК:** От «налички» к «безналичке» – варианты осуществления платежей.
- 10 УРОК:** Страхование: нужно ли оно мне?

Желаем Вам счастья и процветания!
С уважением, Фонд «КМФ-Демеу».

ПРАВИЛА ПОЛУЧЕНИЯ КРЕДИТА И КАК ОПРЕДЕЛИТЬ НАШУ КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ УМЕНЬШИТЬ РИСК ВОЗНИКНОВЕНИЯ ПРОБЛЕМ В ПРОЦЕССЕ ВОЗВРАТА КРЕДИТА.

НА КАКИЕ ЦЕЛИ МЫ ЗАНИМАЕМ?

1. Вложение в бизнес – на закуп товаров, оборудования, покупку и ремонт помещения для бизнеса;
2. Вложение в домашнее хозяйство – покупка дома, ремонт дома, приобретение мебели, обучение членов семьи;
3. Потребление – организация свадьбы, поездка на отдых, покупка одежды, и т. п.;
4. Непредвиденные события – болезнь, несчастный случай, ДТП, травма и т. д.



ПОЛЕЗНЫЙ КРЕДИТ

Кредиты, более подходящие для вложения в бизнес и домашнее хозяйство.

Кредит для вложения в бизнес – создает возможности для получения дополнительного дохода.

Кредит для вложения в домашнее хозяйство – повышает его стоимость.

НЕПОЛЕЗНЫЙ КРЕДИТ

Кредиты, менее подходящие для потребления и непредвиденных событий. Почему?

Потребление и непредвиденные события – это когда мы удовлетворяем свои желания или справляемся с трудной ситуацией, но за счет заемных средств, имеющих свою цену.

Для таких целей лучше по возможности использовать сбережения и Неприкосновенный Запас.

ХОРОШИЙ КРЕДИТ – ПЛОХОЙ КРЕДИТ. УЧИМСЯ ОТЛИЧАТЬ КРЕДИТЫ.



Канат взял кредит на 3 года на покупку автомобиля. После приобретения автомобиля семья стала чаще выезжать по выходным за город. Кроме того, вечерами после работы Канат подрабатывает частным извозом.

Срок использования автомобиля – дольше срока кредита. Кредит выплачен, и у Каната остался автомобиль. К тому же, автомобиль приносит дополнительный доход.



Нурлан взял кредит на 9 месяцев для приобретения телят. Они подросли, и он продал их через 6 месяцев.

Срок кредита больше срока реализации телят. Нурлан продал телят, получил доход, но продолжает выплачивать кредит и проценты по нему.



Татимгуль торгует продуктами. После расходов на семью у нее остается 150 000 тенге. Она взяла кредит на закуп товара. Новых точек не открывает.

При таком доходе Татимгуль кредит не нужен. Она могла бы вкладывать в свой бизнес собственные средства.



У Бахтияра обокрали магазин. Он взял кредит под 45% годовых и за 2 месяца вышел на прежний уровень продаж.

Кредит помог справиться с непредвиденными событиями без больших проблем и дополнительных затрат.



Айжан взяла кредит для приобретения большего количества товара. Она платит по кредиту 45% годовых, но получила скидку за оптовую покупку 25%. Ее наценка на розницу составляет 100%. Объем продаж возрос на 50%.

Доход, получаемый вследствие использования кредита, выше, чем расходы по кредиту.

«ПРИЗНАКИ ХОРОШИХ И ПЛОХИХ КРЕДИТОВ»

Давайте посмотрим, как отличить «Хороший кредит» от «Плохого кредита»

 Хорошие кредиты	 Плохие кредиты
Срок использования актива, приобретенного за счет кредита, превышает срок кредита.	Активы, приобретенные за счет кредита, реализованы раньше, чем закончился кредит. Прибыль получена, но выплаты по кредиту продолжаются.
Дополнительный доход, полученный от актива, приобретенного за счет кредита, выше, чем стоимость кредита.	Прибыль, полученная от использования кредита, ниже, чем стоимость кредита
Кредит позволил сэкономить на цене товаров или оборудования и получить дополнительную прибыль.	Дохода, получаемого после использования кредита, недостаточно для его погашения
С помощью кредита был получен доход, достаточный для погашения кредита и получения прибыли.	Помимо кредита, имеются другие, более дешевые источники финансирования своих потребностей (собственные сбережения, собственные средства бизнеса).
Кредит, позволяющий справиться с непредвиденными обстоятельствами.	Кредит, который предоставляется не вовремя – слишком поздно или слишком рано.
	Кредит не должен быть слишком дорогим.
	Условия кредита не соответствуют потребностям Вашего бизнеса (в основном – графику погашения).

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ СВОЮ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ?

Мы выяснили, какие кредиты хорошие, а какие не очень. Но даже самый лучший кредит может создать для нас проблемы в случае, если мы не сможем его погашать. Как можно себя обезопасить?

Нам нужно оценить **свою платежеспособность** – то есть оценить способность к погашению займа. Для этого необходимо сравнить сумму доходов нашей семьи и сумму месячного платежа, другими словами, убедиться, что мы имеем достаточно денег для того, чтобы без проблем выплачивать кредит и в то же время покрывать наши текущие расходы. Нам в этом поможет формула платежеспособности.

ФОРМУЛА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ:

$$\frac{\text{Сумма месячного платежа по кредиту}}{\text{«Общие доходы» – «Общие расходы»}} < 70\%$$

Результат должен составлять не более 70%. Считается, что семья может нормально жить и справляться с неожиданностями, если сумма, которую она платит по кредиту, не превышает 70% от ее чистых доходов (общие доходы семьи минус все расходы семьи).

ПРИМЕР:

Сумма платежа по кредиту	30 000 тенге
Общий месячный доход семьи	160 000 тенге
Общие месячные расходы семьи	120 000 тенге
Платежеспособность	75%



Что означает результат в 75%?

У этой семьи кредитоспособность не соответствует допустимым уровням. Им придется выплачивать в качестве погашения по кредитам слишком большую часть своего дохода. Это означает, что им придется или слишком урезать свои расходы и отказывать себе слишком во многом, или же у них возникнут проблемы с погашением.

Другими словами, они набрали слишком много долга.

Кредит может быть полезным для достижения различных целей, но закредитованность очень опасна.

Ведь закредитованность – это не просто большое количество долгов по кредитам, но и невозможность их вовремя погашать.

СИМПТОМЫ ЗАКРЕДИТОВАННОСТИ:

- ◆ Ваш платеж по кредиту слишком высок по сравнению с чистыми доходами.
- ◆ Вы покупаете в кредит то, за что раньше рассчитывались из собственных средств.
- ◆ Вы используете новый кредит для погашения существующего
- ◆ Вам приходится обращаться за пролонгацией кредита.
- ◆ Вы используете сбережения для оплаты по кредитам.
- ◆ Вы используете кредит для оплаты текущих расходов семьи.

**ОПАСНАЯ
ЗОНА**



Закредитованность может привести к просрочке и неплатежу.

Просрочка – это нарушение предусмотренных договором сроков погашения.

Неплатеж – это когда у нас нет возможности больше производить возврат кредита.

Последствия просрочек	Последствия неплатежей
Могут отказать в членстве в группе при групповом кредитовании – вывод из группы.	Лишение залога.
Дополнительные расходы – выплата пени и штрафов.	Судебные издержки – обычно кредиторы обращаются в суд.
Отсутствие доступа к более выгодным условиям последующих займов.	Утрата доступа к кредитам в любом банке – информация о неплатежах вносится в кредитное бюро.
Условия последующих займов могут быть менее выгодными, чем текущий.	
Утрата репутации среди коллег и сотрудников.	

Для заметок

A spiral-bound notebook page with a grid pattern. The page is oriented vertically and features a spiral binding along the top edge. The grid consists of 15 columns and 25 rows. The top row is slightly wider than the others, providing space for a header or title. The page is otherwise blank, with no text or markings.

Для записок

A spiral-bound notebook page with a grid pattern. The page is oriented vertically and features a black spiral binding along the top edge. The grid consists of 15 columns and 25 rows. The top row is a header row, and the remaining 24 rows are for notes. The page is otherwise blank.

О КОНСУЛЬТАНТЕ ПРОЕКТА – КМФ

КМФ является одним из лидеров сектора микрофинансирования в Центральной Азии, странах Кавказа, СНГ и Восточной Европы. Компания начала свою деятельность в 1997 году.

Основное направление деятельности КМФ – предоставление индивидуальных и групповых кредитов на следующие цели: бизнес, торговля, полеводство и животноводство, производство, услуги и потребительское кредитование.

Сегодня МФО «КМФ» является самой крупной микрофинансовой организацией в Казахстане и имеет более 130 000 клиентов, и выдала за свою историю более 200 тысяч кредитов (данные на 01.03.2015).

КМФ имеет широкую региональную сеть, состоящую из 18 филиалов в крупных городах Казахстана и более 75 отделений, из которых 65 находятся в сельской местности. В общей сложности все эти подразделения осуществляют доступ к микрофинансовым услугам жителям более 3 500 отдаленных населенных пунктов.

В своей деятельности КМФ ориентирована на построение долгосрочных партнерских отношений с клиентами, основанных на взаимном доверии, понимании и уважении. Благодаря финансовой поддержке КМФ за 18 лет ее деятельности более 200 тысяч казахстанцев смогли начать и расширить свой бизнес, улучшить жилищные условия и дать образование своим детям.

Немаловажным является тот факт, что социальная ответственность лежит в основе деятельности компании с момента ее создания. КМФ всегда стремится улучшать условия кредитования и оказывать дополнительные услуги клиентам, в том числе и нефинансовые. С декабря 2013 года совместно с Корпоративным Фондом КМФ-Демеу был запущен новый нефинансовый продукт – бесплатное обучение Финансовой грамотности населения. Социальная миссия КМФ заключается и в том, чтобы путем предоставления качественных услуг, научить клиента большей осведомленности в вопросах финансовой грамотности.

Благодарим за доверие!









ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА:

Корпоративный Фонд «КМФ-Демеу»
8 (727) 250 68 77, 250 68 78, факс: 250 68 76

КОНСУЛЬТАНТЫ ПРОЕКТА – ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ МФО «КМФ»:

АКТОБЕ:

ул. Бр. Жубановых, 285 Д, 8 (7132) 55 43 42, 55 40 21

АЛМАТЫ:

ул. Розыбакиева, 45 Г, 8 (727) 374 20 53
ул. Калдаякова, 30, 8 (727) 266 83 51, 266 83 52

АСТАНА:

ул. Абая, 75, 8 (7172) 55 93 27, 55 93 28, 55 93 29

КАРАГАНДА:

пр. Н. Абдилова, 25, 8 (7212) 42 51 33, 41 27 56

КОСТАНАЙ:

ул. Баймагамбетова, 201, 8 (7142) 59 32 47, 59 32 48

КОКШЕТАУ:

ул. Ауельбекова, 62, 8 (7162) 26 92 82, 26 46 05, 26 45 34

КЫЗЫЛОРДА:

ул. Желтоқсан, 9 Д, ж/к «Ер Ару», 8 (7242) 26 38 47

ПАВЛОДАР:

ул. Ак. Бектурова, 66, 8 (7182) 59 36 96, 59 36 97, 59 36 98

ПЕТРОПАВЛОВСК:

ул. Букетова, 16, 8 (7152) 46 38 45, 46 38 53

СЕМЕЙ:

ул. Б. Момышулы, 31/33, 8 (7222) 56 11 05

ТАЛДЫКОРГАН:

ул. Абая, 245, 8 (7282) 27 03 51, 27 15 47

ТАРАЗ:

ул. Байзақ батыра, 187, 8 (7262) 46 80 71, 46 80 72

ТУРКЕСТАН:

ул. С. Ерубаева, 249 А, 8 (72533) 4 33 41, 4 33 32

УРАЛЬСК:

ул. Сарайшик, 89/1, 8 (7112) 26 75 23, 26 75 54

УСТЬ-КАМЕНОГОРСК:

ул. 30-ой Гвардейской дивизии, 24/1, 8 (7232) 61 51 26, 61 51 27

ШЫМКЕНТ:

ул. Толе-би, 27 А, 8 (7252) 53 52 99, 53 55 05, 54 51 77
ул. Ж. Тыныбаева, 28 А-Б, 8 (7252) 39 30 71, 39 30 70

Электронную версию брошюр можно получить на сайте www.kmf.kz
в разделе Финансовая грамотность.