

5
УРОК

КАК МНЕ ВЫБРАТЬ
ЛУЧШИЙ КРЕДИТ?

СТРАХОВАНИЕ

НЕПРИКОСНОВЕННЫЙ
ЗАПАС

КРЕДИТНЫЙ
ДОГОВОР

СБЕРЕЖЕНИЯ

ПЛАТЕЖИ
И ПЕРЕВОДЫ

ВЫБОР
КРЕДИТА

ПРАВА
И ОБЯЗАННОСТИ

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».

КАК ПРАВИЛЬНО ОЦЕНИТЬ СТОИМОСТЬ КРЕДИТА, И ЧТО ПРИНИМАТЬ ВО ВНИМАНИЕ ПРИ ВЫБОРЕ КРЕДИТА!

Давайте познакомимся с историей Елены, которая поможет нам правильно оценить предложения по кредитам.

Елена торгует на рынке косметикой. Дела идут успешно, и она собирается открыть вторую точку. Денег для этого пока не хватает, поэтому на открытие второй точки она собирается взять кредит. Ей нужно **300 000 тенге на 9 месяцев**.

Елена обратилась в два банка – «Популярный Банк» и «Бизнес Банк».

ПРЕДЛОЖЕНИЕ «ПОПУЛЯРНОГО БАНКА»

Елена застала в банке много людей и не сразу получила информацию об интересующем ее кредите. В конце концов она нашла брошюру с описанием кредитов и узнала, что процентная ставка составляет **2,5% в месяц**, дополнительно взимается одноразовая комиссия в размере **1% от суммы кредита**. Больше информации не было, но Елена разговорилась с женщиной, которая пришла погашать свой кредит. От нее Елена узнала, что получить деньги здесь не очень просто – обычно это делается через посредников, которые берут **3% от суммы**. Дополнительно каждый месяц ей звонят из банка – напоминают о погашении и берут за эту услугу **200 тенге**. Женщина также заметила, что с нее взяли **400 тенге** за открытие счета и **0,5% от суммы кредита за снятие денег**. Как и в других банках, нужно было застраховать залог (**4 000 тенге**) и жизнь на период кредита (**3 000 тенге**). Женщина добавила, что у нее ушло 10 рабочих дней, чтобы собрать необходимые документы, а потом она ждала еще неделю, пока получила деньги.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ «БИЗНЕС БАНКА»

Здесь Елену спросили, на что ей нужен кредит, и узнав, что она будет открывать новую точку, сразу предложили 2 месяца кредитных каникул – оплату только процентов по кредиту. Кредитный сотрудник был очень внимателен и учтив. **Процентная ставка и комиссия были такими же, как и в «Популярном Банке»**, но никаких **дополнительных платежей не предполагалось**. Елена спросила, будут ли ей звонить (опасалась скрытых расходов), но ей ответили: нет, но она всегда может сама позвонить своему кредитному сотруднику, если возникнут вопросы или нужен будет совет. «Бизнес Банк» также требует, чтобы залог и жизнь заемщика были застрахованы (2 000 и 4 000 тенге соответственно). Сотрудник дал ей перечень необходимых документов (3 позиции) и сказал, что решение принимается за 3 дня.

ЕЛЕНА ЗАДУМАЛАСЬ: КАКОЕ ИЗ ПРЕДЛОЖЕНИЙ БОЛЕЕ ВЫГОДНОЕ?

Для того, чтобы сориентироваться, какое предложение лучше, нам необходимо посчитать расходы и затраты, связанные с получением кредита.



РАСХОДЫ И ЗАТРАТЫ МОЖНО РАЗДЕЛИТЬ НА ТРИ ГРУППЫ:

Прямые финансовые расходы – это те деньги, которые мы платим банку за пользование кредитом. К ним относятся: проценты, комиссии, плата за другие услуги банку, связанные с получением кредита.



Дополнительные финансовые расходы – это те деньги, которые мы платим другим организациям и лицам для того, чтобы получить кредит. Какие это расходы? Например – страховки, нотариус, «шапка», и т. п.



Нефинансовые затраты и преимущества – наше время, необходимое для получения займа (оно дорого); отношение банка к нам; соответствие графика погашения нашим потребностям и т.п.



**ЧТОБЫ ВЫБРАТЬ ЛУЧШИЙ КРЕДИТ,
НАМ НУЖНО СРАВНИТЬ УСЛОВИЯ И ЗАТРАТЫ
«ПОПУЛЯРНОГО БАНКА» И «БИЗНЕС БАНКА»**

		Кредит 1 - ПБ	Кредит 2 - ББ
	Сумма	300 000	300 000
	Срок	9 месяцев	9 месяцев
ПРЯМЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РАСХОДЫ			
1	Сумма процентов (переплата)	37 500	45 000
2	Комиссия	3 000	3 000
3	Плата за напоминание	1 800	
4	Плата за открытие счета	400	
5	Плата за снятие наличных	1 500	
6	Другое		
	Всего	44 200	48 000
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РАСХОДЫ			
1	Страхование жизни	3 000	2 000
2	Страхование залога	4 000	4 000
3	«Шапка»	9 000	
4	Другое		
	Всего	16 000	6 000
	Всего финансовые расходы	60 200	54 000
НЕФИНАНСОВЫЕ ЗАТРАТЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА			
1	Срок рассмотрения	1 неделя	3 дня
2	График погашения	С первого месяца осн. сумма и %	2 месяца только %
3	Документы (время)	10 рабочих дней	3 рабочих дня
4	Отношение персонала	недоброжелательное	доброжелательное
5	Другое		

ИЗ НАШЕЙ ТАБЛИЦЫ МЫ ВИДИМ СЛЕДУЮЩЕЕ:

- ◆ Прямые финансовые затраты всегда включают проценты;
- ◆ Другие затраты изменяются: комиссии, плата за другие услуги банка;
- ◆ Часто другие финансовые затраты бывают значительными и серьезно влияют на общую стоимость кредита;
- ◆ Необходимо внимательно изучить все прямые затраты, чтобы определить стоимость кредита;
- ◆ Некоторые прямые затраты не очень видны с первого взгляда – например, плата за телефонные звонки сотрудников банка.

ОТЛИЧИЯ НЕПРЯМЫХ ФИНАНСОВЫХ ЗАТРАТ У «ПОПУЛЯРНОГО БАНКА» И «БИЗНЕС БАНКА»:

- ◆ В большинстве случаев будут дополнительные затраты по страхованию, оформлению залога и т.п. – важно их учитывать при оценке общей стоимости займа.
- ◆ «Шапка» – не только дополнительный расход – но и красный флажок. Хотим ли мы работать с банком, в котором нужно давать «шапку»?

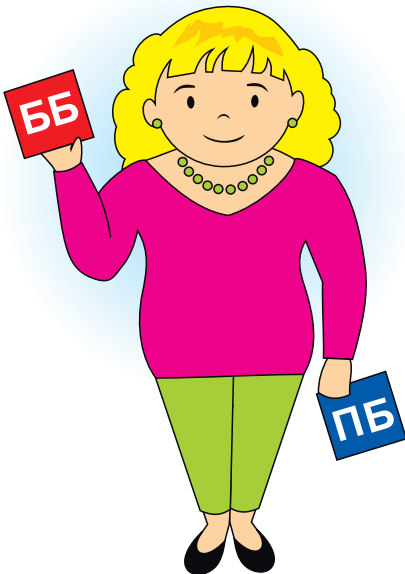
ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРЕДЛОЖЕННЫХ УСЛОВИЙ:

- ◆ Время, затраченное на оформление займа, – это время, которое Елена могла бы провести, управляя своим бизнесом.
- ◆ Время, необходимое на оформление кредита, зависит от количества необходимых документов – чем меньше документов, тем лучше.
- ◆ График погашения – в некоторых случаях, в таком, как у Елены, возникает необходимость «кредитных каникул». Елена по кредиту «Бизнес Банка» 2 месяца будет платить только проценты – это ей выгодно, уменьшает ее риски, поскольку она получит передышку, пока не начнет давать прибыль новая точка.
- ◆ Отношение персонала – важно для получения полной и объективной информации по кредиту, чтобы иметь возможность получить совет и решать проблемы в случае их возникновения.

ЕЛЕНА ПРИШЛА К СЛЕДУЮЩИМ ВЫВОДАМ:

- ◆ Предложение «Бизнес Банка» более подходящее;
- ◆ Несмотря на то, что сумма переплаты по процентам в предложении ББ выше, общие финансовые расходы получаются меньше, чем в ПБ;
- ◆ Процесс предоставления займа в ББ более понятен, прозрачен и занимает меньше времени;
- ◆ Чтобы получить кредит в ПБ нужно дать взятку, в ББ давать взятку не нужно;
- ◆ Непрямые финансовые затраты в ББ ниже;
- ◆ Отношение персонала позволяет Елене получить совет и решать проблемы в случае их возникновения.

Мы сравнили два кредитных предложения для Елены и пришли к правильному мнению, какое из двух предложений более подходяще. Тем не менее, нам важно точно определить прямую финансовую стоимость кредита, чтобы сравнить различные предложения. Иногда это сложно сделать, так как стоимость зависит от суммы процентов и других платежей (комиссий, обязательных платных услуг банка). Процентные ставки, о которых нам сообщают, могут быть месячными или годовыми.



Ориентировка по сумме переплаты тоже не очень показательна, поскольку она зависит от срока займа. Не стоит ориентироваться только на «сумму процента». Нужно обратить внимание на все факторы в совокупности: срок, комиссии, страховка, платные услуги банка, юридические услуги. Именно это и есть эффективная ставка.

КАК РАЗОБРАТЬСЯ В ЭТОЙ ПУТАНИЦЕ?

Для этого нужно подсчитать годовую эффективную ставку вознаграждения (ГЭСВ).

Годовая эффективная ставка вознаграждения (ГЭСВ) – это универсальный показатель, который информирует нас о том, за сколько же на самом деле банк продает нам свои деньги. Он не зависит от суммы кредита и его срока, поэтому полезен для сравнения стоимости различных по срокам и структуре цены кредитов.

КАК ЖЕ ВЫЧИСЛИТЬ ГЭСВ?

- ◆ ГЭСВ всегда используется в годовом выражении – 12 месяцев.
- ◆ В числитель вносят все денежные платежи, которые банк получает от нас за пользование кредитом (проценты, комиссии, другие обязательные платежи) – то, что в примере Елены мы назвали прямыми финансовыми затратами.
- ◆ В знаменателе – средний остаток основной суммы займа, который оставался у нас на руках на начало каждого периода (месяца пользования займом; на начало первого периода сумма составит начальную сумму кредита). Он снижается из месяца в месяц, поскольку месячный платеж состоит из начисленных процентов и части основной суммы займа. Его можно вычислить путем сложения остатков основной суммы на конец каждого месяца и разделить на количество месяцев. Остатки основной суммы займа можно получить из графика погашения.
- ◆ Результат деления финансовых затрат на средний остаток займа (в процентном выражении) делим на количество месяцев займа и умножаем на 12.

**ПОЛУЧИМ ГЭСВ,
КОТОРАЯ ВЫРАЖАЕТ
РЕАЛЬНУЮ ЦЕНУ
(СТОИМОСТЬ)
КРЕДИТА**



ФОРМУЛА ГЭСВ:

$$\text{ГЭСВ} = \frac{\text{сумма процентов} + \text{комиссия} + \text{другие обязательные платежи}}{\text{средний остаток по основной сумме}} \% : \text{количество месяцев} * 12$$

$$\text{Ср. остаток по осн. сумме} = \frac{\text{остаток на начало 1 мес.} + \text{ост. на начало 2 мес.} + \dots + \text{ост. на начало последнего месяца}}{\text{количество месяцев}}$$

ДАВАЙТЕ ПОСЧИТАЕМ ГЭСВ НАШИХ ДВУХ БАНКОВ:

$$\text{ГЭСВ по кредиту Популярного Банка} = \frac{37\,500 + 3\,000 + 1\,800 + 400 + 1\,500}{166\,667} \% : 9 * 12 = 35,36\%$$

$$\text{ГЭСВ по кредиту Бизнес Банка} = \frac{45\,000 + 3\,000}{200\,000} \% : 9 * 12 = 32\%$$

**КАК ВИДИТЕ, В ПБ СТАВКА ПО КРЕДИТУ ВЫШЕ НА 3 %
ЗА СЧЕТ БОЛЕЕ ВЫСОКИХ ОБЩИХ ФИНАНСОВЫХ ЗАТРАТ.**



ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА, КОТОРУЮ СООБЩАЮТ БАНКИ – ЭТО НЕ ВСЕ ФИНАНСОВЫЕ РАСХОДЫ ПО КРЕДИТУ, ПОЭТОМУ ДЛЯ СРАВНЕНИЯ И ВЫБОРА КРЕДИТА ПРАВИЛЬНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ГЭСВ.

	ПБ	ББ
Сумма процентов (переплата)	37 500	45 000
Финансовые расходы	60 200	54 000
ГЭСВ	35,36 %	32 %

Как видите, сумма процентов в ББ выше, чем в ПБ, за счет кредитных каникул – Елена не платила основную сумму 2 месяца – процент начисляется на сумму, которая находится в пользовании у заемщика. Но тем не менее, затраты по кредиту ББ ниже, чем в ПБ.

**ГЭСВ – ПОЛЕЗНА ДЛЯ СРАВНЕНИЯ РЕАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ
ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ ИЗ РАЗЛИЧНЫХ ИСТОЧНИКОВ.**

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 slightly wider than the others, serving as a header space. The page is otherwise blank, with no text or markings.

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. Абдирова, 25, 8 (7212) 42 51 33, 41 27 56

КОСТАНЫ:

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.