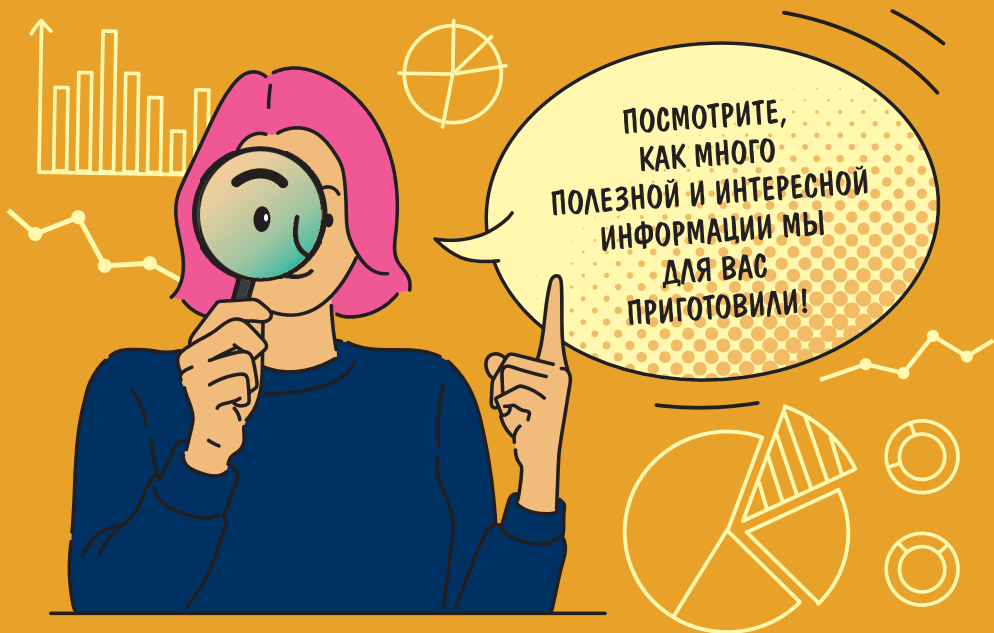


ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ: КАК СОХРАНИТЬ И ПРИУМНОЖИТЬ





ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Урок 1. Домашний бюджет и финансовое планирование в семье.....	4
Урок 2. Как мне выбрать лучший кредит?.....	15
Урок 3. Как защитить семейный кошелек от непредвиденных ситуаций.....	26
Урок 4. Мои права и обязанности заемщика, и что нужно знать, прежде чем подписать договор.....	32
Урок 5. Сбережения и инвестиции.....	48
Урок 6. Страхование: какие есть выгоды?.....	66
Урок 7. Способы погашения кредита.....	74
Контакты.....	88
Форма обратной связи.....	89
О консультанте проекта – “КМФ”.....	92

ДОРОГОЙ ДРУГ!

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

Данная программа разработана фондом “КМФ-Демеу” в сотрудничестве с консультантом – “КМФ”. Чтобы понять, какие темы будут Вам интересны и полезны, мы провели исследование по оценке потребности в обучении среди клиентов. По результатам исследования были определены несколько основных тем. Темы постоянно обновляются, добавляются новые, данные актуализируются с учетом изменений и реалий нынешнего времени. По каждой теме Вы можете пройти уроки, которые проводят сотрудники “КМФ”, и получить брошюру. За основу наших уроков мы взяли реальные примеры из жизни казахстанских семей. Мы надеемся, что Вы найдете полезные для Вас идеи, подходы и инструменты, которые помогут более успешно управлять финансами Вашей семьи и повысить ее благосостояние.

О консультанте проекта – “КМФ” – можно подробнее прочитать в конце брошюры.

Рекомендуем Вам вместе с кредитными сотрудниками “КМФ” пройти следующие уроки:

- ◆ Домашний бюджет и финансовое планирование в семье
- ◆ Как мне выбрать лучший кредит?
- ◆ Как защитить семейный кошелек от непредвиденных ситуаций
- ◆ Страхование: нужно ли оно мне?
- ◆ Что надо знать, прежде чем подписать договор. Мои права и обязанности как заемщика
- ◆ Сбережения и инвестиции
- ◆ Способы погашения кредита

Также в отдельных брошюрах можно ознакомиться с такими темами, как:

- ! Финансовая и цифровая безопасность, или как не стать жертвой финансовых мошенников
- ! Кредитуемся вместе – о преимуществах группового кредитования
- ! Как создать и продвигать бизнес-аккаунт в Instagram



УРОК 1.

ДОМАШНИЙ БЮДЖЕТ
И ФИНАНСОВОЕ
ПЛАНИРОВАНИЕ
В СЕМЬЕ.



1. Структура бюджета семьи: что такое домашний бюджет и основная задача бюджета
2. Составление бюджета семьи: таблица семейного бюджета, в том числе по бизнесу
3. Постановка финансовых целей: краткосрочные и долгосрочные финансовые цели
4. Правила финансового планирования: 7 правил финансового планирования
5. Похитители и хранители денег: 10 правил управления деньгами.

Планирование расходов и доходов – это основа финансового успеха! **Домашний бюджет** – это финансовый план семьи, который включает в себя общие семейные доходы и расходы. **Основная задача бюджета** – правильное распределение денежных средств. **Бюджет** – полезный инструмент, с помощью которого мы можем: точно контролировать свое финансовое положение, принимать осознанные решения по затратам и сбережениям, исключить ненужные траты, быстро достигать своих финансовых целей, например – купить автомобиль, квартиру, поехать в заграничный отпуск. Мы можем не только составлять план расходов и доходов на неделю, месяц (или даже год), но и наглядно контролировать выполнение своих планов, строить прогнозы по бюджету, а также многое другое.

Составление бюджета – несложная операция! Она не требует особых знаний экономики или математики! Любой человек может научиться вести домашний бюджет, необходимо лишь поверить в его пользу и начать. Уже через месяц Вы убедитесь, что бюджет помогает управлять деньгами более эффективно.



ДАВАЙТЕ РАССМОТРИМ ИСТОРИЮ ДИАНЫ

Диана живет в небольшом городе. Она замужем, муж работает охранником и получает **190 000 тенге** зарплаты. У Дианы трое детей: 10, 13 и 17 лет. Два младших сына учатся в школе, а старшая дочь – студентка ВУЗа в столице. Диана считает, что семья неплохо живет, и ей хватает денег из бизнеса и зарплаты мужа. К тому же, есть депозит, который приносит ежемесячно **7 500 тенге**.

Диана торгует на рынке детскими товарами. Бизнесом она занимается уже 5 лет. Торговля идет хорошо, ее выручка составляет в среднем **20 000 тенге в день** (в среднем она делает наценку в 100% на товар). У нее своя точка – арендная плата составляет **60 000 тенге** в месяц. Диана торгует 6 дней в неделю – в понедельник на рынке выходной. Закуп она делает один раз в месяц – вкладывая в товар **300 000 тенге**. Товар доставляют, но она платит **6 000 тенге** за доставку. Несколько месяцев назад Диана взяла кредит на закупку товара – месячный платеж по кредиту составляет **60 000 тенге**.

Семья живет в собственном доме. Раз в месяц муж оплачивает коммунальные услуги – в текущем месяце получилось **3 000 тенге** за электричество, **4 800 тенге** за газ и **1 600 тенге** за воду. Квитанции за оплату коммунальных услуг хранятся в отдельном ящике на кухне.

Один раз в месяц Диана посылает **30 000 тенге** дочери, которая учится в столице. Она это делает через банк – переводом на карточку. В этом месяце оба сына переболели простудой, а у мужа разболелась спина. Пришлось потратить **15 000 тенге** на медикаменты.

В семье есть автомобиль – его используют для семейных поездок и поездок на рынок за покупками. Диана живет недалеко от своего бутика и ходит на работу пешком. Работа мужа довольно далеко, и он ездит на маршрутке. Рядом с домом семьи – школа, так что дети транспортом не пользуются. В месяц транспортные расходы (заправка автомобиля и оплата маршрутки) составляют **12 000 тенге**.

Ежемесячно в качестве неприкосновенного запаса Диана откладывает по **20 000 тенге**.

Диана очень аккуратна и знает, что деньги любят счет, поэтому она ведет и планирует расходы семьи. Каждый вечер она вносит расходы за день в свой журнал доходов и расходов. Это занимает 5 минут, и она считает, что это время расходуется с пользой. Главное – не пропускать ни одного дня, иначе, как увидела Диана на собственном опыте, восполнить пропущенное требует больше времени и усилий.

+ 190 000 тг
+ 7 500 тг

+ 520 000 тг
- 60 000 тг
- 300 000 тг
- 6 000 тг
- 60 000 тг

- 3 000 тг
- 4 800 тг
- 1 600 тг

- 30 000 тг
- 15 000 тг

- 12 000 тг

- 20 000 тг

- 10 000 ₸

- 40 000 ₸

- 50 000 ₸

- 30 000 ₸

- 40 000 ₸

- 2 000 ₸

- 8 000 ₸

- 4 500 ₸

По обоюдному решению муж берет на собственные расходы **10 000 тенге** в месяц. Продукты покупают еженедельно на рынке, в среднем получается на **40 000 тенге** в месяц. Остальное Диана ежедневно покупает в магазине по дороге домой, на это уходит еще **50 000 тенге** в месяц.

На прошлой неделе семья ходила на свадьбу к знакомым, в подарок отнесли **30 000 тенге**. В связи с этим нужно было обновить гардероб – ушло **40 000 тенге**. Диана давала детям деньги на мороженое и другие цели – всего за месяц получилось **2 000 тенге**. За телефон (у каждого члена семьи есть свой) заплатили **8 000 тенге**. В этом месяце сломался телевизор, и за ремонт заплатили **4 500 тенге**.

Из истории мы видим, Диана планирует и учитывает доходы и расходы семьи:

- ✓ семья знает точный размер дохода в следующем месяце, и какие расходы можно себе позволить;
- ✓ у семьи есть план расходов и контроля над своими затратами;
- ✓ Диана аккуратно относится к спонтанным покупкам, не тратит много денег на незапланированные и ненужные расходы;
- ✓ не игнорирует планирование финансовых целей, связанных с серьезными расходами;
- ✓ вполне готова к непредвиденным ситуациям.

НЕ ТАК УЖ И СЛОЖНО, ПРАВДА? ГЛАВНОЕ – НАЧАТЬ, И СКОРО ВЕДЕНИЕ УЧЕТА СЕМЕЙНЫХ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ СТАНЕТ ПРИВЫЧКОЙ.



СТРУКТУРА БЮДЖЕТА СЕМЬИ

Давайте рассмотрим бюджет семьи – план и факт, из которого можно сделать определённые выводы. Для правильного составления бюджета мы должны определить источники доходов и статьи расходов.

ДОХОДЫ СЕМЬИ

Постоянные
(зарплата, пенсия, стипендия)

Периодические
(премии, разовые заработки)

Сезонные

Временные

РАСХОДЫ СЕМЬИ

Постоянные
(приобретение продуктов, хозяйственных товаров, оплата коммунальных услуг, проезда, обучения)

На бизнес
(закуп товаров, аренда помещения)

Запланированные
(семейные мероприятия и другие события)

Непредвиденные
Выплаты по кредитам



Я ВЕДУ СВОЙ УЧЕТ
В КРАСИВОЙ ТЕТРАДКЕ.
НО ВЫ МОЖЕТЕ ТАКЖЕ
ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ
КОМПЬЮТЕРОМ
ИЛИ СПЕЦИАЛЬНЫМИ
ПРИЛОЖЕНИЯМИ
НА СМАРТФОНЕ.

Из таблицы мы видим, что Диана тщательно планирует и ведет учет доходов и расходов как в семье, так и в бизнесе. И это имеет свои плоды: по факту за месяц семья даже в плюсе и сэкономила 20 600 тенге.

УЧЕТНАЯ ТАБЛИЦА РАСХОДОВ И ДОХОДОВ ДИАНЫ

Семейные доходы	План		Факт
Доход от бизнеса	520 000		520 000
Зарплата	190 000		190 000
Доход от процентов по сбережениям	7 500		7 500
Другие доходы	0		0
Итого	717 500	 	717 500
Семейные расходы	План		Факт
Необходимые расходы семьи			
Питание	100 000		90 000
Коммунальные платежи, связь	18 000		17 400
Транспортные расходы	12 000		12 000
Оплата обучения дочери	30 000		30 000
Расходы на медицину	10 000		15 000
Другие	12 000		12 000
Неприкосновенный запас	20 000		20 000
Итого	202 000	 	196 400
Дополнительные расходы семьи			
Ремонт	5 000		4 500
Свадьбы, торжества, развлечения	50 000		30 000
Непредвиденные расходы	20 000		40 000
Итого	75 000	 	74 500
Расходы на бизнес			
Аренда бутика	60 000		60 000
Платеж по кредиту	60 000		60 000
Закупка товара	300 000		300 000
Транспортные расходы	6 000		6 000
Прочее	10 000		0
Итого	436 000	 	426 000
Итого доходы	717 500	 	717 500
Итого расходы	713 000	 	696 900
Итого факт - план (доходы)			0
Итого факт - план (расходы)			-16 100
Итого доходы - расходы	4 500	 	20 600
Сбережения	1 000 000	 	1 000 000

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ

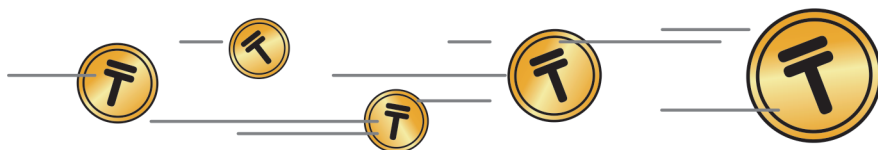
Что можем посоветовать любой семье, исходя из истории с Дианой?

- Составлять семейный бюджет и контролировать его выполнение.
- Отслеживать ежедневные затраты, особенно незапланированные.
- Принять стратегию по борьбе с “похитителями денег”, то есть с такими приобретениями, без которых семья может обойтись, не снижая уровень качества жизни.
- Создать так называемый неприкосновенный запас (НЗ) на незапланированные события и постоянно пополнять его до определенной суммы, которую в среднем семья тратит за месяц на непредвиденные расходы.
- Сопоставив общие доходы с общими расходами, выделить сумму, которую семья может откладывать ежемесячно.
- Поставить финансовые цели и соотнести их с возможностями сбережений и сроками достижения.
- Завести правило каждый день вести учет доходов и расходов (в письменном или электронном виде: к примеру, существует много приложений по учету доходов и расходов на платформах IOS – AppStore и на Android – PlayMarket).

КТО ЖЕ ОНИ – ПОХИТИТЕЛИ ДЕНЕГ, И КАК С НИМИ БОРОТЬСЯ?

В наше время онлайн-технологий так называемых “похитителей денег” становится все больше. Все большее развитие получают интернет-продажи, покупки онлайн стали неотъемлемой частью нашей повседневной жизни. Зачастую в интернет-магазинах очень заманчиво выглядят предложения о приобретении любого товара в кредит. Ведомые сиюминутным желанием обладать здесь и сейчас, нам, как покупателям, важно поинтересоваться об условиях кредитования, выяснить реальную процентную ставку и наличие скрытых комиссий.

Ниже в таблице Вы можете ознакомиться с неразумными тратами и разумными решениями, чтобы их избежать.



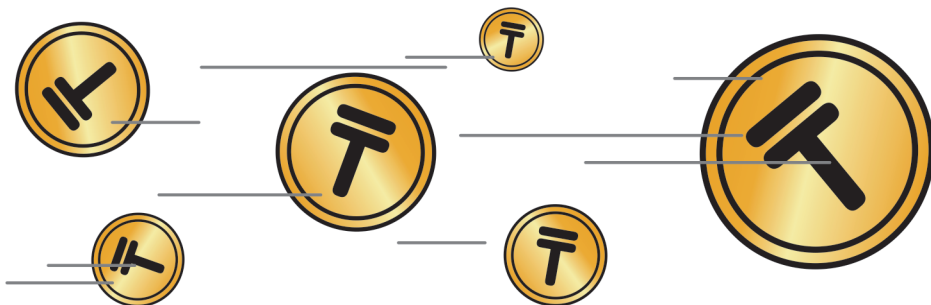
“ПОХИТИТЕЛИ ДЕНЕГ” — НЕРАЗУМНЫЕ ТРАТЫ

- Покупка ненужных вещей
- Зависть и желание угнаться за соседом
- Чрезмерные и импульсивные покупки
- Соблазны супермаркетов
- Воздействие рекламных объявлений
- Детские прихоти
(куклы, сладости, конфеты)
- Курение и другие вредные привычки
- Отсутствие заботы о здоровье
- Азартные игры
- Неэкономное использование
электроэнергии, газа, воды
- Чрезмерное вождение автомобиля,
приводящее к большому потреблению
горючего
- Обеды в кафе, фастфуд
- Акции банков, магазинов,
которые мотивируют человека
на быстрое получение кредита,
а также онлайн-кредиты

“ХРАНИТЕЛИ ДЕНЕГ” — РАЗУМНЫЕ РЕШЕНИЯ

- Мне не нужно иметь все,
что есть у других
- Лучше делать покупки по заранее
составленному списку
- Не верить всему, что сказано
в рекламных объявлениях
- Объяснять детям, почему они не могут
иметь все, что захотят
- Уменьшить количество выкуриваемых
сигарет или бросить курить
- Своевременно обращаться к врачу
и пользоваться медицинскими услугами
- Отказаться от азартных игр
- Использовать энергосберегающие
лампочки, разумно потреблять
электроэнергию и воду
- Использовать автомобиль только
при необходимости
- Носить завтраки и обеды на работу
вместо того, чтобы пользоваться
столовыми и фастфудом
- Иметь четкие финансовые цели
и не поддаваться на акции

Кроме того, чтобы избежать необдуманных покупок, рекомендуется ставить себе краткосрочные и долгосрочные цели.

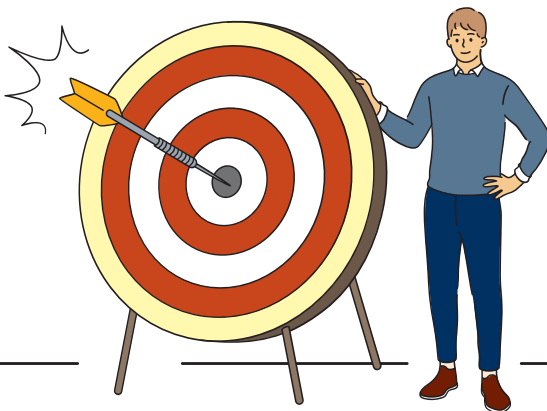


ПОСТАНОВКА ФИНАНСОВЫХ ЦЕЛЕЙ

Мы называем финансовыми целями любые события в жизни семьи, которые связаны с крупными затратами. Цели могут быть разными. Краткосрочные цели достигаются быстро, долгосрочные – постепенно. Как только Вы определите свои цели, рассчитайте затраты на достижение каждой из них и установите сроки достижения. Затем оцените, сколько в месяц сможете откладывать для достижения каждой цели. Это должна быть сумма, которая остается после всех понесенных расходов из общего дохода семьи. Подсчитайте, за какой срок Вы сможете накопить достаточную сумму для достижения Ваших целей.

Для постановки финансовых целей необходимо:

1. знать, какая сумма нужна,
2. знать срок достижения цели,
3. ежемесячно откладывать определенную сумму



Для планирования финансовых целей Вам будет полезна следующая таблица, в которой Вы сможете записывать свои финансовые цели

Цель	Нужная сумма	Срок	Возможности сбережений
Пример: покупка новой мебели	500 000 тг	10 месяцев	Ежемесячно по 50 000 тг

! Чтобы оценить, сколько Вы сможете откладывать в месяц для достижения цели, необходимо точно знать, какая сумма остается после вычета всех расходов из общего дохода семьи.

! При ведении бюджета семья, как правило, может сэкономить минимум 10% от своих обычных расходов, так как сразу замечает излишние траты, которые неизбежно появляются, когда не запланированы расходы.

Для того, чтобы Ваши цели воплотились в реальность, следуйте этим правилам финансового планирования

1. Составляйте бюджет на каждый месяц и старайтесь его придерживаться.

2. Анализируйте фактические расходы, особенно если они превышают запланированные.

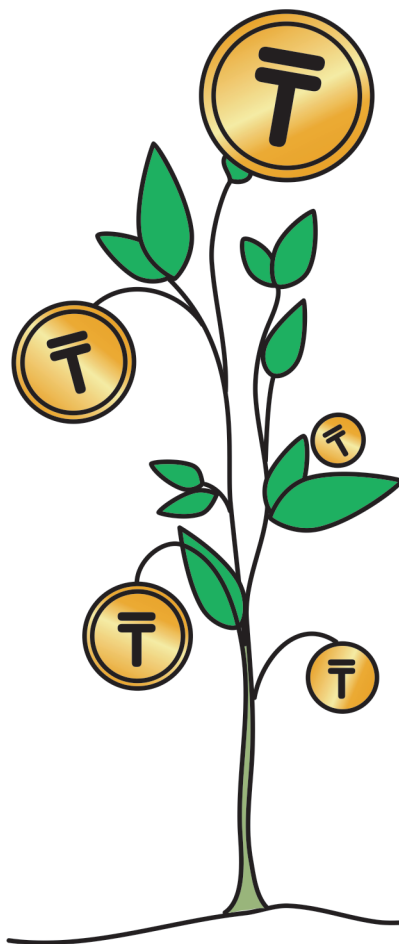
3. Откладывайте не ту сумму, которая осталась после всех расходов, а ту, которую Вы запланировали в бюджете.

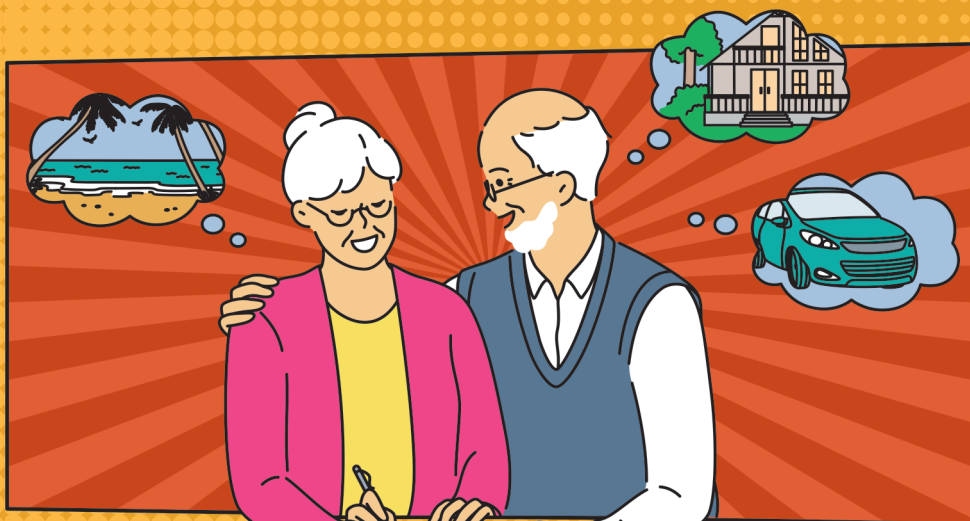
4. Обязательно создайте неприкосновенный запас, который облегчит финансовое давление на семейные расходы в случае непредвиденных событий.

5. Планируйте свои финансовые цели правильно: знайте, какие суммы Вам необходимы, к какому сроку, и каковы Ваши возможности сбережений.

6. Пересматривайте свои финансовые цели на предмет их приоритета и возможности реализации.

7. Будьте настойчивы и начните планировать свою жизнь уже сегодня!





УРОК 2.

КАК ВЫБРАТЬ
ЛУЧШИЙ КРЕДИТ
И ИЗБЕЖАТЬ
ПРОБЛЕМ?



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

На какие цели мы занимаем?

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

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 (НЗ).



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.



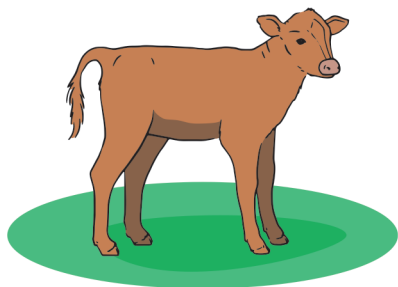
Срок использования автомобиля – дольше, чем срок кредита.



Кредит выплачен, и у Каната остался свой автомобиль.



К тому же, автомобиль приносит неплохой 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



Срок использования актива, приобретенного за счет кредита, превышает срок кредита.

Дополнительный доход, полученный от актива, приобретенного за счет кредита, выше, чем стоимость кредита.

Кредит позволил сэкономить на цене товаров или оборудования и получить дополнительную прибыль.



Активы, приобретенные за счет кредита, реализованы раньше, чем закончился кредит. Прибыль получена, но выплаты по кредиту продолжают.

Прибыль, полученная от использования кредита, ниже, чем стоимость кредита.

Дохода, получаемого после использования кредита, недостаточно для его погашения.

С помощью кредита был получен доход, достаточный для погашения кредита и получения прибыли.

Кредит, позволяющий справиться с непредвиденными обстоятельствами.



Помимо кредита, имеются другие, более дешевые источники финансирования своих потребностей (собственные сбережения, собственные средства бизнеса).

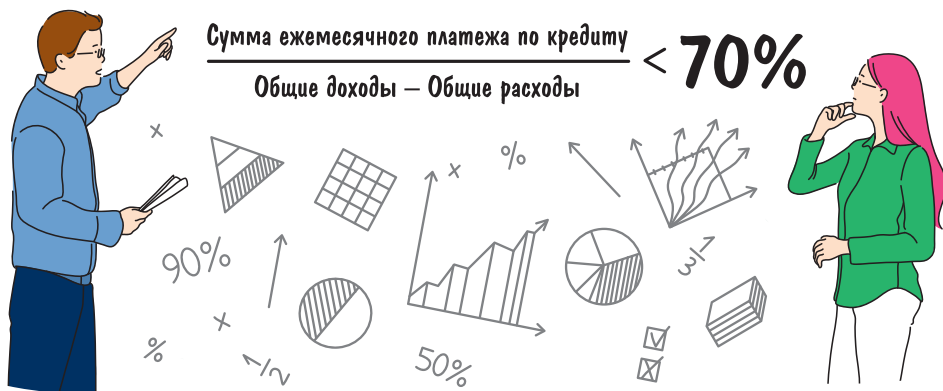
Кредит, который предоставляется не вовремя – слишком поздно или слишком рано.

Кредит не должен навредить.

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 (или рассчитать чистый остаток бюджета семьи) – то есть оценить способность к погашению займа. Здесь мы рекомендуем сначала определиться, будет ли это кредит на развитие бизнеса или на потребительские цели. Для оценки платежеспособности **на бизнес-кредит** рекомендуем применить следующий расчет платежеспособности:



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

ПРИМЕР

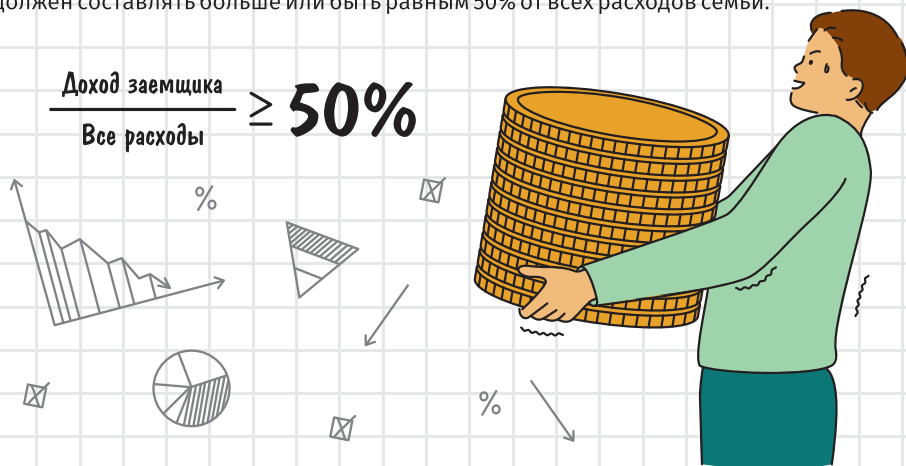
Сумма платежа по кредиту	- 30 000 тенге
Общий месячный доход семьи	+ 160 000 тенге
Общие месячные расходы семьи	- 120 000 тенге

$$\text{Платежеспособность} = 75\%$$

Что означает результат в 75%? У этой семьи кредитоспособность не соответствует допустимым уровням. Им приходится 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.

ДЛЯ КРЕДИТА НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ЦЕЛИ

Для того, чтобы рассчитать платежеспособность семьи, которая собирается взять **потребительский кредит**, мы рекомендуем сравнить сумму дохода заемщика и всех расходов семьи. При этом учитываются платежи по всем кредитам клиента. В итоге доход должен составлять больше или быть равным 50% от всех расходов семьи.



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.
- ! Вам приходится обращаться за пролонгацией кредита.
- ! Вы покупаете в кредит то, за что раньше рассчитывались из собственных средств.
- ! Вы используете сбережения для оплаты по кредитам.
- ! Вы используете новый кредит для погашения существующего.
- ! 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



Могут отказать в членстве в группе при групповом кредитовании – вывод из группы.

Дополнительные расходы – выплата пени и штрафов.

Отсутствие доступа к более выгодным условиям последующих займов.

Условия последующих займов могут быть менее выгодными, чем текущий.

Утрата репутации среди коллег и сотрудников.

ПОСЛЕДСТВИЯ НЕПЛАТЕЖЕЙ



Лишение залога.

Судебные издержки – обычно кредиторы обращаются в суд.

Утрата доступа к кредитам в любом банке – информация о неплатежах вносится в кредитное бюро.

Негативная кредитная история.

Теперь, когда Вы проанализировали свою потребность в кредите и оценили свою платежеспособность, необходимо правильно оценить стоимость кредита и выбрать лучший для Вас кредит. Чтобы в большом выборе предложений сориентироваться, какое лучше, необходимо посчитать расходы и затраты, связанные с получением кредита. Расходы и затраты можно поделить на три группы.

- 1. 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.
- 2. Дополнительные финансовые расходы** – это те деньги, которые мы платим другим организациям и лицам для того, чтобы получить кредит. Какие это расходы? Например – страховки, нотариус, и т. п.
- 3. 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 оценить условия и затраты разных финансовых организаций. Для этого мы предлагаем ознакомиться с условиями двух разных финансовых институтов. ▼

	КРЕДИТ №1 (фин. институт А)	КРЕДИТ №2 (фин. институт Б)
Сумма	500 000 тг	500 000 тг
Срок	12 месяцев	12 месяцев
Прямые финансовые расходы		
Сумма процентов (переплата)	80 000 тг	130 000 тг
Комиссия	50 000 тг	0 тг
Всего	130 000 тг	130 000 тг

Из нашей таблицы мы видим, что прямые финансовые затраты всегда включают проценты. Другие затраты изменяются: комиссии, плата за другие услуги банка. Необходимо внимательно изучить все прямые затраты, чтобы определить стоимость кредита. При прочих равных условиях выбор можно сделать в пользу скорости оформления кредита и вежливого отношения сотрудников.

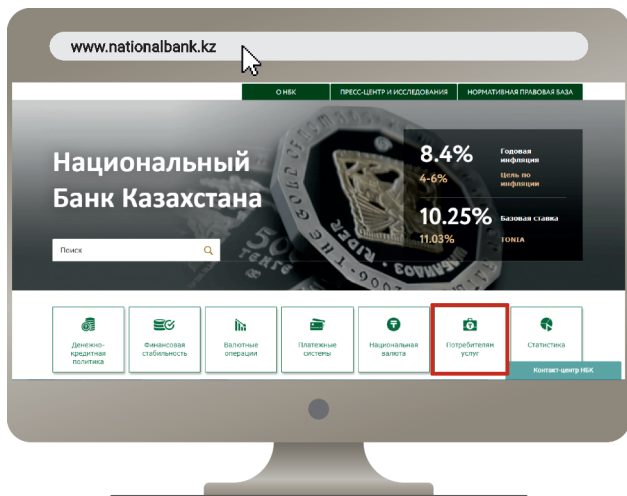
НА ЧТО НЕОБХОДИМО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ РАСЧЕТЕ ФИНАНСОВЫХ ЗАТРАТ

- Дополнительные затраты по страхованию, оформлению залога и т. п.
- Время, затраченное на оформление займа – это время, которое предприниматель мог бы провести, управляя своим бизнесом.
- Время, необходимое на оформление кредита, зависит от количества необходимых документов – чем меньше документов, тем лучше.
- Отношение персонала – важно для получения полной и объективной информации по кредиту, чтобы иметь возможность получить совет и решать проблемы в случае их возникновения.
- Чтобы точно определить прямую финансовую стоимость кредита, необходимо сравнить различные предложения. Иногда это сложно сделать, так как стоимость зависит от суммы процентов и других платежей (комиссий, обязательных платных услуг). 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.

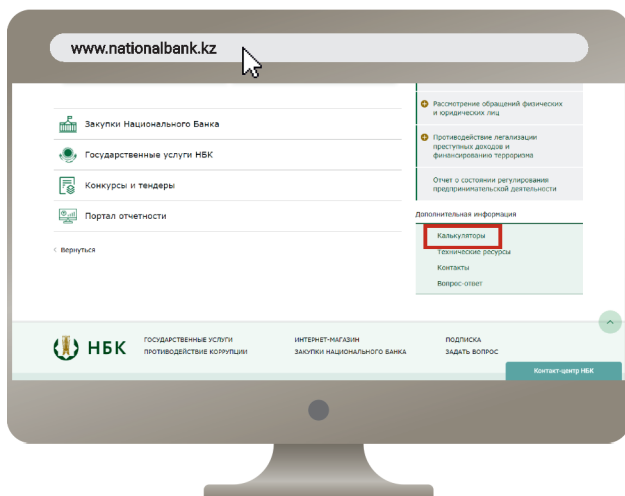


Годовая эффективная ставка вознаграждения (ГЭСВ) – это универсальный показатель, который информирует нас о том, за сколько же на самом деле банк продает нам свои деньги. В настоящее время годовая эффективная ставка вознаграждения едина для всех финансовых организаций. Для правильного расчета ГЭСВ рекомендуется использовать калькулятор на сайте Национального Банка www.nationalbank.kz. При этом важно корректно указать способ погашения (аннуитет, дифференцированные платежи, неравномерные платежи) и точно указать дату выдачи и сумму.



На главной странице сайта выберите раздел “Потребителям услуг”.

Войдя в раздел “Потребителям услуг”, прокрутите страницу вниз и найдите ссылку “Калькуляторы”.



ГЭСВ полезна для сравнения реальной стоимости заемных средств из различных источников.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОНЛАЙН-ОРГАНИЗАЦИЙ

Большой популярностью в настоящее время пользуются онлайн-кредиты, которые можно получить, не выходя из дома. Заполнение анкеты обычно занимает около 15 минут. Необходимо заполнить свои паспортные данные, адрес регистрации, адрес проживания, место работы и должность, ежемесячный доход, данные о параллельных и (или) прошлых кредитах. Необходимый шаг – номер карты и счета. При одобрении заявки деньги поступают в этот же день. Переплата зависит от суммы и срока кредита. Очевидным преимуществом онлайн-кредита является быстрота оформления и получения, основным минусом – более высокие, чем при получении стандартного кредита, проценты. Вы можете ознакомиться с процедурой подачи онлайн-заявки на примере мобильного приложения “КМФ” ▼

Для iOS



Для Android





УРОК 3.

КАК ЗАЩИТИТЬ
СЕМЕЙНЫЙ
КОШЕЛЕК ОТ
НЕПРЕДВИДЕННЫХ
СИТУАЦИЙ.



Случаются ли в Вашей жизни непредвиденные ситуации, которые требуют серьезных затрат? А как Вы с ними справляетесь? Ведь зачастую такие события сопровождаются серьезными расходами, иногда довольно ощутимыми для семейного кошелька. Примеры непредвиденных ситуаций:



**Как справиться с непредвиденными тратами?
Где взять деньги? И срочно!**



Можно попросить у друга или родственника.



Можно пойти в банк или в ломбард.



Но у него может и не быть денег.



Но платить проценты по кредиту...
Потратить время на оформление...
А если деньги нужны в выходные,
и банки не работают?

Мы не всегда можем повлиять на события, которые происходят с нами и нашими близкими и мы должны быть готовыми к непредвиденным событиям.

**КАЖДОЙ СЕМЬЕ НЕОБХОДИМО
ИМЕТЬ НЕКИЙ НЕПРИКОСНОВЕННЫЙ ЗАПАС!**

Неприкосновенный запас (НЗ) – это запас денежных средств, специально собранный и отложенный, хранящийся на случай кризиса или непредвиденных событий (на так называемый “черный день” или “на всякий пожарный случай”).

СКОЛЬКО ДЕНЕГ НЕОБХОДИМО ДЛЯ НЕПРИКОСНОВЕННОГО ЗАПАСА?

Запишите список чрезвычайных событий, которые произошли в Вашей семье за последние полгода. Напротив каждого события отметьте ту сумму денег, которая была потрачена на данное происшествие или событие. В конце подсчитайте общую сумму и разделите ее на 6, чтобы определить среднюю месячную сумму, которую Вы потратили на непредвиденные события. Таким образом, Вы получите среднюю сумму денег, которую необходимо иметь в виде резерва как неприкосновенный запас.

**Например, в семье Жандоса за год произошло 5 событий,
и им потребовалось 120 000 тенге.**

Месяц	Описание непредвиденных событий	Сколько потрачено
1	—	0 тг
2	Вся семья переболела гриппом	20 000 тг
3	—	0 тг
4	Ремонт стиральной машины	7 000 тг
5	—	0 тг
6	—	0 тг
7	Свадьба родственника	30 000 тг
8	—	0 тг
9	Болезнь с госпитализацией	50 000 тг
10	—	0 тг
11	Ремонт отопления	13 000 тг
12	—	0 тг

ИТОГО: _____ **120 000 тг**

Давайте посчитаем неприкосновенный запас семьи Жандоса. Условно будем считать, что семья Жандоса приняла решение о создании НЗ и рассчитала на основании опыта прошлых лет необходимую сумму примерно в 120 000 тенге и ежемесячно стала откладывать по 10 500 тенге. Вот что случилось в семье за год, и как выглядит управление НЗ.

Ме- сяц	Сколько отложено	Накопленная сумма (с учетом потраченного)	События, происшествия	Сколько потрачено	Оставшаяся сумма
1	10 500 тг	10 500 тг	—	0 тг	10 500 тг
2	10 500 тг	21 000 тг	Вся семья переболела гриппом	20 000 тг	1 000 тг
3	10 500 тг	11 500 тг	—	0 тг	11 500 тг
4	10 500 тг	22 000 тг	Ремонт стиральной машины	7 000 тг	15 000 тг
5	10 500 тг	25 500 тг	—	0 тг	25 500 тг
6	10 500 тг	36 000 тг	—	0 тг	36 000 тг
7	10 500 тг	46 500 тг	Свадьба родственника	30 000 тг	16 500 тг
8	10 500 тг	27 000 тг	—	0 тг	27 000 тг
9	10 500 тг	37 500 тг	Болезнь с госпитализацией	50 000 тг	-12 500 тг
10	10 500 тг	- 2 000 тг	—	0 тг	- 2000 тг
11	10 500 тг	8 500 тг	Ремонт отопления	13 000 тг	- 4 500 тг
12	10 500 тг	6 000 тг	—	0 тг	6 000 тг
ИТОГО:	126 000 тг	6 000 тг		120 000 тг	6 000 тг

Мы только что убедились, что каждой семье необходимо создать НЗ и постоянно поддерживать его, то есть пополнять в случае использования даже небольшой суммы. Если бы семья Жандоса не имела НЗ, то постоянно находилась бы в долгах!

ПОПРОБУЙТЕ ПОСЧИТАТЬ СВОЙ НЕПРИКОСНОВЕННЫЙ ЗАПАС

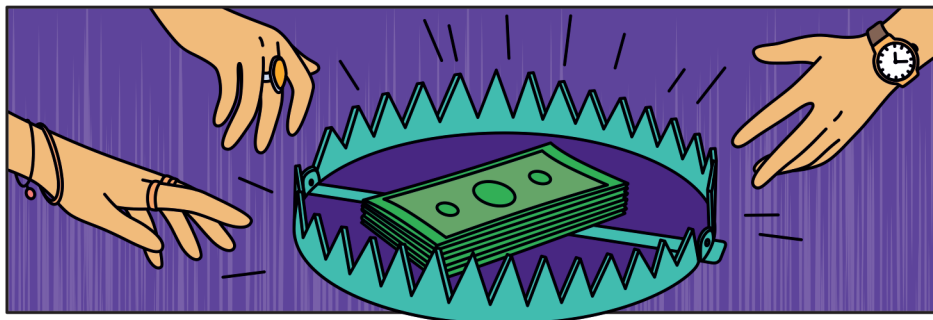
Ме- сяц	Сколько отложено	Накопленная сумма (с учетом потраченного)	События, происшествия	Сколько потрачено	Оставшаяся сумма
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
ИТОГО:					

ГДЕ МОЖНО ХРАНИТЬ НЗ

1. Деньги должны быть максимально доступны, так как они нужны в экстренных ситуациях. Следовательно, их нельзя хранить на срочном депозите вместе с остальными сбережениями.



2. НЗ должен храниться в надежном месте. Важно, чтобы деньги были также защищены от соблазна потратить их на незапланированные покупки. Иногда важно спрятать деньги от самого себя!



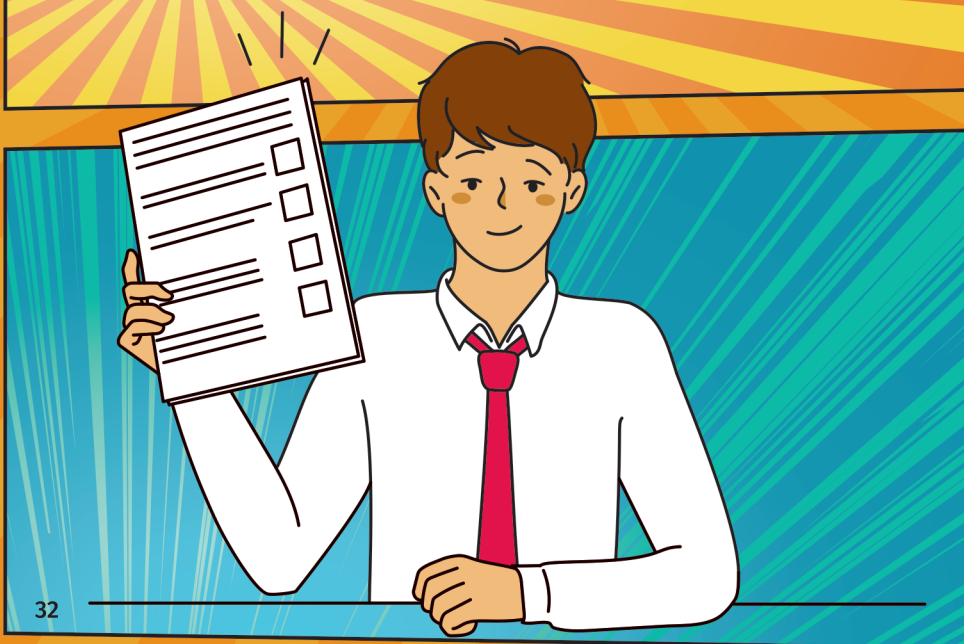
3. НЗ должен быть отделен от других сбережений, так как в этом случае им легче управлять.





УРОК 4.

МОИ ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ
ЗАЕМЩИКА, И ЧТО НУЖНО
ЗНАТЬ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ
ПОДПИСАТЬ ДОГОВОР.



Договор – это письменное соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении и прекращении их прав и обязанностей. Также договор – это способ каждой из договаривающихся сторон обезопасить себя и свои интересы.

ДОГОВОР НУЖЕН ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ:

помнить, о чем договорились, понимать, о чем договорились



не предъявлять позже требований, которые не оговаривались ранее



обезопасить себя от преднамеренного искажения сути договоренности, причем это касается обеих сторон



уменьшить сопутствующие риски

ДОГОВОР ДОЛЖЕН БЫТЬ:

понятным



прозрачным



безопасным
и для клиента,
и для организации



ДАВАЙТЕ РАССМОТРИМ ИСТОРИЮ КАЙРАТА.



Кайрат обратился за микрокредитом. До этого он уже брал для нужд семьи два кредита и выплатил их. Он довольно быстро оформил заявку и получил микрокредит на 1 год. Это произошло как раз накануне коронокризиса. Первое время Кайрат исправно платил, но ближе к концу срока погашения Кайрат вынужден был уйти в отпуск без содержания. Соответственно, доходы семьи сократились, и Кайрат уже не мог выплачивать погашения по кредиту. Тогда он обратился в кредитную организацию за отсрочкой. В результате переговоров с менеджером, ему была предоставлена отсрочка на 3 месяца. При этом никаких документов подписывать не нужно было, сказал ему его кредитный менеджер.

Прошло 3 месяца, и Кайрат подзабыл, на каких именно условиях предоставлялась отсрочка, и через некоторое время получил уведомление о том, что ежемесячная сумма погашения стала больше, и начислена пеня за просрочку.

Кайрат подумал, что это ошибка и пришел в отделение кредитной организации, уверенный, что, скорее всего, его с кем-то спутали и прислали уведомление по ошибке. Однако после разговора с кредитным менеджером понял, что предоставляемая отсрочка – это, прежде всего, изменение графика погашения, а сумма погашения изменилась в связи с тем, что необходимо было выплатить сумму вознаграждения за все 3 месяца.

**ЖЕЛАТЕЛЬНО
ОФОРМЛЯТЬ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ
СОГЛАШЕНИЕ
ОБ ИЗМЕНЕНИИ
УСЛОВИЙ
КРЕДИТОВАНИЯ!**

Кайрат возмутился, но кредитный менеджер уверял его, что говорил ему об этом, и никаких дополнительных документов не нужно было подписывать.

Исходя из неприятного опыта Кайрата, единственная возможность обезопасить себя от неожиданностей – это заключить дополнительное соглашение, если это не запрещено регулятором, либо заранее получить у менеджера полную информацию о том, как именно изменится график платежей. Заключив дополнительное соглашение или получив информацию по новому графику платежей, Кайрат бы получил документ, где были бы четко описаны все условия и график погашения.

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ДОГОВОРА О ПРЕДОСТАВЛЕНИИ МИКРОКРЕДИТА

Давайте детально рассмотрим, как выглядят статьи стандартного договора о предоставлении микрокредита, и на что обращать особое внимание при его изучении.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ:



все основные условия размещаются на первых страницах,



график составляется, исходя из этих условий.

Основные положения договора, которые должны быть отражены на первых страницах:

- ✓ дата заключения договора;
- ✓ наименование микрофинансовой организации и Ф.И.О. заёмщика;
- ✓ сумма микрокредита, сумма переплаты по микрокредиту, а также при наличии – сведения о цели использования микрокредита;
- ✓ сроки погашения микрокредита;
- ✓ ставка/значение вознаграждения;
- ✓ годовая эффективная ставка вознаграждения (реальная стоимость кредита на дату заключения договора);
- ✓ метод погашения; ✓ способ погашения;
- ✓ порядок начисления и размер неустойки (штрафа, пени) за нарушение обязательств по договору.

Это общие (основные) условия договора, на которые необходимо обратить внимание при подписании договора.

НЕОБХОДИМО ВНИМАТЕЛЬНО ЧИТАТЬ ДОГОВОР, ТАК КАК В НЕМ МОГУТ СОДЕРЖАТЬСЯ НЕПРИЕМЛЕМЫЕ ДЛЯ ВАС УСЛОВИЯ. ЕСЛИ ЧТО-ТО НЕПОНЯТНО, НУЖНО ПОПРОСИТЬ РАЗЪЯСНЕНИЯ ИЛИ ВЗЯТЬ ДОГОВОР С СОБОЙ ДЛЯ ПРОЧТЕНИЯ И ОЗНАКОМЛЕНИЯ.

НЕОБХОДИМО ВНИМАТЕЛЬНО ОТНЕСТИСЬ К ПОДПИСАНИЮ ДОГОВОРА И СОПУТСТВУЮЩИХ ДОКУМЕНТОВ ПО ОФОРМЛЕНИЮ КРЕДИТА, ТАК КАК ВАША ПОДПИСЬ В КРЕДИТНОМ ДОГОВОРЕ ОЗНАЧАЕТ, ЧТО ВЫ КАК ЗАЕМЩИК ОЗНАКОМИЛИСЬ СО ВСЕМИ ЕГО УСЛОВИЯМИ И ПОЛНОСТЬЮ СОГЛАСНЫ С НИМИ!



ВАЖНО ЗНАТЬ!

Если кредит оформляется *через мобильное приложение* или *на сайте*, необходимо понимать, что оформление полностью приравнивается к бумажному оформлению. Электронная цифровая подпись (ЭЦП) абсолютно равнозначна собственноручной подписи на бумаге.

Никому не передавайте свой пароль от личного кабинета на сайте кредитной организации или электронную цифровую подпись, так как с их помощью можно оформить на Вас кредит, который потом придется платить именно Вам. Доказать, что Вы его не брали, будет очень сложно – для этого надо будет обращаться и в полицию и в суд.

Галочки, которые Вы ставите при оформлении кредита – это не просто формальность, это подписанное Вами согласие на предоставление Ваших персональных данных, которые хранятся в кредитной организации несколько лет.

Помните, что законодательством разрешается разделить кредитный договор на две части, одна из которых размещается на официальном сайте кредитной организации, а другая часть, содержащая индивидуальные условия кредитования, подписывается заемщиком (на бумажном носителе или в электронном виде). При этом обе части составляют единый договор о предоставлении кредита и не могут рассматриваться отдельно друг от друга. Поэтому если в подписываемом Вами документе упоминается договор присоединения, то обязательно ознакомьтесь с той частью кредитного договора, которая размещена на сайте кредитной организации!

Помимо вышеописанных **“Общих условий”** договор содержит другие важные условия, как юридические адреса сторон, на которые они отправляют уведомления, информацию о почтовом и электронном адресе организации, а также данные о ее официальном интернет-ресурсе (при его наличии) очередность погашения задолженности по кредиту; обеспечение исполнения заемщиком обязательств по договору (при его наличии); меры, принимаемые кредитной организацией при неисполнении заемщиком обязательств по договору; условия уступки (передачи права взыскания долга заемщика) от кредитной организации коллекторскому агентству и другим лицам.



ВАЖНО ПРОВЕРИТЬ!

Удостоверьтесь, нет ли в договоре положения о том, что кредитная организация может увеличивать процентную ставку в течение срока действия договора, и если такое положение есть, то каким образом происходит уведомление клиента. *Это очень опасное условие*, так как потенциально оно позволяет кредитной организации увеличить оплату кредита.

В стандартном кредитном договоре в пункте **“Права и обязанности Сторон”** прописаны права и обязанности кредитора и заемщика, которые ранее уже упоминались, иногда с некоторыми новыми “нюансами”, не выгодными для заемщика.



ОБЯЗАТЕЛЬНО!

Погашение кредита должно быть оформлено подтверждающим документом – приходно-кассовым ордером и (или) фискальным чеком, полученным из терминала оплаты. Их необходимо сохранить до полного погашения кредита, а лучше еще некоторое время после. При отсутствии таких документов крайне сложно будет доказать совершение платежа.



ВАЖНО ЗАПОМНИТЬ!

Надо четко соблюдать сроки погашения процентов и основного долга по кредиту, установленные графиком погашения, чтобы потом не платить пени или штраф за просрочку.

В статье (разделе) **“Обеспечение исполнения обязательств”** указывается конкретный вид обеспечения (залог или гарантия) выполнения заемщиком своих обязательств по кредитному договору.



Выражение **“обеспечение кредита”** означает, что обязательство заемщика вернуть кредитору сумму кредита и проценты подкреплено в любом случае – за счет личного имущества заемщика или имущества близких людей, которые подписали гарантию или предоставили свое имущество в залог кредитной организации.

Если Вы выступаете гарантом другого лица, Вы должны знать его достаточно хорошо и быть уверенным в его платежеспособности, так как при подписании гарантии Вы полностью отвечаете за кредит наравне с заемщиком. При этом кредитная организация имеет право взыскать с Вас задолженность в полном объеме вместо заемщика, если у заемщика нет возможности погасить свой долг. Нельзя освободиться от гарантии по своему усмотрению. Это может произойти только с согласия кредитора.

Условия о мерах, принимаемых кредитной организацией при неисполнении заемщиком обязательств по договору, предусматривает не только право кредитной организации начислить и взыскать неустойку (пени или штраф), но и другие действия, которые предпринимает кредитная организация для погашения образовавшейся задолженности, например отправку на мобильный телефон заемщика SMS с напоминанием о сумме просроченной задолженности или отправку претензии или требования о досрочном возврате всей суммы кредита.





БУДЬТЕ БДИТЕЛЬНЫ!

Нельзя оставлять оригинал (или копию) удостоверения личности или другого документа у сотрудника, либо передавать его третьему лицу, если это не лицо, оформленное по доверенности. Нужно внимательно относиться к своим основным документам (удостоверение личности, правоустанавливающие документы залогового обеспечения и т. д.).

Заключительные положения кредитного договора. В этом разделе обычно указывается дата вступления договора в силу, дата его подписания и говорится о действии договора до полного возврата заемщиком суммы кредита, процентов и прочих выплат.

В этом разделе также указываются способы связи, через которые кредитная организация уведомляет Вас о каких-либо изменениях, предупреждает о дате следующего платежа или напоминает о просрочке и необходимости её погасить. Также эти способы применимы для связи заемщика с кредитной организацией.



ВАЖНО!

Если в договоре Вы указали электронную почту или согласились получать информацию через SMS или WhatsApp, то кредитная организация вправе отправлять вам все уведомления только через них, без бумажного документа через почту. Поэтому важно правильно указывать все номера и адреса, которые должны соответствовать действительности, а в случае изменения – сразу предупреждать о новых адресах и номерах своего менеджера, иначе информация будет приходить на устаревшие данные, но будет считаться полученной Вами.

ВАЖНО

Если Вы заключаете договор с микрофинансовой организацией (МФО), обратите внимание на некоторые требования к МФО, внесенные в Закон об МФО от 01. 01. 2020 года.

МФО НЕ ВПРАВЕ:

- ! в одностороннем порядке изменять ставки вознаграждения (за исключением случаев их снижения) и (или) способ и метод погашения микрокредита;
- ! предоставлять краткосрочный микрокредит (сроком до 45 дней в сумме до 50 МРП) физическим лицам, имеющим просроченную задолженность по беззалоговым банковским займам и микрокредитам свыше 60 календарных дней, в размере, равном или превышающем 5 МРП;
- ! устанавливать и взимать с заемщика любые платежи, за исключением вознаграждения и неустойки (штрафа, пени) по микрокредиту;
- ! требовать от заемщика, физического лица, неустойку (штраф, пеню) и другие платежи за досрочный возврат микрокредита;
- ! пользоваться и распоряжаться заложенными вещами;
- ! начислять и требовать неустойку (штрафы, пени) свыше 90 дней просрочки по беззалоговому микрокредиту физического лица;
- ! в период нахождения задолженности на досудебном взыскании и урегулировании у коллекторского агентства обращаться с иском в суд о взыскании задолженности, требовать выплаты вознаграждения, начисленного в указанный период, а также начислять в указанный период неустойку (штраф, пеню) за несвоевременное погашение основного долга и вознаграждения;
- ! требовать выплаты вознаграждения, а также неустойки (штрафов, пени), начисленных по истечении 180 (ста восьмидесяти) последовательных календарных дней просрочки по микрокредиту, обеспеченному ипотекой недвижимого имущества, являющегося жильем и (или) земельным участком с расположенным на нем жилищем.

В случае, если Вы долгое время не погашаете свою задолженность перед микрофинансовой организацией, она может передать свои права коллекторскому агентству. В этом случае Ваши отношения с микрофинансовой организацией прекращаются и все вопросы, связанные с погашением долга, Вам необходимо будет решать с этим коллекторским агентством. При этом микрофинансовая организация уже не сможет Вам помочь решить вопрос о продлении срока погашения или списании пени либо вознаграждения. В этом случае Вы будете обязаны погасить всю сумму задолженности коллекторскому агентству.



ИТАК, ВЫ ПОДПИСАЛИ ИЛИ ПЛАНИРУЕТЕ ПОДПИСАТЬ
ДОГОВОР И ОЗНАКОМИЛИСЬ С ЕГО УСЛОВИЯМИ.
ТЕПЕРЬ ДАВАЙТЕ РАЗБЕРЕМСЯ В БАЛАНСЕ ПРАВ
И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ КЛИЕНТОВ, ПОТОМУ ЧТО БЕЗ ПРАВ
НЕ БЫВАЕТ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И НАОБОРОТ.



ГЛАВНОЕ УСЛОВИЕ ЛЮБОЙ СДЕЛКИ – ЭТО ВЗАИМНАЯ ВЫГОДА

Устойчивое партнерство может быть только там, где каждая из сторон получает свою выгоду.



В чем выгода потребителя кредита

Купить товар и начать пользоваться им гораздо раньше, чем появится возможность накопить нужную сумму.

Вложить средства в бизнес для получения большей прибыли.

Получить необходимую сумму, если не хватает до зарплаты.

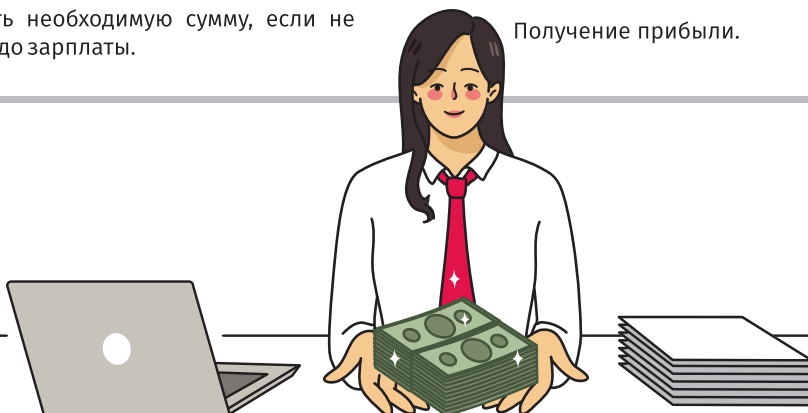


В чем выгода кредитной организации

Выполнение миссии.

Расширение деятельности.

Получение прибыли.



ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ЗАЕМЩИКА

Мы уже определили, что кредитная сделка выгодна обеим сторонам, и стороны являются равноправными партнерами. И как партнеры, обе стороны – и заемщик, и кредитор, имеют свои права и обязательства друг перед другом. Многие потребители финансовых услуг просто не осведомлены в полной мере о своих правах, но это не значит, что их нет.

ЗАЕМЩИК ИМЕЕТ СЛЕДУЮЩИЕ ПРАВА

1. В отношении получения информации.

- До подписания договора получить всю необходимую информацию, касающуюся условий кредита, включая:

| годовую эффективную ставку вознаграждения;

| требования к обеспечению кредита;

| все комиссии и платежи, которые необходимо сделать однократно или делать периодически;

| штрафы, пени, неустойки в случае задержки очередного погашения кредита;

| срок, на который выдается кредит;

| график погашения кредита.

- Обращаться за дополнительными разъяснениями по любым вопросам, связанным с получением и использованием кредита.
 - Получить текст контракта для предварительного изучения и, при необходимости, совет юриста.
-

2. В отношении погашения:

- отказаться от получения кредита, даже если уже вынесено решение о его выдаче, или попросить дополнительное время для обдумывания и принятия окончательного решения;
- погасить кредит досрочно.

3. В отношении этики:

- уважительное отношение со стороны работников кредитной организации;
- уважительное отношение со стороны представителей кредитной организации при задержках платежа;
- уважительное отношение к клиентам со стороны представителей кредитной организации во время любых визитов;
- подать жалобу в соответствии с принятой в организации процедурой.

4. В отношении конфиденциальности данных заемщика:

знать, как организация распорядится данными заемщика;

сохранять конфиденциальность в отношении персональных данных заемщика.

Как правило, во всех финансовых организациях существуют следующие способы обращений для подачи жалоб, замечаний и предложений:

- телефон доверия, или “горячая линия”, на который Вы можете звонить бесплатно по Республике Казахстан;
- практически на всех сайтах имеется раздел для вопросов и обращений клиентов, где Вы можете написать свое обращение;
- в некоторых организациях существуют так называемые “ящики доверия”, куда Вы можете написать свою жалобу;
- Вы можете отправить свое письменное обращение по почте на имя руководителя финансовой организации;
- Вы можете оставить свое письменное обращение в офисе организации, зарегистрировав его у секретаря.

ВНИМАНИЕ! Если Вы хотите лично получить ответ на свой вопрос – оставьте свои контакты, и с Вами обязательно свяжутся. Имейте в виду, что это список *основных* прав и обязательств заемщика! Скорее всего, Ваши обязательства по отношению к кредитной организации будут озвучены ее сотрудниками подробно, а Ваши права, возможно, не будут представлены так детально, поэтому *свои права важно знать и пользоваться ими.*

ДАВАЙТЕ РАССМОТРИМ ИСТОРИЮ АРМАНА



Арман при оформлении заявки на кредит попросил объяснить расчет годовой эффективной ставки вознаграждения (ГЭСВ) для того, чтобы сравнить ее с ГЭСВ в другой кредитной организации.

Кредитный сотрудник отказал Арману, ссылаясь на то, что у него нет свободного времени и сказал, что всю информацию Арман получит при оформлении кредита. Арман ранее ознакомился со своими правами и ответил кредитному сотруднику следующее: “Получить исчерпывающую информацию о кредите – мое право. Чтобы сравнить, какой кредит дешевле, мне надо знать обо всех моих начальных и будущих затратах по кредиту, в частности, годовую эффективную ставку вознаграждения. Ваша обязанность – дать мне необходимую информацию и разъяснения, поэтому, пожалуйста, сделайте то, о чем я попросил”.

Если Вы окажетесь в такой же ситуации, и после такой просьбы сотрудник банка не даст вам требуемой информации, смело подавайте жалобу его руководству.

-
- ! Помните, что, выполняя свои кредитные обязательства, следует быть очень дисциплинированным, так как от этого зависит Ваша кредитная история.
 - ! Хорошая кредитная история создается дисциплинированным выполнением кредитных обязательств и позволит Вам в будущем получить более выгодные условия кредита.
 - ! Со стороны финансовых организаций кредиты для клиентов, имевших проблемы с возвращением кредита, считаются “рискованными”, и поэтому к ним применяются более высокие требования, возможно даже, что в кредите будет отказано.

ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ЗАЕМЩИКА

1. В отношении предоставления информации:

раскрыть всю, требуемую для принятия кредитного решения, информацию;

сообщать об уже имеющихся кредитах;

сообщать об изменениях, связанных с возможностью выплаты.

2. В отношении погашения:

выплатить (выплачивать) все, связанные с получением кредита, комиссии и другие платежи;

оплатить расходы, связанные с оформлением договора обеспечения;

расходовать сумму кредита только на те цели, которые указаны в кредитном договоре;

своевременно выплачивать кредит, проценты, неустойки в виде пени и (или) штрафа;

в случае просрочки платежей по кредиту и (или) процентам немедленно погасить такую задолженность.



РЕКОМЕНДАЦИИ ЗАЕМЩИКУ

НИКОГДА НЕ ОБРАЩАЙТЕСЬ
В НЕПРОВЕРЕННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ
И НЕ ПОДПИСЫВАЙТЕ ДОКУМЕНТЫ
С НЕИЗВЕСТНЫМИ ЛИЦАМИ,
НЕ ОЗНАКОМИВШИСЬ С НИМИ.

НЕ ПЕРЕДАВАЙТЕ ПОЛУЧЕННЫЕ ЗАЙМЫ
В ДОЛГ, НЕ ОФОРМЛЯЙТЕ КРЕДИТЫ
ДЛЯ ТРЕТЬИХ ЛИЦ, ТАК КАК
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПО
ПОГАШЕНИЮ КРЕДИТА ОСТАЕТСЯ
ЗА ЛИЦОМ, ПОДПИСАВШИМ
ДОГОВОР ЗАЙМА.

ПРЕДОСТАВЛЯЯ ОРИГИНАЛЫ СВОИХ
ДОКУМЕНТОВ КРЕДИТНЫМ
СОТРУДНИКАМ, ВСЕГДА НАХОДИТЕСЬ
РЯДОМ И УТОЧНЯЙТЕ, ДЛЯ ЧЕГО
ИМ НЕОБХОДИМЫ ВАШИ ДОКУМЕНТЫ.
ДОЖДИТЕСЬ, ПОКА ВАМ ИХ ВЕРНУТ,
НИКОГДА НЕ ОСТАВЛЯЙТЕ СВОИ
ДОКУМЕНТЫ НА ДЛИТЕЛЬНОЕ ВРЕМЯ
ТРЕТЬЕМУ ЛИЦУ.

НИКОГДА И НИКОМУ НЕ ПЕРЕДАВАЙТЕ
ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПОГАШЕНИЯ
КРЕДИТА, ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ
КООРДИНАТОРОВ ВАШИХ ГРУПП
(В ГРУППОВОМ КРЕДИТОВАНИИ).
ВСЕГДА САМИ ПОГАШАЙТЕ
ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ПЛАТЕЖИ
В КАССАХ ИЛИ ТЕРМИНАЛАХ.

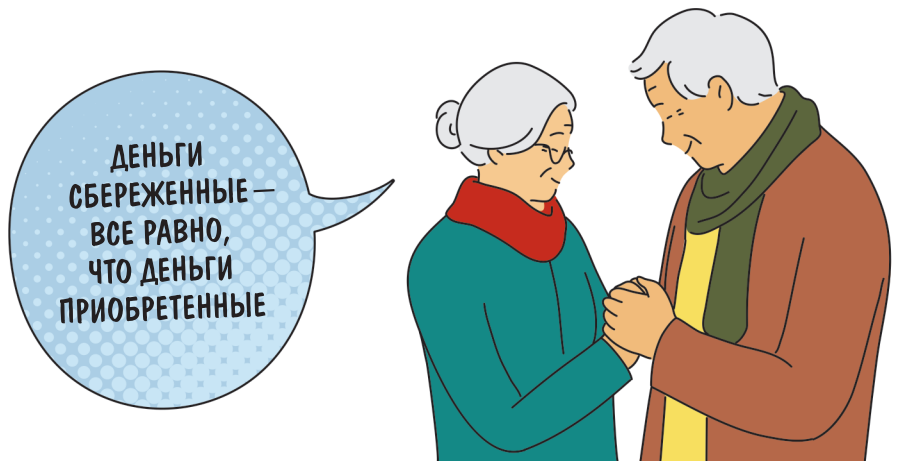
РАБОТНИКИ ФИНАНСОВОЙ
ОРГАНИЗАЦИИ НЕ ВПРАВЕ ОТ ВАС
ТРЕБОВАТЬ ПОДАРКИ И ДРУГИЕ ВИДЫ
БЛАГОДАРНОСТЕЙ ЗА ОФОРМЛЕНИЕ
КРЕДИТА. ЕСЛИ ЖЕ ТАКОЕ СЛУЧИЛОСЬ,
ТО ВЫ МОЖЕТЕ ОБРАТИТЬСЯ
ПО КАНАЛАМ КОММУНИКАЦИЙ,
УКАЗАННЫМ В НАШИХ УРОКАХ.



УРОК 5.

СБЕРЕЖЕНИЯ
И ИНВЕСТИЦИИ.





Сбережения – это деньги, которые мы откладываем сейчас для использования в будущем на какие-либо определенные цели или для получения дохода. В зависимости от целей сбережений Вам понадобится различное время на их достижение, например:

КРАТКОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ

(до одного года)



покупка украшений
отдых и путешествия
вложение в бизнес

СРЕДНСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ

(2-3 года)



покупка автомобиля
приобретение мебели
ремонт дома

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ

(более 3 лет)



покупка жилья
свадьба
обучение детей

Инвестиции – это вложения денег в определенные активы и возможности на долгосрочной основе.

Основное отличие сбережений от инвестиций – это уровень риска. Сбережения в виде различных банковских вкладов обычно дают более низкую прибыль, но они практически без риска. И наоборот – инвестирование позволяет вам получать более высокую прибыль, но и риск потерь при этом гораздо выше.

Сбережения, как правило, имеют конкретную цель приобретения чего-либо к определенному сроку или же создание финансового резерва на случай чрезвычайных непредвиденных обстоятельств. В то время как инвестирование – это неограниченный по времени способ формирования активов для получения постоянного пассивного дохода в будущем.

КАКИЕ СУЩЕСТВУЮТ СПОСОБЫ СБЕРЕЖЕНИЙ

- ▶ Хранение наличности дома или “Прячем деньги дома!”
- ▶ Покупка золота или другие способы
- ▶ Покупка скота
- ▶ Покупка земли
- ▶ Открытие депозита в банке
- ▶ Инвестиции

Каждый из способов сбережений связан с определенными рисками. Для успешного сбережения средств имеет смысл использовать несколько методов – таким образом можно уменьшить риски.



Способ	+ ПЛЮСЫ +	- МИНУСЫ -
Хранение денег дома	Доступны в непредвиденных ситуациях, то есть всегда под рукой.	Соблазн потратить. Риск потерять вследствие кражи.
Покупка золота	Возможность использовать в качестве залога для получения займа. Легко сдать и получить за них наличность, например, в ломбарде.	Может подешеветь. Можно сдать или заложить, но по цене намного ниже цены покупки. Можно лишиться вследствие кражи или потери.
Покупка скота	Дополнительный доход при продаже. Часть можно использовать для семейного потребления.	Риск потери от болезни скота. Дополнительная работа. Продажа и получение денег занимают время. Цены могут быть неблагоприятными, когда нам нужны деньги.
Инвестиции в недвижимость или землю	Низкая вероятность падения цены.	Необходимо сразу вложить крупную сумму денег. Получение наличных — продажа недвижимости или участка занимает время.
Депозит в банке	Сохранность денег. Низкая вероятность потратить не по назначению. Деньги сохраняют свою стоимость — проценты по депозиту.	Можно потерять проценты при досрочном снятии с депозита. Необходимо выбрать надежный банк. Не всегда можно пополнять депозит.
Инвестиции	Возможность получить пассивный доход.	Риски.

ПРАВИЛА УСПЕШНОГО СБЕРЕЖЕНИЯ



✓ Поставьте себе четкую цель сбережений и следуйте ей – даже небольшими шагами.

✓ Контролируйте расходы – ведите их учет.

✓ Не делайте неразумных трат!

✓ Если Вы начнете покупать ненужное, наступит время, когда Вам придется продавать необходимое.

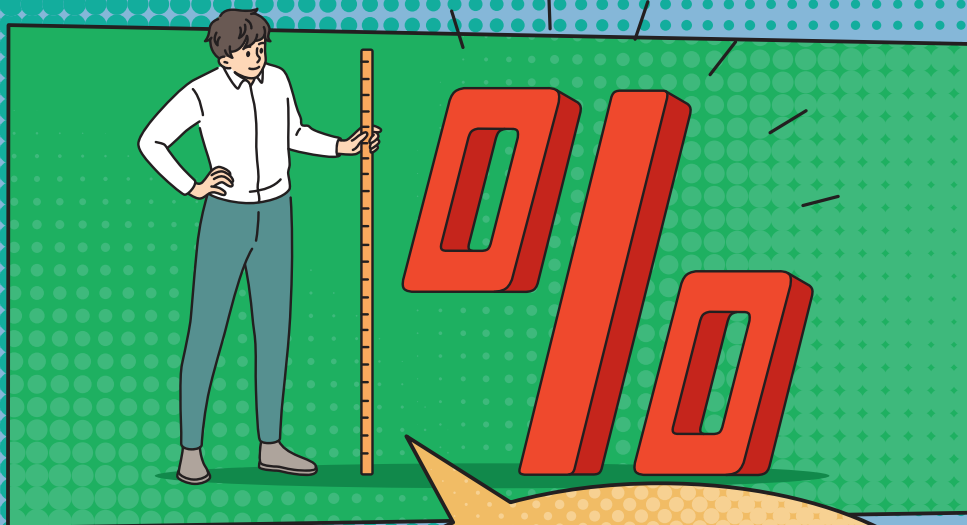
✓ Не откладывайте то, что осталось после расходов. Расходуйте то, что осталось после того, как Вы отложили.

✓ Ищите возможности дополнительного заработка для себя и членов своей семьи.

✓ Используйте сезонность цен на товары и продукты: в конце сезона одежда и обувь дешевле, чем в начале; покупайте овощи и фрукты по сезону.

✓ Используйте возможности сэкономить газ, электричество, воду.

✓ Ищите возможность покупать некоторые продукты длительного хранения (мука, сахар, растительное масло) в больших количествах по оптовым ценам.



КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК ЗАДУМЫВАЕТСЯ
НАД ВОПРОСОМ, КУДА МОЖНО ВЛОЖИТЬ СВОИ ДЕНЬГИ.
КТО-ТО ОТКРЫВАЕТ ДЕПОЗИТЫ, КТО-ТО ВКЛАДЫВАЕТСЯ
В ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ ИЛИ НЕДВИЖИМОСТЬ.
А У НЕКОТОРЫХ В ПРИОРИТЕТЕ ИНВЕСТИЦИИ
В ИНСТРУМЕНТЫ РЫНКА
ЦЕННЫХ БУМАГ.

В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ
СТАЛИ ПОПУЛЯРНЫМИ РАЗЛИЧНЫЕ ВИДЫ
ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ
ИНСТРУМЕНТОВ. РАССМОТРИМ
НАИБОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЕ.



АКЦИИ

Акции являются самым популярным финансовым инструментом на рынке ценных бумаг. **Акция** — это ценная бумага, которую выпускает акционерное общество, другими словами — компания-эмитент. Все инвесторы, которые купили акции, стали совладельцами компании. Акция как раз и подтверждает, что у ее владельца есть доля в компании, пусть даже совсем маленькая. Например, если всего выпущено 100 акций, а Вы купили одну из них, то Ваша доля и будет 1%.



Зачем покупать акции?

Можно купить пакет акций, чтобы участвовать в управлении компанией. Но чаще всего их покупают, чтобы получить доход:

за счет дивидендов. Если по итогам года компания получила прибыль и общее собрание решило распределить ее среди акционеров, тогда Вы получите дивиденды по каждой Вашей акции.

За счет роста стоимости акции. Вы покупаете акции и ожидаете, что в будущем их цена возрастет. Когда Вы их продадите, то получите доход — разницу между ценой, за которую купили акцию, и ценой, за которую продали.

В случае ликвидации компании акционер также вправе получить свою долю от ликвидируемого имущества. Кроме того, акционер вправе голосовать на общем собрании акционеров для принятия важных для компании решений.

Виды акций

1

Простые. Один из самых распространенных видов акций. Они дают право голоса на собрании акционеров, но при этом не гарантируют дивиденды.

2

Привилегированные. Отличие их заключается в том, что они имеют заранее определенный размер дивидендов — например, процент от прибыли компании. Основное условие заключается в том, что их владельцы могут участвовать в голосовании только в том случае, если не получили дивиденды по итогам прошлого года.

Очередность выплаты дивидендов зависит от вида акции. Порядок расчета дивидендов прописывается в уставе компании. Однако необходимо понимать, что владельцы обычных акций получают дивиденды только после того, как организация выполнит все обязательства перед владельцами привилегированных акций.

Все операции с акциями обязательно фиксируются в Центральном депозитарии ценных бумаг. Даже если что-то случится с брокером, через которого Вы совершали покупки на бирже, то вся информация о Ваших акциях и их владельце будет сохранена и абсолютно защищена.



ВАЖНО ПОМНИТЬ, ЧТО АКЦИИ – РИСКОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ!



Инвестирование — всегда риск. И он пропорционален вероятной доходности ценных бумаг: чем больше Вы можете заработать, тем больше рискуете. Основных рисков, с которыми может столкнуться инвестор, три.

- Нет никаких гарантий, что Вы получите деньги. Если компания “в минусе” или собрание решило не распределять прибыль акционерам, Вы не получите дивидендов. Это риск, который всегда сопровождает инвестиции.
- Также нужно учесть, что цена акции на рынке может упасть, и в этом случае Вы можете не только не получить доход, но наоборот, даже потерять деньги. Гарантий на рынке ценных бумаг нет и быть не может, а риск есть всегда. Существует также риск ликвидности. Он означает, что акции не всегда можно быстро продать, поскольку нужна сторона, заинтересованная в покупке. Поэтому для того, чтобы продать акции быстрее, Вам, скорее всего, придется снизить цену. А это тоже потерянный доход.
- И третий риск, как и в случае с облигациями – риск банкротства компании. В этом случае акции могут сильно обесцениться. Однако у Вас будет право на получение доли ликвидируемого имущества.



ОБЛИГАЦИИ

Облигации (или бонды) — это ценные бумаги, дающие право своему владельцу на получение заранее определенного дохода в оговоренные сроки. Покупая облигацию при размещении, инвестор, по сути, дает компании, выпустившей облигацию, деньги в долг под процент. В конце срока действия облигации, компания “погашает” ее, то есть выплачивает Вам ее номинальную стоимость, указанную в проспекте выпуска облигации.

Облигации считаются одним из основных классов биржевых (или финансовых) активов наряду с акциями. В эти два инструмента чаще всего вкладываются частные инвесторы. Основное отличие облигации от остальных ценных бумаг — это возможность заранее оценить свою выгоду.

КАК РАБОТАЮТ ОБЛИГАЦИИ

Компании (также могут быть муниципалитеты или даже государства) прибегают к выпуску и продаже облигаций, когда им требуются денежные средства на финансирование новых проектов, поддержание текущих операций или рефинансирование прежних долгов. На вопрос, почему в этом случае не занять у банков, есть ответ: не все банки готовы выдать требуемую сумму — например, занять по 1000 тенге у 1 миллиона инвесторов может быть проще, чем просить у банка одновременно 1 млрд тенге, и дешевле с точки зрения размера процентной ставки.

Заемщик (эмитент) выпускает облигацию, в которой указаны условия кредитования, подлежащие выплате проценты (купон) и срок погашения — дата, в которую одолженные средства (номинальная стоимость бонда) должны быть возвращены.

Приобретая облигацию, владелец может рассчитывать на выплату процентов (купона) — это часть дохода, которую эмитент выплачивает держателям облигаций за возможность пользоваться их деньгами. Процентная ставка, определяющая размер выплаты, называется **купонной ставкой**.



Виды облигаций

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ

Облигации, выпущенные государствами. Например, в Казахстане такие ценные бумаги выпускаются Министерством финансов и Национальным Банком, к ним можно отнести и ценные бумаги, выпущенные под гарантию Правительства РК. Из-за минимальных рисков доходность этих бумаг также самая низкая.

МУНИЦИПАЛЬНЫЕ

Помимо государства, долговые бумаги выпускаются также региональными (областными) властями и даже отдельными городами (например, акиматами городов и областей).

КОРПОРАТИВНЫЕ

Выпускаются компаниями и банками. Их надежность ниже государственных, но и доходность, соответственно, выше. Для избежания рисков банкротства данных облигаций, нужно смотреть на кредитный рейтинг (чем он выше – тем лучше) и финансовое состояние компании.

ЕВРООБЛИГАЦИИ (ИЛИ ЕВРОБОНДЫ)

Номинаруются в иностранной валюте и обращаются на международном рынке. Их выпускают как компании, так и государства. Приставка “евро” не означает валюту выпуска. Евробонды обычно продаются за доллары или евро, но могут быть использованы и другие валюты — выбор зависит от эмитента и его потребностей в определенной валюте.

ПО СРОКАМ ОБЛИГАЦИИ ТАКЖЕ ДЕЛЯТСЯ НА:



КРАТКОСРОЧНЫЕ

облигации, по которым деньги вернутся менее чем за год



СРЕДНЕСРОЧНЫЕ

от 1 года до 5 лет



ДОЛГОСРОЧНЫЕ

более 5 лет

Основные характеристики облигации

Номинальная стоимость облигации — это сумма, которая будет выплачена заемщику после погашения облигации. Начальная (номинальная) цена большинства казахстанских облигаций, как правило, установлена на уровне номинальной стоимости — 1000 тенге. Для иностранных облигаций или евробондов номинальная стоимость чаще всего установлена на уровне \$1000.

Фактическая **рыночная цена облигации**, которую видит частный инвестор в приложениях брокеров или на сайтах бирж, может быть как ниже, так и выше номинала. Она зависит от ряда факторов: кредитного качества (рейтинга) эмитента, времени до срока погашения, купонной ставки. Фактическую цену определяет рынок, то есть она меняется в соответствии с обычным правилом спроса и предложения. Чем выше стоимость облигации, тем, очевидно, она считается более привлекательной для инвестирования.

Дата погашения — дата, когда эмитент облигации полностью рассчитается с инвестором, то есть выплатит номинал и последний купон.

Купонная ставка выражена в процентном соотношении к номинальной стоимости бумаги.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ОБЛИГАЦИЙ



Получение дохода за счет выплаты процентов (купонов).

Возврат основной инвестированной суммы при владении облигацией до погашения.

Дополнительная прибыль, если перепродать облигацию по более высокой цене, чем купили.



Облигация имеет рамки доходности по сравнению с акциями, которые могут дорожать значительно и стремительно.

Компании могут объявить дефолт по облигациям (т. е. банкротство компании).



Принято считать, что акции позволяют больше зарабатывать, но и вероятность получить убыток при инвестициях в них выше. Поэтому сравнивать игру на акциях и облигациях бессмысленно: они дополняют друг друга. Если инвестор решил составить грамотный портфель, то без облигаций ему не обойтись. Облигации — более предсказуемый по доходности инструмент и выступают своеобразным страхователем рисков. Начинающим инвесторам брокеры обычно рекомендуют составлять консервативный портфель, в котором до 80% должны занимать надежные облигации.

Паевые инвестиционные фонды

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) объединяет деньги разных инвесторов, чтобы коллективно вложить их в разные финансовые инструменты: акции, облигации, недвижимость или другие. Вы можете купить пай – долю в этом портфеле. Или несколько паев, их число зависит от цены пая и суммы, которую Вы внесли.

Если Вы хотите инвестировать в ценные бумаги, валюту или золото, но у Вас нет опыта, лучше не стоит. А вот ПИФы как раз *подходят начинающим инвесторам*: можно вложить небольшую сумму, а управлять ею будут профессионалы.

Паи ПИФов – это ценные бумаги, подтверждающие долю инвестора в портфеле ПИФа. Прибыль среди инвесторов распределяется согласно объему их паев (или долей в фонде).

Чтобы инвестировать в ПИФы, не нужно иметь большой опыт инвестирования, а достаточно изучить инвестиционную стратегию ПИФа и доверить свои активы в управление лицензированному профессиональному участнику рынка ценных бумаг – управляющей компании (УК). УК объединяет деньги инвесторов и инвестирует их в доходные финансовые инструменты: акции, облигации, ценные бумаги других инвестиционных фондов, тем самым позволяя инвестору заработать на росте стоимости паев.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ПИФов



Доступность широкой массе населения за счет минимального порога вхождения (в некоторых ПИФах он составляет всего 100 тенге).

Грамотное управление средствами (конечно, при условии, что управляющая компания была выбрана правильно). Вам не нужно становиться финансовым экспертом, чтобы получать прибыль.

Вероятная доходность ПИФов значительно выше, чем депозитов в банке.

Высокая ликвидность паев (в открытых фондах), т. е. при желании вы можете в течение 1–3 дней продать свой пай и получить деньги.

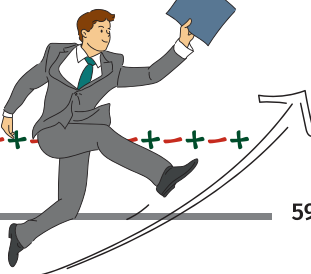


Чтобы выбрать управляющую компанию, нужны определенные знания, и даже анализ работы за предыдущие несколько лет не является гарантией удачного результата в будущем.

Во время серьезного кризиса доходность ПИФов уходит в минус.

Средства ПИФов не имеют государственной защиты, как банковские вклады.

УК за управление активами получает вознаграждение ежемесячно, независимо от доходности ПИФа.





УПРАВЛЕНИЕ ПИФаМИ
НА ТЕРРИТОРИИ КАЗАХСТАНА
ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ЛИЦЕНЗИРОВАННЫМИ
СУБЪЕКТАМИ И РЕГУЛИРУЕТСЯ АГЕНТСТВОМ
ПО РЕГУЛИРОВАНИЮ И РАЗВИТИЮ
ФИНАНСОВОГО РЫНКА.

АЛЬТЕРНАТИВЫ ЗАРАБОТКУ НА ПИФах

Если, изучив тему инвестиций в ПИФы, Вы поняли, что этот вариант Вам не подходит, присмотритесь к альтернативным способам заработка на вложениях.

Одним из новейших и достойных инвестиционных проектов является **ETF**. Это новый вид ценных бумаг, которыми торгуют на бирже. Он представляет собой индекс, который отражает рыночную цену пакета акций либо других ценных бумаг, объединенных в общий фонд (может быть связан с конкретной отраслью или товарными активами).

То есть Вы сами можете выбрать несколько перспективных отраслей в основных мировых экономиках и вложить средства, при этом риски будут минимальные.



Внимание! ETF имеет существенное преимущество перед ПИФами. Он, как и ПИФы, дает возможность приобрести активы и получать с них прибыль, не вдаваясь в подробности состояния рынка и другие финансовые тонкости. Но в данном случае нет места посреднику, Вы сами можете покупать и продавать ETF онлайн через любого брокера.



ИНВЕСТИЦИИ В ЗОЛОТО

Со времён древних цивилизаций до современной эпохи золото было предпочтительной валютой в мире. Сегодня инвесторы покупают золото в основном в качестве страховки от политических волнений и инфляции. Кроме того, многие ведущие инвестиционные консультанты рекомендуют инвестировать в сырьевые товары, включая золото, чтобы снизить общий риск своего инвестиционного портфеля.

Как инструмент хранения денег золото может быть выгодно только на долгосрочную перспективу. С 1979 по 2019 год драгметалл рос в среднем на 3–3,5% в год. При этом всегда возможно временное снижение цен, от чего есть риск уйти в минус. Традиционно золото резко растёт в цене в кризисных или близких к кризисным условиях, когда ожидаемые процентные ставки низки по сравнению с инфляцией, а национальные валюты девальвируются. Когда экономика уверенно и стабильно растёт, цены на золото не демонстрируют опережающей динамики.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ



Золото не привязано к экономике какой-либо валюты или страны.

Металл не портится со временем.

Золото защищено от кризисов и инфляции.

Низкая волатильность.

Высокая стабильность.

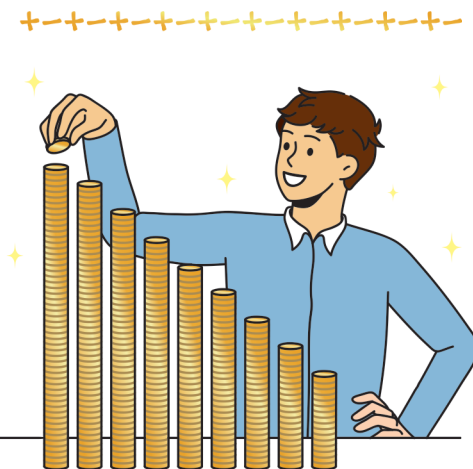
Универсальное средство расчетов.



Долгое ожидание выгоды.

Отсутствие дивидендов при приобретении физического золота.

Инвестирование в физическое золото может быть сложной задачей для инвесторов, более привыкших к онлайн-торговле акциями и облигациями. Когда дело доходит до физического золота, Вы, как правило, будете взаимодействовать с дилерами вне традиционных брокерских контор и Вам, вероятно, придётся заплатить за хранение и получить страховку для своих инвестиций. Два основных варианта инвестирования в физическое золото – это слитки и украшения.



ИНВЕСТИЦИИ В ЗОЛОДОБЫВАЮЩИЕ КОМПАНИИ

Инвестиции в акции компаний, занимающихся добычей, переработкой и продажей золота – более лёгкий способ, чем покупка физического золота. В отличие от инвестиций в золото напрямую, тут выплачиваются дивиденды.

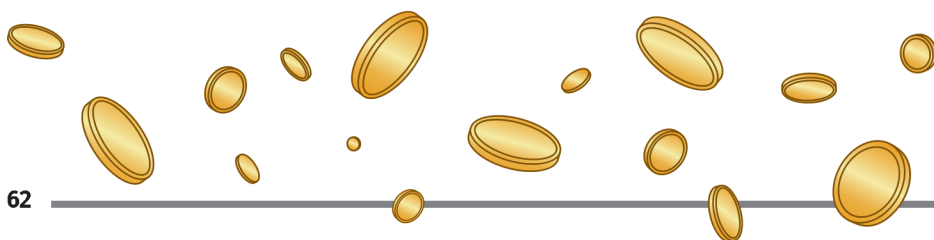
Не забывайте, что акции золотодобывающих компаний коррелируют с ценами на золото и также основываются на показателях, связанных с текущей прибылью и расходами каждой компании. Это означает, что инвестирование в отдельные золотодобывающие компании сопряжено с такими же рисками, как и вложения в любые другие акции. Отдельные акции могут испытывать определенный уровень волатильности и не обеспечивают безопасность диверсифицированных фондов. Однако и рост этих акций может много больше превышать цены на сырьё.



ЗОЛОТЫЕ ETF

ETF – торгуемый на бирже фонд. **Золотые ETF** – ценная бумага, которая ориентируется на золотой рынок. С ETF Вы можете проводить те же операции, что и с обычными акциями. Инвестирование в золотые ETF и паевые инвестиционные фонды может обеспечить Вам долгосрочную стабильность золота, здесь предполагается большая ликвидность, чем при торговле физическим золотом, и большая диверсификация, чем при покупке отдельных золотых акций.

Следует помнить, как и в случае с золотыми акциями, Вы покупаете не золото, а просто ценную бумагу, которая теоретически обеспечена долговыми обязательствами или акциями горнодобывающих компаний или фьючерсными и опционными контрактами на физические слитки. Это означает, что стоимость золотых паевых инвестиционных фондов и ETF может не полностью совпадать с рыночной ценой золота, и эти инвестиции могут не работать так же, как физическое золото.



ИНВЕСТИЦИИ В БИЗНЕС

Эффективнее всего вкладывать средства в уже готовый бизнес, который приносит доходы. Дополнительные инвестиции в этом случае только увеличат уже имеющуюся прибыль. Риски, конечно, сохраняются, как и в любом инвестировании. Но ими можно легко научиться управлять. Бизнесмен сам решает, куда направить средства, чтобы они работали и приносили прибыль.

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Простой способ инвестирования, если средств достаточно для покупки жилой площади или коммерческой недвижимости. Последнее будет давать больший доход, но и потребует определенных знаний и грамотности.

Недвижимость – это не только здания, но и земля, карьеры, озера, катера, самолеты. Людям психологически проще расстаться с деньгами, когда взамен они получают что-то твердое и осязаемое, что потом можно сдать, перепродать, заложить или использовать для собственных нужд. Это не всегда инструмент, чтобы заработать, но хороший инструмент, чтобы не потерять! Недвижимость всегда в цене. Более того, цена всегда растет. Во-вторых, ее можно не просто покупать и ждать роста, но и активно использовать с целью заработка денег. Можно сдавать в аренду или же использовать для собственного бизнеса.

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:

возможность получить пассивный доход;

можно получить заработок на разнице между ценой покупки и продажи;

хороший способ сохранения денег и защиты их от инфляции;

недвижимость — это материальный актив, который можно использовать под бизнес или для заселения.

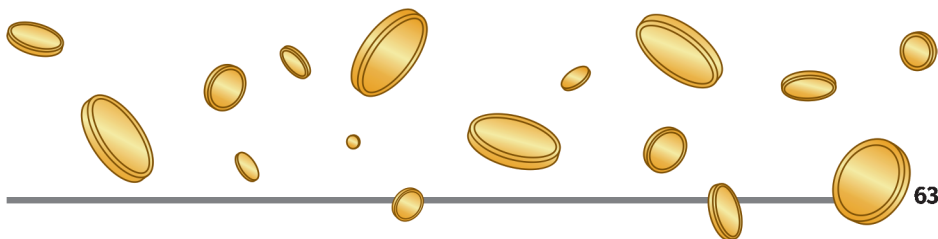
ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:

нужно иметь большой начальный капитал;

нельзя быстро продать без потери рыночной стоимости;

возможна порча актива арендаторами, наводнением, пожаром и т. д.
Выход – страхование, которое потребует дополнительных затрат.

Мы познакомили Вас с основными видами сбережений и инвестиций. Некоторые из них можно взять сразу на вооружение, некоторые требуют определенной подготовки и знаний. В любом случае, каждый из них – это отличный способ достичь своей финансовой цели и повысить свое благосостояние.



КЛЮЧЕВЫЕ СОВЕТЫ НАЧИНАЮЩИМ ИНВЕТОРАМ

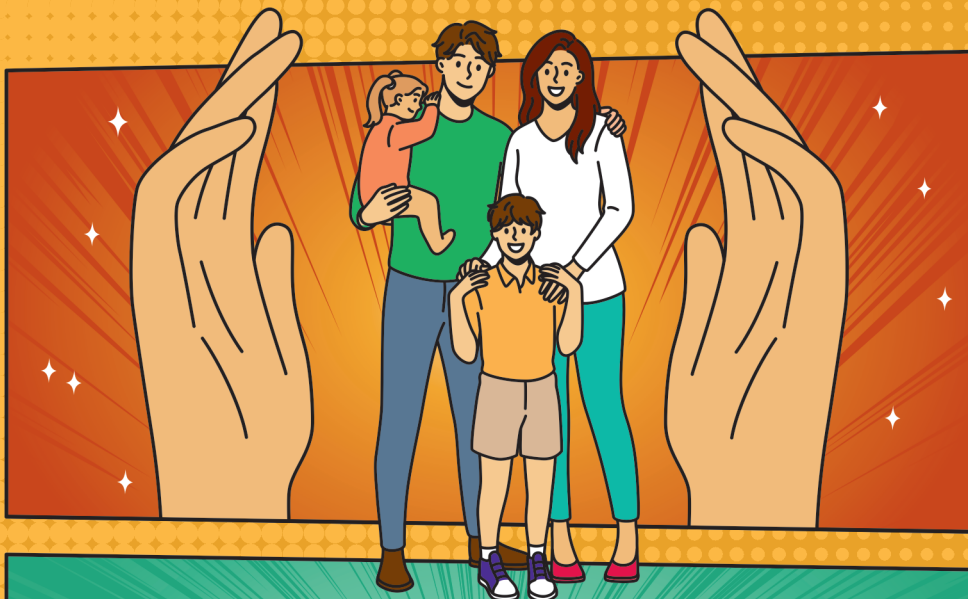
НИКОГДА НЕ ВКЛАДЫВАЙТЕ
В ИНВЕСТИЦИИ ПОСЛЕДНИЕ ДЕНЬГИ.
СНАЧАЛА ПОДГОТОВЬТЕ СЕБЕ НАДЕЖНЫЙ
РЕЗЕРВ: ОТ 3 ДО 6 СВОИХ МЕСЯЧНЫХ
ДОХОДОВ ПОЛОЖИТЕ НА ДЕПОЗИТ
В НАДЕЖНЫЙ БАНК.

ПОМНИТЕ, ЧТО РИСК И ДОХОДНОСТЬ
ВЗАИМОСВЯЗАНЫ. ЕСЛИ КАКИЕ-ТО
ЦЕННЫЕ БУМАГИ РЕЗКО РАСТУТ В ЦЕНЕ
(ИЛИ ВАМ КАЖЕТСЯ, ЧТО ОНИ ДОЛЖНЫ
ВЗЛЕТЕТЬ), ЭТО ЗНАЧИТ, ЧТО ОНИ
ТАК ЖЕ РЕЗКО МОГУТ И УПАСТЬ
(ИЛИ ПРОСТО ОСТАТЬСЯ
НА ОДНОМ УРОВНЕ).

ПОМНИТЕ ПРАВИЛО: "НЕ КЛАДИТЕ
ВСЕ ЯЙЦА В ОДНУ КОРЗИНУ".
ЕСЛИ РЕШИЛИ ИНВЕСТИРОВАТЬ
В АКЦИИ, ВЫБЕРИТЕ НЕСКОЛЬКО
КОМПАНИЙ, ЖЕЛАТЕЛЬНО
ИЗ РАЗНЫХ СФЕР.

ДЕРЖИТЕ РУКУ НА ПУЛЬСЕ СОБЫТИЙ.
ЕСЛИ ВЫ СТАЛИ СОВЛАДЕЛЬЦЕМ
КАКОЙ-ТО КОМПАНИИ, ОТСЛЕЖИВАЙТЕ,
ЧТО ПРОИСХОДИТ С НЕЙ
И С ЦЕНОЙ НА ЕЕ БУМАГИ.





УРОК 6.

**СТРАХОВАНИЕ:
КАКИЕ ЕСТЬ
ВЫГОДЫ?**



Страхование – особый вид экономических отношений, призванный обеспечить страховую защиту людей и их интересов от различного рода опасностей.

ДАВАЙТЕ РАССМОТРИМ ИСТОРИЮ САНДУГАШ

Сандугаш торгует на рынке тканями, а также подрабатывает мелким ремонтом одежды. Так как бизнес идет хорошо, она открыла вторую точку на том же рынке.

Однажды она встретила подругу, которая работает в страховой компании. Приятельница поделилась, что у нее план по продажам страховок, с которым она не справляется, и убедила Сандугаш застраховать хотя бы одну торговую точку. Под влиянием уговоров подруги, Сандугаш застраховала свой магазин от пожара и тут же пожалела, подумав, что страховка – это просто “выброшенные деньги”.



Через семь месяцев на рынке вспыхнул сильный пожар, из-за которого сгорели практически все постройки, в том числе оба магазина Сандугаш. Вот тут она вспомнила про свою страховку: “Неужели я смогу получить что-то от страховой компании?”.

И оказалось, что может! Уже через месяц Сандугаш отремонтировала один из своих магазинов на деньги, полученные за страховку от пожара.

Единственное, о чем она сильно пожалела в тот момент, что не застраховала обе свои торговые точки.



ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ

СТРАХОВАТЕЛЬ

Юридическое или физическое лицо, заключившее со страховой компанией договор страхования. Иными словами, лицо, которое покупает страховку у страховой компании.

СТРАХОВАЯ ВЫПЛАТА

Осуществление страховщиком денежной компенсации, выплачиваемой страхователю или выгодоприобретателю при наступлении страхового случая.

СТРАХОВОЙ СЛУЧАЙ

Событие, предусмотренное договором страхования или законом, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести страховую выплату.

ФРАНШИЗА

Часть ущерба (денежной компенсации), не выплачиваемая (удерживаемая) страховой компанией при наступлении страхового случая.

Виды и классификация страхования

ОБЩЕЕ СТРАХОВАНИЕ

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

ЛИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ

ИМУЩЕСТВЕННОЕ СТРАХОВАНИЕ

ЛИЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ

Страхование от несчастных случаев

Страхование имущества

Страхование жизни

Медицинское страхование

Страхование автомобиля (КАСКО)

Аннуитетное страхование

Страхование ответственности

Обязательное страхование ответственности автовладельца перед третьими лицами

При выборе страховой компании обратите внимание на следующие критерии

- ✓ **Наличие лицензии**
(можно проверить на сайте Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка)
- ✓ **Финансовая устойчивость**
(рейтинг финансовой устойчивости)
- ✓ **Понятные продукты и профессионализм специалистов**
- ✓ **Стабильность компании**
- ✓ **Качество обслуживания**
- ✓ **Статистика, объемы страховых выплат**
(можно проверить на сайте Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка)

**ДЛЯ БОЛЕЕ ОБЪЕКТИВНОЙ ОЦЕНКИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ
ВЫ ТАКЖЕ МОЖЕТЕ ОБРАТИТЬСЯ К ЛИЦЕНЗИРОВАННЫМ КОНСУЛЬТАНТАМ
(СТРАХОВЫМ БРОКЕРАМ), КОТОРЫЕ ЯВЛЯЮТСЯ НЕЗАВИСИМЫМИ,
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ УЧАСТНИКАМИ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ.**



МЕХАНИЗМ СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА

1.

ЗАПОЛНЕНИЕ АНКЕТЫ

В практике перед тем, как заключить договор страхования, каждый должен предоставить достоверную информацию о страхуемом имуществе путем заполнения анкеты-заявления.

2.

СТОИМОСТЬ ИМУЩЕСТВА

Один из главных факторов при страховании имущества – это определение его рыночной стоимости. Есть несколько основных методов: 1. *подтверждающие документы* (договор купли-продажи, чеки, счета и др.); 2. *привлечение независимых экспертов-оценщиков*; 3. страховая компания может *самостоятельно установить стоимость* имущества, опираясь на рыночную стоимость аналогичных объектов.

3.

СТРАХОВАЯ СУММА / ЛИМИТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ








Это максимальный объем обязательства страховой компании перед покупателем страховки. То есть, компания выплатит страхователю денежное возмещение в результате страхового случая в пределах указанной в договоре страховой суммы. В случае страхования имущества, размер страховой суммы равен стоимости имущества.

4.

СТРАХОВОЙ СЛУЧАЙ / ПОКРЫВАЕМЫЕ РИСКИ

В договоре страхования всегда прописывается перечень рисков, при возникновении которых страховая компания будет нести обязательство возместить ущерб. Как правило, бывает два вида страхового покрытия: 1. “Поименованные риски” – страхователь может сам выбрать, от каких рисков застраховать имущество; 2. “От всех рисков” – имущество страхуется от всех возможных и реальных рисков.

Перечень основных рисков:

-  кража, кража со взломом, кража в результате разбойного нападения, хищение;
-  пожар;  стихийные бедствия (землетрясение, ураган, сель);
-  повреждение имущества в результате утечки воды из труб или канализационных труб;
-  падение инородных предметов, например, летательных аппаратов и их частей;
-  вандализм, порча имущества третьими лицами;  бой оконных стекол.

5.

ФРАНШИЗА

Франшиза – сумма, которую не выплачивает страховая компания. Она может измеряться либо в конкретной сумме (например, 30 тыс. тенге или 150 тыс. тенге), либо в процентах от стоимости имущества (например, 10% от стоимости имущества при полной гибели).

6.

СТОИМОСТЬ СТРАХОВКИ = СТРАХОВАЯ ПРЕМИЯ

После того как Вы и страховая компания согласовали размер страховой суммы и франшизы, определили перечень покрываемых рисков, самое время рассчитать страховую премию. Обычно на практике применяется определённый тариф, выраженный в процентах. Размер тарифа зависит от качества условий страхования (размер франшизы, перечень рисков, местонахождение имущества и вид деятельности).

Например, Сандугаш выбрала уровень “Все риски” и минимальную франшизу в размере 30 тыс. тенге, если будет нанесен частичный ущерб и 10% от стоимости имущества, если будет полная гибель (утрата). В результате оценки, вывели страховую сумму в размере 10 млн. тенге. Учитывая, что ее магазин находится на базаре, риск возникновения пожара, кражи или порчи имущества считается повышенным, так как, возможно, на базаре нет сигнализации, видеонаблюдения и круглосуточной охраны. Принимая во внимание все эти факторы, страховая компания решила применить средний тариф по страхованию имущества и предложила его в размере 0,35%.

Расчет выглядит так ▶

$$10 \text{ млн. тенге} \times 0,35\% = 35 \text{ тыс. тенге}$$

страховая сумма тариф страховая премия

Итого стоимость страховки составляет 35 тыс. тенге на 12 месяцев.



7.

ЧТО ДЕЛАТЬ ПРИ СТРАХОВОМ СЛУЧАЕ?

При возникновении какой-либо ситуации, которая нанесла ущерб Вашему имуществу, нужно следовать этим правилам:

1. вызвать представителей страховой компании и обратиться в компетентные службы;
2. до прибытия представителя страховщика сохранить место происшествия нетронутым и (или) приложить разумные усилия для уменьшения нанесения последующего ущерба;
3. содействовать представителям страховой компании при осмотре и составлении акта о нанесенном ущербе;
4. в течение трех дней с момента происшествия направить в страховую компанию письменное обращение с описанием произошедшего события;
5. следовать инструкциям страховой компании и условиям договора страхования;
6. собрать документы согласно договору страхования и предоставить на рассмотрение в страховую компанию.

8.

РАЗМЕР СТРАХОВОЙ ВЫПЛАТЫ

Страховая выплата рассчитывается с учетом размера реального ущерба на основании: 1. счета, расходов на восстановление или ремонт имущества (при частичном ущербе); 2. при полной гибели – заявленная стоимость имущества при заключении договора. Во всех случаях выплата будет производиться за минусом размера франшизы по договору.

Пример: у Сандугаш полностью сгорел магазин в результате массового пожара на рынке. Это случай полной гибели застрахованного имущества. После предоставления всех необходимых документов, страховая компания выплатила страховое возмещение в размере 9 млн. тенге.

Расчет
выглядит так

$$\begin{array}{rcl} \blacktriangleright & \mathbf{10 \text{ млн. тенге}} & - \mathbf{1 \text{ млн. тенге}} = \mathbf{9 \text{ млн. тенге}} \\ & \text{страховая сумма} & \text{10\% от стоимости} \\ & \text{(стоимость} & \text{имущества при} \\ & \text{имущества)} & \text{полной гибели} \\ & & \text{минус франшиза} \\ & & \text{сумма страховой} \\ & & \text{выплаты} \end{array}$$

ВАЖНО ПОМНИТЬ! Страхование – это инструмент возможности восстановления своего имущества при его повреждении или утрате в результате наступления определенных договором страхования обстоятельств, а не источник дохода или дополнительной выгоды.



Еще одним инструментом защиты своей финансовой стабильности от непредвиденных обстоятельств, например, при оформлении займа в финансовой организации, является **страхование жизни**.

Потеря трудоспособности или смерть заемщика могут осложнить погашение кредита. Чтобы обезопасить себя и своих близких от чрезмерной финансовой нагрузки в сложной ситуации, рассмотрите возможность приобретения страхового полиса на период действия договора займа.

В случае наступления непредвиденного события, связанного со здоровьем или смертью заемщика, страховая компания поможет погасить кредит за счет своих средств в рамках полиса страхования (страховая выплата, как правило, равна сумме, которую вам осталось погасить по кредиту).

Страховыми случаями по полису страхования жизни могут быть:

- ▶ смерть заемщика;
- ▶ инвалидность 1,2,3 группы;
- ▶ временная утрата трудоспособности;
- ▶ страхование на случай впервые установленного диагноза критического заболевания застрахованного.

Чтобы правильно оценить свои риски, связанные с обслуживанием займа, внимательно изучите условия договора и, если есть необходимость, попросите консультанта финансовой организации подробно разъяснить все положения страхового полиса, включая раздел “Исключения”.



УРОК 7.

СПОСОБЫ
ПОГАШЕНИЯ
КРЕДИТА.



Погашение кредита – это периодичность и размер платежей по кредиту, а также способы их осуществления. Самый простой способ погашения кредита – оплата через кассу финансовой организации. Но у этого способа могут быть некоторые минусы – график работы, очереди, отдаленность кассы от места ведения бизнеса или работы клиента. В последнее время наиболее популярным становится погашение через платежные терминалы – как через терминалы, установленные в офисах “КМФ”, так и через внешние терминалы, установленные в магазинах, на заправочных станциях, остановочных комплексах и в других общественных местах, а также через мобильное приложение.

Мы предлагаем вам ознакомиться с историей Дарины и Дамира и вместе с ними рассмотреть, какие способы погашения можно использовать.

ДАВАЙТЕ РАССМОТРИМ ИСТОРИЮ ДАРИНЫ

Дарина торгует на рынке продуктами питания. Уже очень давно и постоянно она получает кредиты в “КМФ”. При оформлении нового кредита все в порядке – и заявку кредитный эксперт поможет заполнить, и договор на выдачу принесет, в офис компании она идет уже только на погашение и очередную выдачу кредита. Но каждый раз перед оплатой очередного платежа Дарина начинает беспокоиться из-за нехватки времени, чтобы сходить в офис “КМФ” и отнести деньги. Уже несколько раз было так, что у нее в день платежа начинается очень активная торговля. И уезжать с места ведения бизнеса на погашение кредита – значит терять какую-то часть своей прибыли. Да и перед постоянными клиентами неудобно – они приходят, а ее нет, и точка закрыта.

К примеру, в прошлом месяце, была такая активная торговля, что у Дарины не было времени даже на короткую передышку. Как раз ближе к обеду к точке подошел кредитный эксперт. Дарина была так занята, что предложила передать платеж через своего кредитного эксперта. Почему нет? Он же все равно сейчас поедет в офис, а Дарина сэкономит свое время и продолжит торговлю.

Но кредитный эксперт вежливо отклонил просьбу Дарины и предложил прекрасный выход из возникшей ситуации – погашение через терминал. Совсем недавно около торговой точки Дарины установили терминал мгновенной оплаты, но она всегда думала, что в этих терминалах можно лишь пополнить баланс мобильного телефона. Дарина вместе с кредитным экспертом подошли к терминалу, он показал ей, как набрать услугу “КМФ”, и буквально через 2 минуты платеж был погашен. Дарина получила чек оплаты и с легким сердцем вернулась на свое рабочее место.



На первый взгляд, ситуация с передачей платежа через кредитного эксперта выглядит абсолютно безопасно и удобна с точки зрения клиента. Тем более, что взаимоотношения клиентов и “КМФ” построены на полном доверии, и кредитный эксперт помогает клиенту во многих вопросах, начиная с разъяснения условий кредитования. Но только не в вопросе внесения платежа по погашению! Представьте себе, что по дороге в офис кредитный эксперт может потерять ваш платеж. Или у него эти деньги украдут... Обязательства по погашению платежа в любом случае останутся за заемщиком, то есть тем человеком, который подписал договор займа. Передавая деньги, Вы подвергаете себя и кредитного эксперта огромному риску. Для быстрых и безопасных погашений и предусмотрены терминалы мгновенной оплаты.

Платежные терминалы – это электронные устройства, предназначенные для автоматизированного приема платежей за широкий спектр услуг. Удобство совершения платежей через терминалы, а также их круглосуточная доступность, сделали этот канал оплаты популярным у населения.

И ЕЩЕ ОДНА ИСТОРИЯ

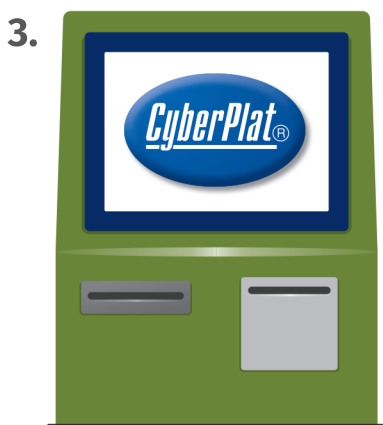
Придя в офис на очередное погашение в групповом кредитовании, клиент “КМФ” – координатор группы “Ромашка” Дамир – увидел очередь в кассу. Но он абсолютно не может терять свое время! Его всего на час отпустили с работы, а у него погашение за целую группу! В очереди большинство клиентов получали кредиты, и это значит, что времени на их обслуживание уйдет больше, чем просто на погашение. Дамир уже хотел попроситься в кассу без очереди – ведь у него только погашение, но тут подошел консультант и предложил Дамиру погасить платежи по кредиту группы через терминал “КМФ”, который находится прямо в офисе. Операция по погашению заняла около двух минут. В терминале вышла информация обо всех платежах его группы. Напротив каждой фамилии есть неактивные галочки. Необходимо просто активировать галочки нажатием пальца напротив фамилий тех клиентов, за которых намереваетесь оплатить. Консультант объяснил, что если бы у Дамира кто-то в группе не погасился, то надо было бы просто убрать галочку с нужной фамилии. В группе Дамира с погашением проблем не было, поэтому он внес платеж за всю группу, получил чек об оплате и уехал на работу.



Кредитные эксперты объяснили Дарине и Дамиру, что на самом деле, сейчас погасить платеж по кредиту “КМФ” можно несколькими способами:

- ◆ в офисах “КМФ” через кассу и собственные терминалы,
- ◆ в отделениях банков-партнеров “КМФ”: АО “Народный Банк Казахстана”, АО “Банк ЦентрКредит”, в отделениях “Казпочты”,
- ◆ через мобильное приложение “КМФ”,
- ◆ погашение кредита онлайн на сайте www.kmf.kz

Предлагаем Вам инструкцию по каждому из этих способов.

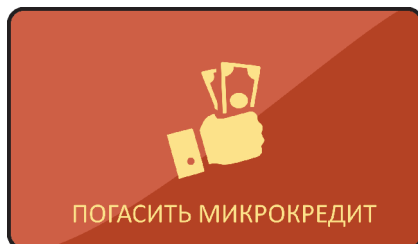


ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТОВ ЧЕРЕЗ ТЕРМИНАЛЫ “КМФ”

(комиссия – 0%)

1. На основном экране терминала нажмите кнопку “Погасить микрокредит”.

1



2. Введите свой Индивидуальный идентификационный номер (ИИН). Он указывается на лицевой стороне удостоверения личности.

2

ВАЖНО! Проверьте правильность введенных данных и нажмите кнопку “Далее”.

ВВЕДИТЕ ИИН/БИН



3. Начинается поиск введенного ИИН в базе “КМФ”. Следует немного подождать.

3

Подождите, идет проверка номера



4. Отражается Ф.И.О. и сумма для внесения платежа за индивидуальный кредит.

ВАЖНО! При кредитовании в группе поставьте галочку перед Ф.И.О. клиента, за которого будете погашать кредит. Нажмите кнопку “Далее”.

ВЫБЕРИТЕ, ЗА КОГО ВЫ БУДЕТЕ ПЛАТИТЬ

Клиент	Сумма к оплате	Задолженность Итого: 38 780 тг.
<input checked="" type="checkbox"/> Аскаров Аскар Аскарлович	38 780 тенге	38 780 тенге

5. Внесите в купюроприемник необходимую сумму и нажмите кнопку “Далее”.

ВЛОЖИТЕ ДЕНЬГИ В КУПЮРОПРИЕМНИК

ИИН:
780213402555

Сумма без ограничений
Внесенная сумма: **38780** тенге

Комиссия: **38780** тенге [Правила расчета комиссии](#)

К оплате: **38780** К зачислению: **38780**
Автомат сдачи не выдает!

Во избежание недоразумений подготовьте купюры соответствующим номиналом

ВАЖНО! Терминал не выдает сдачи! Не забудьте взять чек, храните его до зачисления суммы на Ваш счет.

ВАЖНО! Если Вы не полностью оплатили свой текущий платеж по кредиту, необходимо оплатить недостающую сумму через терминал или кассу. Уведомление о недостающей сумме можно увидеть:

на экране терминала “КМФ”

Вы не полностью оплатили текущий платёж. Необходимо доплатить указанную сумму через терминал или кассу.

Сумма недоплаты: 1314тг

ДОПЛАТИТЬ **НЕТ, СПАСИБО**

на квитанции и на электронном чеке на экране:

Задолженность “КМФ”: 11314.00 тенге
Зачислено “КМФ”: 10000.00 тенге
У вас не полная сумма оплаты
Просьба оплатить
Сумма недоплаты: 1314.00 тенге

ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТОВ ЧЕРЕЗ ТЕРМИНАЛЫ “QIWI” (комиссия – по тарифам “QIWI”)

1. Зайдите в раздел “Оплата услуг”.

1



2. Нажмите кнопку “Погашение кредитов / Фин. услуги”.

2



3. Найдите в списке из нескольких окон кнопку “МКО и МФО”.

3



4. Найдите в списке из нескольких окон кнопку “КМФ”, нажмите на нее.

4



5. Введите свой Индивидуальный идентификационный номер (ИИН). Он указывается на лицевой стороне удостоверения личности.

ВАЖНО! Проверьте правильность введенных данных и нажмите кнопку “Вперед”.

5

Введите ИИН

1 2 3

4 5 6

7 8 9

0

6. Внесите в купюроприемник необходимую сумму и нажмите кнопку “Оплатить”.

6

внесение оплаты

Внесенная сумма **10000**

Комиссия 0%

К зачислению на счет абонента тг.

Автомат сдачи не выдает!

ВАЖНО! Терминал не выдает сдачи! Не забудьте взять чек, храните его до зачисления суммы на Ваш счет.

7

Учёт НДС:
БИН головной организации:
ИИН/БИН:
РНМ:
Заводской (идентиф.) номер КС: 96
Дата и время: 01.02.2022 11:50

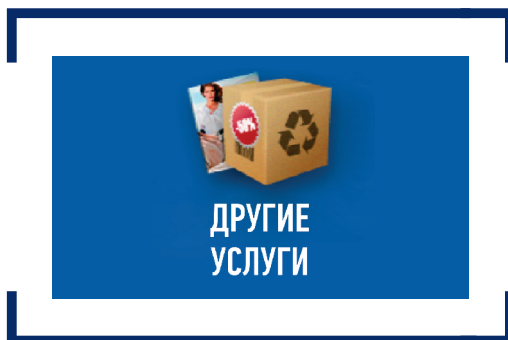
Терминал № 96
Адрес:
№ Чека/транзакции
Оператор: МФО КМФ
Номер:
Ф.И.О.: Аскаров Аскар Аскарвич
Внесено денег: 10000.0 тенге
Принято к оплате: 10000.0 тенге
К оплате: 10000.0 тенге
Комиссия: 0.0, в т.ч. НДС 0.0
Служба поддержки: 8 (727) 374-20-53
г. Талдыкорган, ул. Абая, 245

Спасибо за платеж! Сохраняйте чек

ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТОВ ЧЕРЕЗ ТЕРМИНАЛЫ “CyberPlat” (комиссия – по тарифам “CyberPlat”)

1. В меню найдите кнопку “Другие услуги”.

1



2. Выберете оператора “КМФ”.

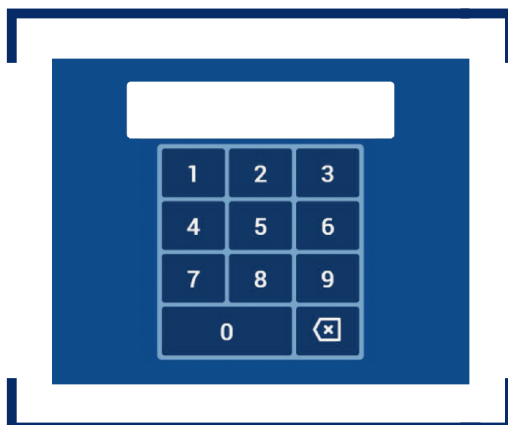
2



3. Введите свой Индивидуальный Идентификационный Номер (ИИН). Он указывается на лицевой стороне удостоверения личности. Нажмите “Далее”.

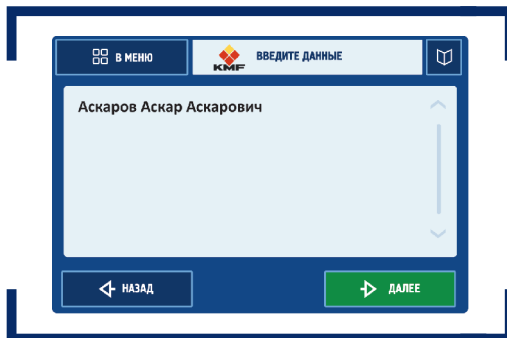
3

ВАЖНО! Проверьте правильность введенных данных.



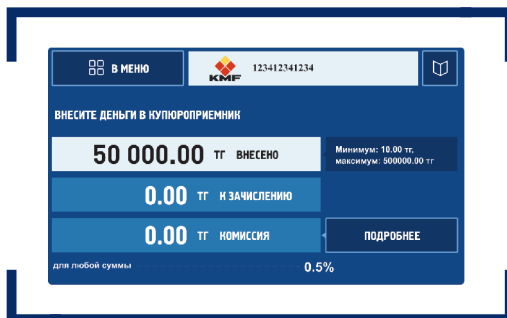
4. Проверьте Ф. И. О. абонента и нажмите кнопку **“Далее”**.

4



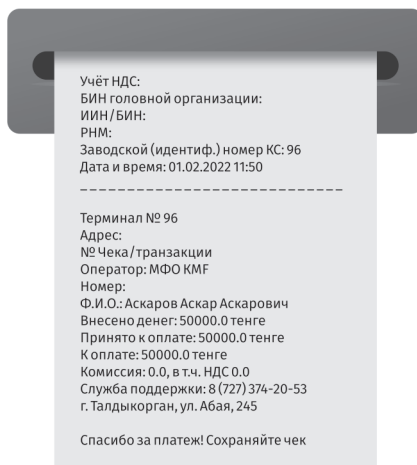
5. Внесите в купюроприемник необходимую сумму и нажмите кнопку **“Оплатить”**.

5



ВАЖНО! Терминал не выдает сдачи! Не забудьте взять чек, храните его до зачисления суммы на Ваш счет.

6



ПОГАШЕНИЕ КРЕДИТОВ ЧЕРЕЗ ТЕРМИНАЛЫ "КАССА 24"

(комиссия – по тарифам "КАССА 24")

1. В меню выберите категорию "Финансовые организации".

1



2. Выберите из списка "КМФ".

2



3. Введите свой Индивидуальный Идентификационный Номер (ИИН). Он указывается на лицевой стороне удостоверения личности. Нажмите "Далее".

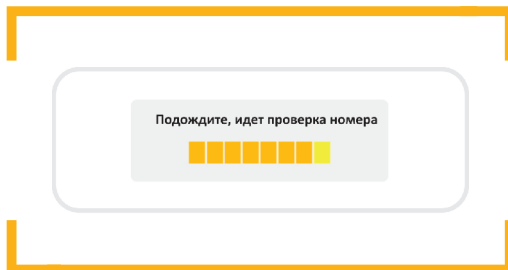
3



ВАЖНО! Проверьте правильность введенных данных.

3. Подождите, идет проверка введенного номера.

4



5. Отображается Ф. И. О. и сумма для внесения платежа за кредит.

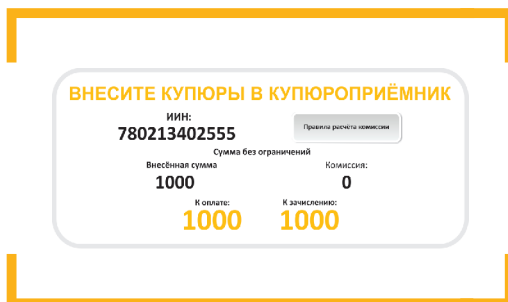
ВАЖНО! При кредитовании в группе, поставьте галочку перед Ф.И.О. клиента, за которого будете погашать кредит. Нажмите кнопку “Далее”.

5



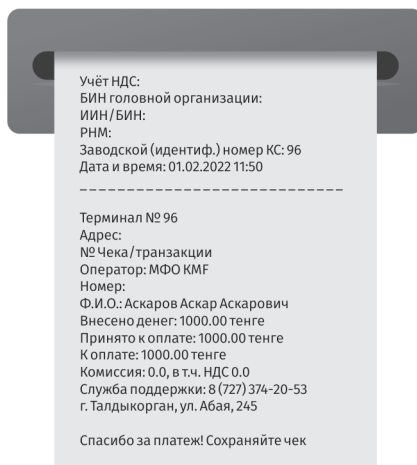
6. Внесите в купюроприемник необходимую сумму и нажмите кнопку “Далее”.

6



ВАЖНО! Терминал не выдает сдачи! Не забудьте взять чек, храните его до зачисления суммы на Ваш счет.

7



Терминал – это компьютер, а с любой техникой могут иногда случаться поломки, сбои, зависания. Поэтому предлагаем Вам подсказки, которые помогут при наиболее распространенных нестандартных ситуациях, которые иногда случаются при погашении через терминал.



Что делать, если деньги внесены, а терминал не выдал чек?

Клиенту необходимо обратиться к консультанту, либо к дежурному кредитному эксперту. Сотрудники “КМФ” проверят поступление платежа и, при желании клиента, распечатают выписку с подтверждением поступления денег.



Терминал, как известно, сдачу не выдает. Куда уходит сдача от переплаты?

На каждого клиента “КМФ” открывается транзитный (временный) счет, куда поступает сдача от погашения. Эта сдача будет находиться на транзитном счете до очередного (либо последнего) погашения. При очередном погашении остаток сдачи может быть включен в платеж клиента. Если платеж последний, и клиент не желает более кредитоваться, то на основании заявления он может получить остаток с транзитного счета наличными в кассе “КМФ”.



Как узнать, зачислен ли мой платеж?

Основанием для зачисления платежа является чек терминала. Если же у Вас остаются какие-то сомнения, Вам необходимо обратиться к консультанту либо к кредитному эксперту и сообщить Ваш ИИН. Сотрудники “КМФ” проверят поступление платежа.



Я погасила кредит “КМФ” в магазине недалеко от своего дома, терминал выдал чек, а на следующий день мне позвонил сотрудник филиала “КМФ” и сказал, что мой платеж не поступил. Что делать? У меня же есть чек!

Не беспокойтесь! Ваш платеж будет зачислен на основании чека, и датой платежа будет считаться дата, указанная в чеке. Для того чтобы платеж был зачислен в кратчайшие сроки, рекомендуем Вам в первую очередь обратиться к владельцу терминала, в котором Вы произвели погашение кредита (контакты владельцев терминалов указаны в чеке). Если Вы не можете связаться с владельцем терминала, то Вам необходимо обратиться к своему кредитному эксперту либо к консультанту филиала, и предоставить Ваш чек для зачисления платежа.

.....

Мы дали здесь ответы на вопросы, с которыми клиенты чаще всего обращаются к сотрудникам “КМФ”. Если у Вас возникнут и другие вопросы по способам погашения кредита, Вы всегда можете обратиться с ними в “КМФ” и получить ответ.

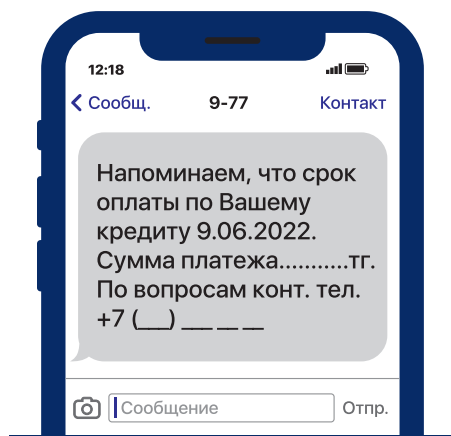
УВАЖАЕМЫЕ КЛИЕНТЫ!

С самого первого дня нашей деятельности отношения между клиентами и “КМФ” строились на принципах взаимного доверия и уважения. В сотрудничестве с нашими клиентами, мы всегда делаем акцент на открытом и честном диалоге с ними. И завершая наш урок о способах погашения кредитов, мы хотим призвать наших клиентов быть бдительными и обращать внимание на возможные риски при взаимодействии с финансовыми учреждениями.

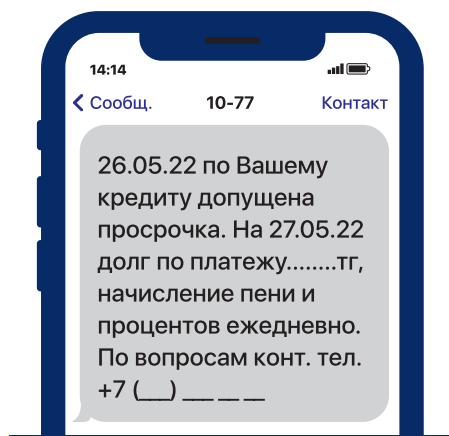


Напоминаем, что строго **ЗАПРЕЩЕНО** передавать кредит или его часть кредитному эксперту или другим работникам “КМФ”, а также использовать кредит на другие цели, не предусмотренные договором микрокредита. Даже если Вы решите дать займы весь кредит или его часть кому-либо, **ПОМНИТЕ**, что полная ответственность по погашению кредита остается за Вами.

За своевременное внесение платежей по кредиту ответственность несет *клиент*, поэтому выданная сумма кредита должна быть использована *Вами*. Сотрудникам кредитного отдела “КМФ” запрещено принимать платежи по кредитам, чтобы исключить вероятность утери денег, так как у работников кредитного отдела выездной характер работы. Своевременное внесение платежей по кредиту является залогом положительной кредитной истории клиента в “КМФ”, что послужит основанием для долгосрочного сотрудничества. Погашая кредиты вовремя, Вы сохраняете свою положительную кредитную историю и репутацию лояльного клиента, в том числе и в базе Кредитного бюро. Поэтому рекомендуем позаботиться о погашении вовремя и с полной ответственностью.



А со своей стороны, заботясь о Вашей кредитной истории, “КМФ” за несколько дней до планового платежа по Вашему кредиту отправляет Вам SMS-напоминание о предстоящем платеже.



Если платеж в день погашения не поступает, на следующий день “КМФ” отправляет SMS-напоминание о том, что по платежу кредита допущена просрочка.

СПАСИБО ВАМ!



Мы выражаем благодарность всем нашим клиентам за доверие к “КМФ”, за активность и призываем направлять Ваши отзывы по всем беспокоящим Вас вопросам – с какими сложностями Вы встречаетесь в сотрудничестве с “КМФ”, какие процессы на Ваш взгляд требуют совершенствования и т. д. Мы действительно очень ценим мнение наших клиентов и всегда стараемся сделать процесс нашего взаимодействия еще более удобным и приятным.

Ваши вопросы и предложения Вы можете направлять по следующим каналам коммуникаций

Контакт-центр 8 800 080 58 00

бесплатно со стационарного телефона

Контакт-центр 7474

бесплатно с мобильного телефона

Письменное обращение

начальнику отделения,
директору филиала

Ящик доверия

расположен
в каждом отделении

WhatsApp 8 701 801 7474

отсканируйте QR-код для перехода в чат

doverie@kmf.kz

на электронную почту
Первому руководителю “КМФ”



МЫ ВСЕГДА НА СВЯЗИ!

ФОРМА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

Мы будем признательны Вам, если Вы ответите на несколько вопросов, чтобы наши уроки были еще полезнее для Вас!

Если Вы хотите заполнить форму обратной связи в электронном формате, пройдите по QR-коду*:



*Для считывания QR-кода с телефона на платформе Android необходимо установить мобильное приложение по сканированию QR-кодов. В телефонах на платформе iOS сканер QR-кодов встроен в камеру.

1. Как Вы считаете, нужно ли повышать финансовую грамотность? Да

Нет

2. Какую оценку вы поставите брошюре “Личные финансы” по пятибалльной шкале?



1



2



3



4



5

3. Вы желаете продолжать обучение по проекту “Финансовая грамотность”, участвовать в тренингах и других обучающих мероприятиях?

Да

Нет

4. Используете ли Вы полученные знания в жизни?

Да

Нет

5. Как Вы считаете, электронный формат удобен для восприятия или печатный формат предпочтительнее?



Электронный формат удобнее



Печатный формат удобнее



Оба формата удобны



Другое _____

6. Какую тему урока Вы бы хотели добавить к существующим?

**Спасибо за предоставление обратной связи!
Мы приложим все усилия, чтобы наши уроки были ещё полезнее для Вас!**



СПАСИБО ЗА ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ!



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 виды деятельности: бизнес, торговля, полеводство и животноводство, производство, услуги и потребительское кредитование.

Сегодня “КМФ” является самой крупной микрофинансовой организацией в Казахстане, обслуживает более 240 000 активных клиентов и за свою историю выдала более 2,6 миллиона кредитов (данные на 01.05.2022 г).

“КМФ” имеет широкую региональную сеть, состоящую из 14 филиалов в крупных городах Казахстана и 114 структурных подразделений филиалов, более половины которых находится в сельской местности. В общей сложности филиалы и их подразделения осуществляют доступ к качественным микрофинансовым услугам жителям около 4000 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” почти за 25 лет ее деятельности около 500 тысяч казахстанцев смогли начать и расширить свой бизнес, улучшить жилищные условия, дать образование своим детям и повысить благосостояние семьи.

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 своим клиентам, в том числе и нефинансовые. Так, совместно с корпоративным фондом “КМФ-Демеу” был запущен новый нефинансовый продукт – бесплатное обучение по программе повышения 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!

**ВСЯ ИНФОРМАЦИЯ В БРОШЮРЕ
ПРЕДНАЗНАЧЕНА ТОЛЬКО
ДЛЯ ЛИЧНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ.
МЫ НЕ НЕСЕМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
И НЕ ДАЕМ ГАРАНТИЙ
В СВЯЗИ С ПУБЛИКАЦИЕЙ ФАКТОВ,
ДАННЫХ, РЕЗУЛЬТАТОВ
И ДРУГОЙ ИНФОРМАЦИИ.**

