



ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ
ХАЛҚЫНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ
МӘДЕНИЕТІ МЕН ҚАРЖЫЛЫҚ
САУАТТЫЛЫҒЫН АРТТЫРУДЫҢ
2007 – 2011 ЖЫЛДАРҒА
АРНАЛҒАН БАҒДАРЛАМАСЫ

ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ
ИНВЕСТИЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ
И ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ
НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН НА 2007–2011 ГОДЫ

**Краткое пособие по личным финансам
Регионального Финансового центра города
Алматы**

Алматы, 2009 год

СОДЕРЖАНИЕ

Книга 1. Как управлять семейным бюджетом.....	3
Книга 2. Жизнь в долг.....	9
Книга 3. Защита потребителя.....	15
Книга 4. Беззаботная старость.....	21
Книга 5. Я-инвестор.....	26
Книга 6. Мой первый капитал.....	33

КНИГА 1. КАК УПРАВЛЯТЬ СЕМЕЙНЫМ БЮДЖЕТОМ

Управление экономикой семьи – это управление качеством жизни

До зарплаты еще неделя, а нужно распределить оставшиеся 2-3 тысячи тенге на школьные обеды, дорогу и ужин, придется опять занимать денег – как часто вам приходилось просыпаться с такими мыслями. Статистика показывает, что большинство казахстанцев нередко сталкиваются с такой ситуацией вне зависимости от уровня доходов: будь это 60 тысяч или 200 тысяч ежемесячно. И все потому, что всегда возникают обстоятельства, которые требуют дополнительных расходов. Избежать таких ситуаций в принципе невозможно, но свести их к минимуму достаточно просто.

Успех любой компании во многом зависит от того, как она распределяет свои ресурсы. Сосредоточившись на оптимизации расходов и доходов, японский автопром сумел занять лидирующие позиции в мире, его система управления процессами производства является эталонной. Внедрение системы оптимизации в японской промышленности возникло неслучайно - у страны катастрофически не хватало ресурсов и ей пришлось научиться ими управлять. В этом контексте семейную экономику можно сопоставить с экономикой любого предприятия: ее можно сделать эффективной, а можно бесконечно прилагать усилия для того, чтобы сводить концы с концами.

Как свести концы с концами

Если вам частенько приходится попадать в ситуацию, когда нужно срочно искать деньги до зарплаты, то это первый сигнал к тому, чтобы пересмотреть свое отношение к деньгам. Научитесь ориентироваться в своих доходах и расходах. Заставьте себя трезво оценить финансовую реальность: сколько вы тратите и сколько зарабатываете. Для первого шага достаточно рассмотреть ежемесячный бюджет. Подавляющее большинство казахстанцев живут от зарплаты до зарплаты, поэтому ежемесячное бюджетирование является наиболее удобной моделью контроля. Доходы и расходы на месяц достаточно предсказуемы.

Бюджет делится на две части – доходную и расходную. В доходную часть попадают все доходы, которые планируется получить за определенное время, в расходной части, соответственно, отображаются все предполагаемые расходы. И первый, самый сложный шаг на пути к финансовому благополучию – это суметь составить для себя картину реальных расходов. Многие консультанты по управлению личными финансами на своих тренингах сначала просят аудиторию вооружиться листком бумаги и ручкой, чтобы подробно зафиксировать все расходы. Этот расписанный листок, как правило, становится первым камнем в фундаменте финансового благосостояния людей, пожелавших заняться управлением своих денег.

Вспомните бюджет предыдущего месяца. В классической форме ваш семейный бюджет должен выглядеть так:

Доход	Расход
Итого:	

А теперь подведите баланс между доходами и расходами. Обычно первый опыт фиксации расходов вызывает у людей большое удивление. Это как в кабинете у психоаналитика – человек узнает о себе много такого, о чем он и не подозревал. Оказывается, существует целая масса затрат, которые вы в повседневности не замечаете. Большинство из них на самом деле нерациональны, но понять это можно только тогда, когда у вас хватит силы воли заставить себя все прописать на бумаге. Еще одно открытие – это сколько человек тратит на жизненные приоритеты.

Когда речь идет о личностном планировании финансового будущего, многие выделяют следующие приоритеты:

- 1) финансы, доходы, инвестиции;

- 2) карьера, работа, бизнес, профессиональный рост;
- 3) свободное время, отдых, спорт, хобби, путешествия;
- 4) здоровье;
- 5) семья, дети;
- 6) друзья, отношения с другими людьми;
- 7) личностное развитие, обучение.

Однако финансовая реальность, отображенная на листке расходов, показывает другую картину. Теперь попробуйте так же определить расходы и доходы на будущий месяц. Возможно, с финансовой точки зрения он станет более рациональным.

Типы семейного бюджета.

Семейный бюджет – это целое искусство. По сути, это план регулирования денежных доходов и расходов семьи, обычно составляемый на месячный срок. Вообще, семейный бюджет классифицируется по трем типам: совместный, совместно-раздельный и раздельный. Каждая семья согласовывает практику применения того или иного типа, иногда даже договариваясь негласно.

Совместный тип бюджета

Это самый распространенный вид семейного бюджета в Казахстане. Он зародился в тот период, когда мужчина был добытчиком средств, а женщина следила за домашним хозяйством и воспитывала детей. При таком способе ведения бюджета все средства, заработанные членами семьи, складываются вместе, и затем супруги совместно решают, как распределить полученную сумму на определенный промежуток времени (обычно на месяц). Самый большой плюс такого подхода – в ощущении единства. Муж и жена совместно обсуждают предстоящие затраты, вместе отвечают за расчет средств. Общий бюджет, совместно спланированный и согласованный, – это еще одна деталь, сближающая всех членов семьи. Между прочим, согласно казахстанским законам деньги, заработанные кем-то из супругов или обоими, являются совместной собственностью, если иное не обозначено в брачном договоре.

Совместно-раздельный (долевой) тип бюджета

Сегодня совместно-раздельный бюджет приобретает все большую актуальность. Этот принцип работает лучше всего в случае, если разница между зарплатами супругов незначительна. Для этого сначала надо рассчитать, сколько денег семья тратит каждый месяц на питание, коммунальные платежи, хозяйственные расходы, карманные расходы детей и прочие нужды. Затем эта сумма затрат распределяется между работающими членами семьи либо поровну, либо в соотношении, которое семья посчитает справедливым, в зависимости от зарплат. Таким образом, у каждого остаются личные деньги, которые можно потратить по своему усмотрению.

Положительная сторона такого планирования заключается в уникальном сочетании чувства общности в семье (как в случае «общего кошелька») и элемента финансовой независимости друг от друга. Обид на вторую половину из-за покупок «для себя любимого» в этом случае намного меньше. Нет ощущения, что постоянно надо отчитываться. Снижается вероятность возникновения чувства вины, что потратил семейные деньги на себя, влез в общую копилку. В то же время это внутренне организует супругов, они точно знают, сколько могут позволить себе и подходят к тратам более ответственно. Не возникает проблемы подарков и сюрпризов, в то время как при совместном бюджете любые растраты прозрачны, и удивить любимого человека довольно трудно.

Раздельный тип бюджета

Раздельный семейный бюджет в чистом виде у нас встречается редко. Этот стиль бюджетного планирования пришел с Запада, где женщины стараются быть независимыми

и ни в чем не уступать мужчинам. Такой тип распределения денег больше принят среди пар, в которых оба супруга имеют довольно высокий доход.

Конечно, совсем раздельным бюджет одной семьи все же не бывает. Некоторые пары, ведущие раздельный бюджет, просто считают, сколько денег уходит на еду ежемесячно, и делят расходы на питание поровну. Когда у одного из супругов деньги заканчиваются, он занимает у второго с условием обязательного возврата долга.

Плюсы такого типа бюджета – в материальной независимости друг от друга, которая помогает избегать конфликтов на финансовой почве и дает возможность каждому планировать свои приобретения, ни перед кем не отчитываясь. Среди положительных сторон раздельного бюджета стоит отметить и такой немаловажный факт, как помощь родственникам, которых традиционно много в наших семьях. Эта тема нередко бывает очень щекотливой в семейных отношениях. А в ситуации, когда «денежки врозь», каждый решает сам, кому и какой суммой он может помочь, не опасаясь супруга.

Раздельный вариант бюджета выручает и в случае, если один из супругов имеет какое-то дорогостоящее увлечение, которое совсем не интересует вторую половину. У мужчин это часто автомобили, охота и рыбалка. У женщин – походы в салоны красоты. Есть и более неприятная причина подобного выбора – это взаимное недоверие, когда супруги подозревают друг друга в укрывании истинных доходов.

Определите, какой вид бюджета больше подходит вашей семье. Договорившись сразу о видах управления семейными финансами, вам будет легче избежать разногласий впоследствии.

Правило «четырёх конвертов». Разложите оставшиеся на текущие расходы деньги в четыре конверта - на каждую неделю месяца.

Такая схема позволяет более детально контролировать расходы и при перерасходе одной статьи тут же «ужать» другую. Соотношение месячного бюджета и недельного – это как соотношение стратегии и тактики. У вас есть возможность менять тактические решения для максимальной реализации финансовой стратегии на месяц.

Внедрение бюджетирования помогает более эффективно управлять денежными ресурсами в долгосрочной перспективе и достигать стратегических целей семьи за счет оптимизации финансовых потоков. Наиболее распространенная форма бюджетирования – это планирование финансового года. Такая схема позволяет контролировать предстоящие крупные расходы и достигать определенных целей: съездить в отпуск, сделать ремонт, оплатить курсы и т. д., - а также дает платформу для реализации долгосрочных планов.

Вы уже знаете среднемесячные затраты и среднемесячные доходы. Естественно, что каждый месяц имеет свои особенности: возникают непредвиденные расходы, или, что гораздо хуже, неожиданно сокращаются доходы – это те подводные рифы, которые потопили не один десяток тысяч семейных бюджетных программ. Несколько часов, затраченных на выстраивание месячного бюджета, могут уйти впустую из-за поломки машины или лопнувшей трубы в ванной. Чтобы нивелировать последствия незапланированных событий, приучите себя изначально рассчитывать бюджет из 9/10 дохода. 10% ежемесячного дохода вычеркивайте из списка – это та сумма, которая не может быть потрачена на текущие расходы. Назовем эти средства «стабилизационным фондом» семьи. Такая статья бюджета имеется у любой крупной компании и у многих государств. Накопления стабилизационных средств позволяют устойчиво двигаться к намеченной цели, преодолевать непредвиденные ситуации и инвестировать в будущее. Как сформировать стабилизационный фонд семьи – об этом отдельная глава нашей книги.

Главное преимущество годового бюджета – это приблизительная карта финансового плана 12 предстоящих месяцев. У каждого месяца своя материальная нагрузка – есть сезонные затраты, такие, как покупка вещей на зиму или подготовка детей в школу, или два раза в год появляется необходимость платить налоги на недвижимость и транспорт. С другой стороны, лето приносит сокращение расходов на коммунальные услуги и школу, зато увеличивает расходы на напитки и досуг. Составьте примерный план

бюджета на каждый месяц. В годовом бюджетировании удобнее использовать обобщенную статью расходов, которая может выглядеть следующим образом:

Доходы		Расходы	
Постоянные доходы		Коммунальные платежи	
Переменные доходы		Транспорт и машина	
Инвестиционные доходы		Питание	
Возможные доходы		Одежда и гигиена	
		Связь	
		Плановые покупки	
		Стабилизационный фонд	
		Непредвиденные расходы	
		Инфляционный прогноз	
Итого:			

Последнюю статью расходов - «Инфляционный прогноз» - следует уточнить. Дело в том, что увеличение цен на некоторые товары и услуги может происходить довольно быстро. В Казахстане специальный правительственный орган - Агентство РК по статистике (www.stat.kz) - проводит учет изменения цен на группу товаров и ежемесячно его публикует. Национальный банк Республики Казахстан (www.nationalbank.kz) и Министерство экономики и бюджетного планирования РК (www.minplan.kz) ежегодно прогнозируют размеры инфляции. Поэтому разумнее всего закладывать этот показатель в расходную часть. Впрочем, можно избавиться себя от чтения макроэкономических данных, просто закладываете 1,5-2% ежемесячных доходов на предполагаемый рост цен. В расходной части также следует учесть непредвиденные траты. К ним относятся оплата срочного лечения (приобретение лекарств, затраты на диагностику, консультации и лечение), мелкий ремонт жилья и другие расходы, предугадать которые невозможно. Как правило, на эту статью закладывают 5-15% доходов. Если эти деньги не понадобились в течение месяца, лучше всего их перевести к инвестиционным деньгам.

Два варианта построения бюджетирования: «снизу вверх» и «сверху вниз».

Существует два варианта построения бюджетирования: «снизу вверх» и «сверху вниз». Бюджетирование «снизу вверх» предполагает, что вся система основана на доходах семьи (сумма зарплат, пенсий, стипендий и прочих поступлений), и уже исходя из общей суммы планируются затраты. Главная проблема такого метода – это прогнозирование доходов. Ведь стипендии можно лишиться, а заработную плату могут либо задержать, либо изменить сумму, и в этом случае придется пересматривать весь бюджет. Еще один минус этого варианта состоит в том, что обычная казахстанская семья со среднестатистическим уровнем дохода не сможет отложить сумму на инвестиции. Вероятно, на непредвиденные расходы также придется занимать. При этом подавляющее большинство казахстанских семей именно так планируют свой бюджет. Но есть гораздо более эффективный метод – бюджетирование «сверху вниз».

Под бюджетированием «сверху вниз» понимаются долгосрочные стратегические цели семьи, ее жизненные приоритеты. Рассмотрим этот вид бюджетирования в виде пирамиды, в основании которой лежат стратегическая цель или мечта, например, покупка дома через 10 лет, элитное образование ребенка, ежегодный отдых на курорте, финансовая независимость и т. д. Для достижения этой цели требуются определенные

средства. Это тот стратегический показатель, который и закладывается в семейный бюджет.

Например, чтобы сын в будущем стал отличным специалистом и достиг значимых результатов в карьере и жизни, ему нужно к 2020 году получить хорошее высшее образование, и желательно за рубежом. Что для этого нужно? Во-первых, предусмотреть средства для оплаты обучения. Во-вторых, получить достойные знания в школе, возможно, с помощью репетиторов. Кроме того, ему нужно сдать экзамен по языку, что подразумевает траты на языковые курсы или оплату индивидуальных занятий. Еще требуется физическое здоровье, то есть на нынешнем этапе мальчику нужно заниматься любительским спортом, что влечет за собой расходы на посещение спортивной секции или тренажерного зала. Эти расходы закладываются во второй снизу ярус – затраты на достижение стратегической цели. Из них складывается долгосрочный (на несколько лет) промежуточный план с указанием конкретных целей и сроков, которые составляют третий ярус – годовой план и бюджет. В него добавляются постоянные расходы семьи, включая отпуск и праздничные мероприятия. Если становится понятным, что при существующих условиях невозможно достичь требуемого значения, то оно может быть пересмотрено, например, по срокам. То есть происходит корректировка, необходимая для того, чтобы бюджет оказался выполнимым.

Фиксировать денежные доходы и расходы можно как на бумаге, так и на компьютере. В последнем случае есть возможность использовать программное обеспечение по управлению домашним бюджетом. Уже разработаны десятки специальных компьютерных программ, которые могут помочь составить и контролировать семейный бюджет. Вот ссылки на некоторые из них:

<http://www.ricardo.com.ua/calculator/budget>

http://ekabu.ru/2007/09/10/razdolbajj_planirujj_svojj_bjudzhet.html

<http://www.banki66.ru/calc>

http://www.dominsoft.ru/?_openstat=ZGlyZWN0LnlhbmRleC5ydTs5MTA4OTc7MTg2ODc0Mjt3d3cubGJlZGdldC5ydTpdndWFyYW50ZWU

<http://www.sanuel.com/ru/family/>

http://www.drebedengi.ru/?module=v2_homeBuh

<http://freesoft.ru/?id=669506>

www.financialfamily.ru

<http://www.lubosoft.ru/holdb.html>

Как правило, интернет-ресурсы предлагают скачать пробную версию, рассчитанную на месяц-два. Программы просты в использовании и не требуют знаний бухгалтерского учета. Для удобства разработчики предоставили пользователям возможность увидеть личное финансовое состояние в виде разнообразных отчетов и диаграмм. Если эта система покажется удобной для вашей семьи, вы сможете приобрести программу как по Интернету, так и в специализированных компаниях и/или магазинах. И тогда останется только открыть программу, вставить нужные цифры и сохранить введенную информацию. Если по каким-то причинам вы отклонились от плана, программа сообщит об этом.

Сравнение инструментов

Инструмент	Сумма инвестирования в год в течение 30 лет	Прибыль	Баланс на конец инвестирования
Депозит	84 000	3 201 735	27 830 469
Накопительное страхование	84 000	5 477 789	41 996 381
ПИФ	84 000	11 959 134	78 398 765

Жилстройсбережения	84 000	1 802 169	5 047 678
--------------------	--------	-----------	-----------

Теперь вы знаете основы семейного бюджетирования. В целом ничего сложного в нем нет, за исключением, пожалуй, дисциплины. Мы выяснили, что составление семейного бюджета не займет много времени, а планирование его вместе с детьми может превратиться в увлекательную игру. Теперь вы знаете, сколько денег можно сэкономить, если отремонтировать всю технику дома и пользоваться энергосберегающими технологиями. Надеемся, вы получили полезную информацию о том, как сберечь и приумножить сэкономленные деньги, и уже составили план для достижения своих жизненных целей.

КНИГА 2. ЖИЗНЬ В ДОЛГ

Деньгами надо управлять, а не служить им.

Сенека

Есть хорошее правило – никогда не откладывай на завтра то, что можно сделать сегодня.

Оно вполне применимо к планированию личного финансового бюджета. Сегодня совсем ни к чему пять лет копить на машину, всю жизнь собирать на квартиру, откладывать с каждой зарплаты на отпуск. Есть другой способ решить все эти материальные затруднения - банковские кредиты.

На первый взгляд, все просто. Вы приходите в банк, подписываете договор, получаете кредит и приобретаете заранее выбранный товар или услугу. Однако для того, чтобы заем действительно стал подспорьем в решении текущих материальных задач, необходимо разобраться в тонкостях этой финансовой услуги. Другими словами - учесть все риски, возникающие при оформлении кредита.

ПРАКТИКА ПОЛУЧЕНИЯ КРЕДИТА

ШАГ ПЕРВЫЙ – ЖЕЛАНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ

Вы никогда не задумывались, почему богатейшие люди мира, крупные компании не пренебрегают банковскими займами? Ведь в бедности их трудно обвинить.

Дело все в том, что достижение определенных целей нередко предполагает привлечение, что называется, дополнительных средств. Банковский кредит станет незаменимым финансовым помощником в случае, если накопления экономически невыгодны, например, в условиях стремительного обесценивания денег, или инфляции. Еще один вариант – стабильный высокий доход, который позволяет претендовать на большие суммы кредитов. Как правило, такие люди предпочитают отдавать банку часть зарплаты, нежели пытаться «отложить» на необходимый товар, или услугу, тем более, что это не так легко сделать. Ведь накопления зависят не только от вашего желания, но и от вашего настроения. А кредит, как это ни странно, дисциплинирует: долг банку – вещь обязательная. Особенно, если ваша цель – упрочить собственное материальное положение.

ШАГ ВТОРОЙ – СЧИТАЕМ

Как вы думаете, как и где лучше начать готовиться к получению банковского кредита? «Зайду в банк, поговорю со служащими» - ответ неправильный. «Спрошу у друзей на вечеринке, как им удалось купить квартиру» - опять неверно. «Посоветуюсь с родителями, у них опыта больше» - снова мимо.

Наиболее эффективный способ ведения личной бухгалтерии – скрупулезный учет каждой копейки. Для удобства можно нарисовать таблицу, в которой будет три основных колонки: доходы, расходы, накопления. Фактически, разница между ежемесячными доходами и расходами автоматически попадает в третью графу. Размер накоплений порядка 10%, с точки зрения экспертов, является оптимальным. С другой стороны, согласно накопленной статистике, люди, у которых доля их постоянных издержек превышает 50%, находятся в подвешенном финансовом состоянии.

ШАГ ТРЕТИЙ – ИЗУЧАЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ БАНКОВ

А теперь представьте ситуацию: с невинным вопросом – «а какие они бывают, эти кредиты», вы приходите в банк. Конечно, консультант попытается удовлетворить ваше любопытство, потратит час-полтора своего рабочего времени, чтобы прочесть так

необходимую вам лекцию. К числу слушателей присоединятся все клиенты, пришедшие в банк, они начнут задавать свои вопросы, обмениваться опытом...

Не верите? И правильно делаете. Скорее всего, расспрашивать будут вас. И начнут с главного: «*на какие цели хотите взять кредит?*». И в случае, если вы заглянули с целью «просто узнать», конструктивного общения, скорее всего, не получится.

Целевой кредит выдается на конкретный товар, или услугу, например, на покупку стиральной машины или компьютера. Можно попытаться при финансовом содействии банка осуществить свою давнишнюю мечту и приобрести машину или квартиру. Банки не забывают и о других насущных потребностях: оплате обучения, медицинских услуг, туристических путевок, ремонта, фитнеса, перечислять можно до бесконечности.

Нецелевой кредит позволяет получить в банке определенную сумму денег, которую можно потратить по собственному усмотрению. К этой категории относятся кредитные карты и кредит на неотложные нужды.

ШАГ ЧЕТВЕРТЫЙ – ЗАКЛЮЧАЕМ ДОГОВОР

Эксперты, банкиры, заемщики, попавшие в неприятную ситуацию, не устают твердить: внимательно читайте договор кредитования. В этом документе содержится исчерпывающая информация об условиях займа, ваших правах и обязанностях, а также об ответственности банка.

НЕТ ПОСРЕДНИКАМ. Не следует пользоваться услугами посредников при заключении кредитного договора. Помните, что в этом случае вы можете оказаться жертвой мошенников.

РАССЧИТЫВАЕМ СТОИМОСТЬ КРЕДИТА. Особое внимание следует уделять информации о полной стоимости кредита. В договоре кредитования должна быть указана не только процентная ставка (вознаграждение) по займу, но и перечень всех дополнительных платежей, включая оплату услуг третьих лиц (страховщиков, нотариусов, оценщиков и т.д.).

ШАГ ПЯТЫЙ – ДОГОВОР ЗАЛОГА

Институт залога был известен еще в Римской Империи. Уже в древности кредиторы убедились, что гораздо выгоднее отбирать у должника не жизнь, а имущество. С течением времени процедура выдачи кредитов под залог стала более цивилизованной. Но суть осталась неизменной: заемщик получает деньги под гарантию имущества. В связи с этим, на приобретаемое в кредит имущество может быть наложен ряд ограничений.

ШАГ ШЕСТОЙ - ПЛАТЕЖИ ПО ГРАФИКУ

Внимательно ознакомьтесь с графиком погашения кредита, который является неотъемлемой частью договора. Во-первых, вы будете знать, в каком порядке банк предлагает вам вносить платежи. Во-вторых, можно сразу высчитать размер переплаты. Для этого достаточно суммировать сумму платежей за весь срок кредита и отнять от нее сумму кредита. Именно этот показатель наиболее нагляден и учитывает все дополнительные расходы.

Что означает термин «аннуитетный платеж»?

Аннуитетный платеж - это равный по сумме ежемесячный платеж по кредиту, который включает в себя сумму начисленных процентов за кредит и сумму основного долга. Сегодня, большинство коммерческих банков, применяют при кредитовании аннуитетные платежи практически по всем видам кредитов, выдаваемых физическим лицам, так как этот вид расчета дает им возможность получения более высоких доходов по процентам, а клиенту обеспечивает удобства при расчетах. Согласитесь, очень удобно и не хлопотно ежемесячно платить одну и ту же сумму в погашение кредита и процентов, что эту сумму легко запомнить и, кроме того, не нужно ежемесячно встречаться с консультантом банка

для выяснения очередной суммы платежа.

Как правильно рассчитать аннуитетный платеж?

Равный ежемесячный платеж рассчитывается по математической формуле:

Размер

$$\text{ежемесячного аннуитетного платежа} = \text{ОСЗ} \times \frac{\text{ПС}}{1 - 1(1 + \text{ПС}) - (\text{ПП} - 1)}$$

Применяемые в формуле обозначения:

ОСЗ – остаток ссудной задолженности (суммы обязательства) на расчетную дату;

ПС – месячная процентная ставка, равная 1/12 от годовой процентной ставки,

установленной на сумму обязательств по кредиту и оговоренной в кредитном договоре;

ПП – количество Процентных периодов(месяцев), оставшихся до окончательного погашения ссудной задолженности.

ШАГ СЕДЬМОЙ - ПРАВО ЧТО-ТО ИЗМЕНИТЬ

Есть еще один пункт, на который необходимо обратить особое внимание. Это возможность со стороны банка в одностороннем порядке изменить условия займа. Конечно, заемщик также может обратиться к финансово-кредитной организации с просьбой изменить параметры кредита в сторону улучшения. Однако банк, как правило, вспоминает о праве изменить условия только в случае нестабильной ситуации на рынке.

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ДОЛГОВ

Это довольно стандартная банковская услуга, позволяющая изменить условия кредитования в выдавшем ссуду банке или же перейти с ней к другому кредитору.

Когда стоит рефинансировать займ?

- если заемщик хочет увеличить или уменьшить сумму кредита;
- у заемщика изменился размер или форма подтверждения дохода;
- появилась возможность увеличения размера залога или первоначального взноса;
- рыночная стоимость объекта недвижимости выросла с момента получения кредита;
- кредит был получен, когда рыночные процентные ставки были значительно выше;
- кредит был выдан на короткий срок (увеличение срока кредита позволяет уменьшить ежемесячный платеж, то есть равный по сумме ежемесячный платеж, который включает в себя сумму начисленных процентов и сумму основного долга).
- заемщик может при рефинансировании занять большую сумму, то есть увеличить свой кредит, а на сумму, превышающую остаток кредита, купить машину, гараж или сделать ремонт. Это делает данное предложение своего рода гибридом ипотеки и потребительского кредита. Это выгодно, потому что данный потребительский кредит идет по процентной ставке ипотечного кредита.

ВИДЫ КРЕДИТОВ, ИХ ОСОБЕННОСТИ

Финансово-кредитные организации, справедливо полагая, что кредит должен быть удобен заемщику, постоянно расширяют количество кредитных программ. Но удобство не всегда выгодно. Можно оформить кредит, не вставая с дивана. Но лучше убедиться, что это действительно наилучший способ.

Потребительский кредит

Многие помнят времена, когда обустройство быта растягивалось на годы. На деньги, подаренные на свадьбу, покупалось самое необходимое, а затем молодая семья год за годом откладывала на мебель, стиральную машину, телевизор.

Годовая эффективная ставка вознаграждения по предоставляемым займам

Годовая эффективная ставка вознаграждения (ГСЭВ) - ставка вознаграждения в достоверном, годовом, эффективном, сопоставимом исчислении по услугам, рассчитываемая в соответствии с нормативными правовыми актами уполномоченного органа;

Образовательный кредит

Лучшие инвестиции – это инвестиции в человеческий капитал. Согласно статистике, человеку, имеющему образование и соответствующую квалификацию, намного проще ориентироваться на рынке труда и соответственно, найти работу, и конечно оплата труда квалифицированного специалиста всегда больше, нежели работника без образования.

Во всем мире кредиты на образование выдаются при активной поддержке государства. Основная цель этой поддержки – создание благоприятных условий для получения образования всеми желающими. Так и в нашей республике в 2005 году была запущена и внедрена система гарантирования образовательных кредитов.

В Казахстане образовательным кредитом может воспользоваться любой гражданин республики.

Кредитные карты

Удобство и универсальность – вот два главных козыря кредитных карт. Учитывая постоянно растущие потребности клиентов, многие банки начали заменять программы экспресс-кредитования (в частности, в торговых точках) на выдачу кредитных карт. Процесс идет поступательно.

Разновидности пластиковых карт

Дебетовые - позволяют тратить лишь столько, сколько есть на вашем счету.

Кредитные - предоставляют возможность расходовать средства банка (которые вы затем ему возвращаете) в пределах установленного им кредитного лимита.

Овердрафтные - имеют установленный банком лимит, но при необходимости позволяют уходить в небольшой минус. Их отличие от кредитных карт заключается в том, что погасить долг перед банком необходимо в строго ограниченный срок, например, за месяц.

Банковские карты бывают нескольких уровней:

К начальному уровню - электронные карты - относятся *Visa Electron, Cirrus/Maestro, Mastercard Electronic*.

Классические карты - это *Visa Classic, Visa Business, Mastercard Standard*. Номер, срок действия и имя держателя эмбоссированы, то есть, нанесены специальным способом: как бы выдавлены на лицевой стороне.

Золотые карты - это *Visa Gold и Mastercard Gold*.

Платиновые карты - *Visa Platinum*.

Бизнес карты - *Visa Business и Mastercard Business* - по возможностям близки к классическим картам. Они используются для безналичной оплаты командировочных/представительских расходов сотрудников организаций, расходов на хозяйственные нужды предприятий, а также снятия наличных денежных средств в вышеперечисленных целях.

Кроме того, банки предлагают карты со специфическими возможностями. Например, карты, с которых можно снимать строго ограниченную сумму (очень удобно для родителей, которые отправляют своих детей на отдых за границу) или расплачиваться только в Интернете. А мультивалютная карта позволяет распоряжаться средствами с картсчета в двух и более валютах.

Револьверный кредит

Но главное достоинство карты – возобновляемая кредитная линия (револьверные кредитные карты). При условии внесения регулярных платежей в счет погашения предыдущих задолженностей, кредитом можно пользоваться неограниченное количество

раз в течение всего срока действия карты. При оплате части кредита в конце расчетного месяца оставшаяся сумма переносится на следующий месяц. После погашения кредита по револьверной карте лимит по ней возобновляется в том же объеме или даже увеличивается (в зависимости от условий банка).

Ипотека

Приобретение собственного дома - одна из самых насущных потребностей для каждого из нас. Но удовлетворить ее собственными силами при нынешних ценах на недвижимость далеко не всегда возможно.

1. Подать заявку на приобретения жилья в кредит просто. Большинство операторов предлагает такую эту услугу бесплатно и через интернет.

2. Тщательно оценивайте свои возможности перед тем, как брать ипотечный кредит.

3. Уточните перед заключением договора условия досрочного погашения задолженности.

4. Помните, что приобретенная недвижимость находится в залоге у банка. В случае, если выплаты не осуществляются в течение трех месяцев в строгом соответствии с графиком или происходит снижение стоимости залога, - кредитор вправе потребовать досрочного погашения займа.

5. Заемщик должен быть готов уведомлять банк о каждом своем шаге, будь то смена работы, заключение брака, рождение детей или перепланировка приобретенного в кредит жилья.

Всю свою жизнь мы следуем определенным правилам: сначала обучаемся азам существования в социуме, затем постигаем премудрости выбранной нами профессии. Узнавать что-то новое приходится на каждом этапе жизненного пути. Это помогает избежать многих ошибок, не рисковать понапрасну. В том числе, если вы планируете воспользоваться банковским кредитом. Необходимо не только иметь представление обо всех возможных рисках, важно уметь ими управлять. Поэтому в последней главе брошюры «Жизнь в долг» мы решили напомнить несколько основных правил, которые, несомненно, избавят от недоразумений при общении с банком.

ПРАВИЛО ПЕРВОЕ - РАССЧИТАЙТЕ СВОИ СИЛЫ

Кредит не должен быть обузой семейному бюджету. Поэтому прежде чем вы поставите свою подпись под договором, просчитайте все ежемесячные расходы. Убедитесь, что сможете безболезненно отказаться от каких-либо трат в случае, если расходы и доходы совпадают. И помните - оптимально, если в месяц вы будете отдавать банку не более 20-30% от зарплаты.

ПРАВИЛО ВТОРОЕ – ВЫБИРАЙТЕ БАНК

Не стоит заикливаться на одном банке. Разумнее всего подавать заявки параллельно сразу в несколько кредитных организаций. Во-первых, это увеличит вероятность получения кредита. А во-вторых, если положительное решение примет не один банк, вы сможете выбрать наилучшие условия.

ПРАВИЛО ТРЕТЬЕ – ПРАВДУ И ТОЛЬКО ПРАВДУ

Сведения, которые вы предоставляете о себе банку, должны быть достоверными. Любая неточность в анкете может насторожить кредитных инспекторов. Заведомая ложь приведет к тому, что вас внесут в «черный список», и в ближайшем обозримом будущем кредит получить не удастся. Позвольте банку рассчитать размер кредита исходя из Вашего реального финансового положения.

ПРАВИЛО ЧЕТВЕРТОЕ – РАЗУМНАЯ ЭКОНОМИЯ

Не всегда кредит на приобретение товара - лучший способ оплатить покупку. Ведь скорость рассмотрения заявки оборачивается высокими процентами. Помните, что кредитный менеджер должен рассказать Вам обо всех дополнительных комиссиях, а также об условиях погашения задолженности. Еще один способ сэкономить – оформить кредит на непродолжительный срок в валюте, которая теряет в цене.

ПРАВИЛО ПЯТОЕ – ЗНАЙТЕ СВОИ ПРАВА

Знать свои права и обязанности крайне важно, если Вы решили воспользоваться кредитом. Причина не в том, что вас непременно обманут, а в том, что грамотный подход позволит избежать досадных ошибок. Более того, вооружившись законом, можно снизить размер выплат по некоторым видам кредитования.

ПРАВИЛО ШЕСТОЕ – ДОГОВОРНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Кредитный договор - это документ, на основании которого банк имеет право взыскать с вас долг. Поэтому, чтобы избежать штрафов и судебных разбирательств, вы должны исправно вносить платежи в счет погашения долга. Однако если вы не можете вовремя расплатиться по уважительной причине (например, потеряли работу) и сможете доказать банку серьезность причин, по которым вы не можете погашать кредит определенный срок, он может пойти навстречу: на некоторое время - вам предоставят отсрочку без штрафных санкций.

ПРАВИЛО СЕДЬМОЕ – КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ

Первый кредит – это начало Вашей кредитной истории. И если эта история будет положительной, вам будут рады и в других банках. Постарайтесь не испортить первого впечатления о себе. Ведь при разумном подходе кредит может стать залогом вашего материального благополучия.

КНИГА 3. ЗАЩИТА ПОТРЕБИТЕЛЯ

Кто такой потребитель финансовых услуг?

Потребитель – лицо или организация, потребляющие, использующие продукт чьего-либо производства, чьей-либо деятельности, включая и свой собственный продукт.

Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева. Современный экономический словарь

Мы с вами ежедневно покупаем хлеб, молоко, картошку, посещаем парикмахерские, пользуемся мобильной связью, иными словами – потребляем товары и услуги. Мы платим за это деньги и имеем право получить взамен качественный продукт, который должен нас удовлетворить. В развитых странах права потребителя надежно закреплены законодательством и защищены на исполнительном уровне. В Казахстане гарантии защиты прав потребителей обеспечивает закон «О защите прав потребителей» от 1991 года. Этот же закон в новой редакции, охватывающий актуальные на сегодняшний день вопросы, вступает в силу в 2009 год.

Важность защиты потребителя финансовых услуг

Нужно ли говорить о том, что граждане, пользующиеся финансовыми услугами, нуждаются в защите государства? Во-первых, это естественно, что финансовый рынок, как и любая другая сфера общественной жизни, должна регулироваться властью, чтобы был порядок. Во-вторых, большинство людей обладает минимальными знаниями в области финансов, а те, кто имеет определенное представление, далеко не всегда в курсе стремительных перемен, происходящих на этом рынке. А недостаток финансовой грамотности, если его испытывает практически все население, может привести к весьма плачевным последствиям, не только для конкретного человека, но и в масштабах страны.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ЗАЩИТЕ ПОТРЕБИТЕЛЯ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Основы правовой грамотности

Чрезвычайно важно знать законодательные каноны, на которых базируется вся работа финансовой системы. Многие клиенты финансовых учреждений допустили серьезные ошибки и понесли серьезный материальный ущерб именно по причине правовой безграмотности и халатного отношения к заключаемым договорам. Обладая знаниями о соответствующих законах, вы будете лучше понимать систему финансовых взаимоотношений, а также у вас будет больше возможностей защитить свои интересы при работе с финансовыми организациями

Вопросы защиты прав потребителей финансовых услуг в Казахстане регулируются Гражданским кодексом и законодательными актами, регламентирующими различные секторы финансового рынка, например, банковскую, пенсионную систему, страхование, рынок ценных бумаг и т.д.

СУДЕБНАЯ СИСТЕМА

Любой финансовый институт несет ответственность за качество предоставляемых им финансовых услуг. Однако случаи недобросовестного поведения отдельных учреждений на финансовом рынке нередки. По большому счету это происходит из-за того, что большинство населения имеет весьма поверхностное представление о финансах.

Если произошел подобный случай, и клиент финансовой организации остался неудовлетворен действиями учреждения или его права потребителя были ущемлены, он вправе принимать меры по отстаиванию своих законных интересов.

Прежде чем обращаться с жалобами в третьи инстанции рекомендуется направить соответствующее письмо руководству финансовой организации. И только если первоначальное обращение будет проигнорировано или не принесет желаемого результата, идти в суд.

Судебный иск

Первым делом необходимо решить, в какой суд по территориальности вы должны подать исковое заявление. Кому-то, возможно, картина покажется ясной – нужно идти в суд, ближайший от дома. Однако это совсем не так, потому что в соответствии со статьей Гражданского процессуального кодекса Республики Казахстан, иск предъявляется в суд по месту нахождения ответчика. Причем обращаться нужно не в суд того района, где фактически находится фирма или организация, а где она официально зарегистрирована. Информацию же о наименовании и месте нахождения юридического лица, которая имеется в его учредительных документах, можно узнать в налоговой инспекции.

Определение морального ущерба

С момента появления в законодательстве Казахстана института компенсации морального вреда судами уже рассмотрено довольно большое количество дел, связанных с компенсацией морального вреда. Учитывая относительную новизну этого правового института, рассмотрим ряд вопросов материального и процессуального права, связанных с компенсацией морального вреда. Обязательство по компенсации морального вреда в общем случае возникает при наличии одновременно следующих условий:

1. Претерпевание морального вреда.
2. Неправомерное действие причинителя вреда .
3. Причинная связь между неправомерным действием и моральным вредом.
4. Вина причинителя вреда.

Первым условием является наличие морального вреда, то есть негативных изменений в психике человека, вызванных физическими и нравственными страданиями.

КРЕДИТНОЕ БЮРО

Кредитное бюро – это организация, в которой собираются и хранятся данные обо всех людях и учреждениях, когда-либо бравших кредиты. Оно создано для того, чтобы банки могли знать о предыдущих кредитах своего потенциального клиента, о том, как он погашал (или не погашал) свои обязательства, и исходя из этого решать – давать ему кредит или нет. Ежедневно в базу данных бюро поступает информация от банков и других кредитных организаций. Из всего экономически активного населения (тех, кто способен брать кредиты) информация о 36,55% людей уже находится в базе данных кредитных бюро.

Значение кредитного бюро огромно – оно позволит снизить риски в банковской сфере и значительно повысить качество кредитных портфелей. Таким образом, банки страхуют себя от неблагонадежных клиентов. А для самого клиента становится важной его кредитная история (или кредитная репутация). Именно по ней будут судить надежность заемщика банки при его желании взять очередной кредит. Если у человека хорошая кредитная история, у него больше шансов получить кредит, причем даже по привлекательным условиям.

Тайна вкладов

Тайна вкладов – это одно из основных прав, предоставленных вкладчиком. Финансовые учреждения сохраняют в тайне сведения о вкладчиках, совершаемых ими операциях и составлении счетов по вкладам. Такие сведения, кроме самих вкладчиков и их представителей, выдаются только по письменным запросам судебно-следственных органов и органов дознания в установленных законом случаях. Финансовые организации, нарушившие тайну вкладов, несут соответствующую ответственность.

В Казахстане этот принцип достаточно подробно прописан в законе «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан». В статье 50 «Банковская тайна» говорится: «Банковская тайна включает в себя сведения о наличии, владельцах и номерах банковских счетов депозиторов, клиентов и корреспондентов банка, об остатках и движении денег на этих счетах и счетах самого банка, об операциях банка (за исключением общих условий проведения банковских операций), а также сведения о наличии, владельцах, характере и стоимости имущества клиентов, находящегося на хранении в сейфовых ящиках, шкафах и помещениях банка».

Казахстанские банки гарантируют тайну по операциям и депозитам своих клиентов.

Если какое-либо должностное лицо или работник банка в силу осуществления своих служебных обязанностей получил доступ к конфиденциальным сведениям и раскрыл их, то он может понести за это уголовную ответственность.

Однако есть и исключения.

Банковская тайна может быть раскрыта (помимо самого владельца счета или имущества) любому третьему лицу на основании письменного согласия владельца счета (имущества), которое он дал при личном присутствии в банке, а также кредитному бюро.

МОШЕННИЧЕСТВО НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Пять признаков современных финансовых пирамид

Вы думали, времена пирамидообразных финансовых структур навсегда остались в прошлом? Как бы не так. На волне массового интереса к финансовым инструментам, шумихи вокруг «народных IPO» небывалую активность развернули новые охотники до денег не в меру доверчивых граждан. И те с легкостью могут пойматься на специально заготовленную удочку. Мы предлагаем обратить внимание на признаки, позволяющие вычислить «подозрительные» компании. Призадуматься нужно будет в любом случае, даже если конкретной компании соответствуют не все приводимые ниже пункты. Итак:

Обещание гарантированной доходности свыше 20% годовых

Здесь основной момент – наличие или отсутствие твердых гарантий доходности. Как правило, за гарантированный фиксированный уровень дохода приходится расплачиваться низкими процентами: мало, зато надежно. В отношении обсуждаемых нами предложений все с точностью до наоборот.

Отсутствие специальных лицензий, форма привлечения средств – договор займа

Чтобы иметь право называться банком и привлекать вклады населения, надо получить лицензию Национального банка. Чтобы быть управляющей компанией и управлять средствами ПИФов, нужно также получить лицензию – уже от Агентства РК по регулированию финансового рынка и финансовых организаций Казахстана.

Мимикрия, спекуляция терминами и чужим авторитетом

Прикинуться «правильным» подчас очень легко – необходимо лишь использовать нужные слова: инвестиционная компания, инвестиционный фонд, финансовый консультант, доверительный управляющий и т.п. Распространены также ссылки на авторитеты и упоминания в качестве партнеров известных на рынке компаний. Вообще, чисто формально даже простое открытие счета в банке дает почву для заявлений вроде: «Мы сотрудничаем с крупнейшими банками» (далее приводится перечень).

Приглашение к сотрудничеству агентов, выплаты в зависимости от объемов привлеченного инвестирования

Это, собственно, один из основных индикаторов любой пирамиды, ее движущая сила и основа развития. Каждому участнику, или «партнеру», предлагается или даже вменяется в обязанность привлекать новых инвесторов.

«Опиум для народа»

Ряд компаний не просто собирают деньги, но и подводят духовно-ценностную базу под бранные материальные интересы, создавая некое сообщество единомышленников. У людей рождается иллюзия интересной и насыщенной жизни, они коллективно распевают гимны компании. В искусно созданной атмосфере востребованности и значимости каждого конкретного инвестора, пожалуй, многие находят смысл жизни.

Выводы

Все это было бы просто забавно, если бы не масштабы деятельности подобных структур – на сегодня уже десятки тысяч человек вступили с ними в финансовые отношения. Разумеется, первые «поколения» инвесторов получают свои денежки назад, и с немаленькими процентами. Однако когда-нибудь наступит момент, когда рост числа новых участников замедлится. Что будет потом – догадайтесь сами.

Мошенничество с пластиковыми картами

Эксперты называют ряд финансовых мошенничеств, которые адаптированы к среде стран СНГ. Какие особенности они имеют в Казахстане и как с ними бороться, рассказывают представители казахстанских банков и сотовых компаний.

Директор департамента платежных карт Kaspi bank Максим Напольских:

«При расчетах карточкой за товары и услуги внимательно проверяйте соответствие суммы платежа в торговой точке с суммой, распечатываемой на торговом чеке. Бывали случаи, когда кассиры торговых точек ошибались при наборе итоговой суммы (ставили лишний ноль), вовремя не заметив данную ошибку на чеке. Держателю карточки тяжело оспорить данную операцию, так как его подпись на чеке является согласием с проводимой операцией.

Рассчитываясь карточкой в глобальной сети, убедитесь, что сайт, через который делается бронь в отеле или заказывается напрокат автомобиль, действительно принадлежит компании с международным именем. Не рассчитывайтесь карточкой через сомнительные сайты и не пользуйтесь услугами малознакомых компаний.

Ни одна компания не вправе требовать ваш пин-код. Сайты, имеющие подобные запросы на получение данной информации, на 100% являются мошенническими. Рекомендую пользоваться карточкой Virtuon, предназначенной для проведения безопасных платежей через Интернет. Данный вид карточки применяется только для оплаты товаров и услуг через Интернет в электронных магазинах по всему миру, а также услуг провайдеров Интернета, туристических фирм, отелей и т.д.»

Директор департамента информационной безопасности и технической защиты АО «Альянс Банк» Александр Парфеев:

«Есть вариант, когда отдельно стоящий банкомат специально оборудуется для обманных операций. Сверху на него крепится поддельная передняя панель. Ее основное предназначение – препятствовать извлечению денег из банкомата. Владелец карточки недоумевает: почему выбранную им сумму аппарат не выдал? При этом чаще всего забывает проверить остаток на счете, списывая все на неисправность банкомата. Мошенникам остается снять панель и забрать деньги. Необходимо пользоваться банкоматами в проверенных местах, а в случае, если банкомат забрал карту или не выдал деньги, необходимо сразу звонить в банк и не отходить от банкомата до получения консультации банка».

Начальник управления выпуска и обслуживания банковских карточек АО «Банк ЦентрКредит» Светлана Гофман:

«Мошенническое использование украденных кредитных карточек остается наиболее распространенным преступлением. Нанести крупный ущерб по украденной

карте можно лишь в том случае, если мошенник знает пин-код клиента. Тогда становится возможным снятие крупной суммы со счета клиента через сеть электронных кассиров-банкоматов до того, как банк-эмитент украденной карты успеет поставить ее в электронный стоп-лист (список недействительных карт).

В случае похищения карточки при пересылке ее по почте особенность мошенничества заключается в том, что владелец не знает об утрате карточки, не догадывается, что карточка у него похищена. Предотвратить хищение при этом способе мошенничества очень сложно. Такой способ у нас пока не имеет распространения. Если вы заметили хищение, нужно немедленно позвонить в службу клиентской поддержки банка для блокировки карты».

Как обезопасить себя от интернет-мошенников

На вашем компьютере должны быть в обязательном порядке установлены специальные программы, отвечающие за безопасность от вирусов. Антивирусную базу необходимо обновлять хотя бы раз в неделю.

Отказавшись от посещения сайтов, содержащих сомнительный контент, вы значительно снизите вероятность заражения вашей «персоналки» вирусом. В основном это сайты, предлагающие скачать контрафактную аудио- и видеопродукцию и порносайты. Файлы, выложенные на этих ресурсах, часто содержат вредоносные программы.

Внимательно относитесь к письмам, которые приходят на электронную почту с неизвестных адресов (спам). Такие послания часто содержат вложения, в которых скрываются «трояны», «черви» или другие вредоносные вирусы.

Внимательно прочитывайте бланки уведомлений банков, копии счетов и прочую конфиденциальную информацию, приходящую к вам по электронной почте. Документы могут быть подделками, с помощью которых злоумышленник пытается узнать ваши персональные данные. Если есть сомнения, обратитесь в свой банк за подтверждением. Возьмите за правило: никому в Сети нельзя доверять свои персональные данные – номера счетов, web-кошельков, пароли доступа и прочее.

И помните, мошенники эксплуатируют самые простые человеческие чувства – жадность, гордость, любовь к «клубничке», лень. Если вы видите какое-то «странное» сообщение, которое давит как раз на них, – это тоже повод задуматься, не пытаются ли вами манипулировать. Если вам предлагают удивительно выгодные условия сделки, скорее всего, вас хотят обмануть.

Мошенничество на рынке недвижимости

Большинства преступлений, связанных с мошенничеством на рынке жилья, можно было бы избежать при соблюдении хотя бы элементарных мер предосторожности самими потерпевшими:

- Никогда не отдавать посторонним лицам документы (на жилье, удостоверяющие личность и др.), если есть сомнения в целесообразности их передачи.
- При покупке жилья требовать встречи с доверителем (хозяином жилья) для прояснения интересующих вопросов, если продавец действует по доверенности.
- Помнить, что выплачивать аванс нужно крайне осторожно и только в том случае, если есть уверенность, что получающий его человек не обманет.
- При заключении договора купли-продажи указывать настоящую сумму сделки и не занижать ее, так как, если при заключении договора по каким-либо причинам фактическая сумма имущества была занижена, после расторжения договора обратно будет получена только та сумма, которая была указана в договоре.

- При сдаче жилья в аренду или его найме постараться заключить договор аренды с указанием сторон (паспортные данные, адреса, приложить копии документов, удостоверяющие личность).

- При наличии одиноких родственников или знакомых, имеющих жилье на праве собственности и попадающих в группу риска (одинокие пожилые люди, алкоголики, наркоманы), нужно поинтересоваться у них, не обращался ли кто-либо к ним с предложением выгодно продать, поменять жилье, так как легче предотвратить мошенничество, чем восстановить права собственности прежнего хозяина.

- При возникновении малейших сомнений в процессе совершения сделки необходимо выяснить, кто является хозяином жилья, не находится ли квартира в залоге, аресте (такую информацию может предоставить на платной основе Центр обслуживания населения). Не полениться опросить будущих соседей и получить информацию о прежних хозяевах жилья. Если это были какие-то социально деградированные элементы (алкоголики, наркоманы) или психически нездоровые граждане, то есть повод задуматься.

- При наличии сложных ситуаций обратиться за помощью и разъяснениями к специалистам (юристам) или вообще не заключать сделку.

КНИГА 4. БЕЗЗАБОТНАЯ СТАРОСТЬ

Достаток в старости – продление молодости.
Чарльз Лэм

Сколько нужно накопить денег для нормальной пенсии?

В среднем выплаты на заслуженном отдыхе должны составлять 60–70% от ежемесячных затрат в трудоспособном возрасте. При условии, что все базовые покупки вы совершили: дом, машина, оплаченное образование детей. Это очень усредненное определение нормальной пенсии, которая даст возможность обеспечивать то качество жизни, к которому вы привыкли. Желательно, чтобы основную часть этих доходов составляли инвестиционные проценты от вашего капитала.

Когда нужно начинать откладывать на заслуженный отдых?

Как вы думаете, сколько вам осталось месяцев до пенсионного возраста? Согласно казахстанскому законодательству женщины выходят на заслуженный отдых при наступлении 58 лет, а мужчины – в 63 года. Большинство из нас слишком оптимистично оценивают свой запас времени. Впереди еще столько месяцев, чтобы позаботиться о своем преклонном возрасте. Но каждый месяц, прошедший без инвестирования, – это тысячи, десятки тысяч тенге упущенного дохода.

Если откладывать по 6 тысяч тенге ежемесячно в течение 30 лет и инвестировать их в финансовые инструменты со средней доходностью 10% годовых, можно сформировать пенсионный капитал примерно в 12 миллионов тенге. Чтобы сформировать такой же капитал при таком же уровне доходности всего за 10 лет, нужно ежемесячно откладывать более 60 тысяч тенге. Поэтому стоит задуматься, когда приступить к управлению финансовой составляющей заслуженного отдыха.

Как оптимизировать расходы?

Если вы делаете выбор в пользу инвестирования, вместо хаотичных затрат, вынуждающих вас периодически сталкиваться с дефицитом денежных средств, вы приобретаете опыт финансовой дисциплины. Возникнет потребность в оптимизации расходов. Отличительная черта миллионеров состоит в том, что они достаточно много времени уделяют планированию своих денежных потоков.

На основе полученной информации о бюджете прошедших месяцев можно спланировать свои будущие траты оптимальным способом. Подробнее о технологиях оптимизации расходов вы узнаете в книге «Как управлять семейным бюджетом», здесь же мы отметим, что управление денежными потоками позволяет без ущерба для качества жизни экономить не менее 20%.

Как составить финансовый план

Личный финансовый план – это инструмент для достижения ваших целей. Вы должны понимать, какой доход вы должны иметь через 10–15 лет. Финансовые консультанты уверяют, что без четко прописанной цели на годы вперед уровень вашей инвестиционной мотивации значительно падает – вы не знаете, для чего копить капитал, и, следовательно, не имеете четкого ориентира для построения инвестиционной стратегии.

Любой инвестиционный план начинается с цели, определенной в таких единицах, как время и деньги. На основе этих данных рассчитывается, какую сумму следует ежемесячно выделять в своем бюджете на инвестирование, чтобы через несколько лет получить желаемое. Стратегия инвестирования может быть различной: консервативной, умеренной или агрессивной.

Консервативные инструменты инвестирования гарантируют сохранность капитала и получение минимальной доходности не более 10% годовых. К ним относятся:

- облигации эмитентов с рейтингом не ниже А (по оценке таких международных рейтинговых агентств, как Standard&Poors, Fitch);
- страховые компании и пенсионные фонды;

- депозиты;
- недвижимость;
- инвестиционные компании и банки, инвестирующие деньги клиентов в консервативные инструменты (как правило, облигации).

В числе **умеренно консервативных инструментов** следует назвать:

- паевые инвестиционные фонды и банки, инвестирующие средства клиентов в акции крупных компаний и облигации;
- акции крупных компаний.

Агрессивные инструменты – это:

- акции малых и средних компаний, подверженные значительным ценовым колебаниям;
- опционы и фьючерсы;
- валютный рынок;
- бизнес.

Три «кита» казахстанской системы пенсионного обеспечения

Пенсионное обеспечение Казахстана в настоящее время представляет собой систему из трех уровней, сочетающих одновременно механизмы солидарной и накопительной систем.

Первый уровень – это солидарная пенсионная система, унаследованная Казахстаном от СССР после распада последнего и основанная на «солидарности поколений», в которой источником пенсионных выплат становится государственный бюджет за счет налоговых отчислений работающей части населения и других поступлений. Размер пенсионных выплат определяется трудовым стажем. В настоящее время в рамках этого уровня формируются пенсионные выплаты для тех, чей трудовой стаж на момент выхода на пенсию, по состоянию на 1 января 1998 года, составляет не менее шести месяцев.

Наряду с солидарной системой создана и развивается накопительная пенсионная система. **Второй уровень** – это обязательная накопительная пенсионная система с фиксированным 10-процентным размером пенсионных отчислений от ежемесячного дохода для граждан Казахстана, иностранцев и лиц без гражданства, постоянно проживающих в Казахстане.

Третий уровень – накопительная система, основанная на добровольных и добровольных профессиональных пенсионных взносах. Преобразование отечественной пенсионной системы носит долгосрочный характер – полный переход к накопительной пенсионной системе прогнозируется до 2040 года.

Накопительный пенсионный фонд

Накопительные пенсионные фонды (НПФ) стоят на передовой линии накопительной пенсионной системы. Именно они принимают пенсионные взносы, ведут учет индивидуальных пенсионных накоплений, информируют вкладчиков о состоянии их счетов и по достижении вкладчиком пенсионного возраста выплачивают пенсию. Фонды несут перед вкладчиками ответственность за сохранность и доходность их накоплений. Большинство фондов предоставляют пенсионные услуги для всех слоев населения во всех регионах Казахстана и принимают как обязательные, так и добровольные отчисления.

В законе дается такое определение накопительного пенсионного фонда

Накопительный пенсионный фонд – юридическое лицо, осуществляющее деятельность по привлечению пенсионных взносов и пенсионным выплатам, а также деятельность по инвестиционному управлению пенсионными активами в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан.

НПФ обязаны быть максимально прозрачными для вкладчиков. Это облегчает вам задачу выбора фонда. Большинство НПФ имеют свои странички в Интернете – это наиболее удобная форма взаимодействия с фондом. Кроме того, каждый фонд должен регулярно предоставлять отчетность в Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций (АФН). Один раз в квартал фонд должен публиковать финансовую отчетность в средствах массовой информации, часто эти отчеты размещаются также на интернет-страницах фонда. О том, как работать с финансовой отчетностью фонда, вы узнаете в одной из следующих глав.

Пенсионные активы – деньги, ценные бумаги, иные финансовые инструменты, предназначенные для обеспечения и осуществления пенсионных выплат и переводов, а также изъятий из накопительных пенсионных фондов в порядке, определенном законодательством Республики Казахстан.

Банк-кастодиан

Банк-кастодиан ведет учет всех операций с пенсионными активами. Ежемесячно он информирует НПФ о состоянии его счетов и о деятельности ООИУПА. У накопительного пенсионного фонда должен быть только один банк-кастодиан. Но банк может обслуживать одновременно несколько фондов.

Банк-кастодиан – банк, осуществляющий деятельность по фиксации и учету прав по ценным бумагам, хранению документарных ценных бумаг и учету денег клиента.

Банк-кастодиан контролирует целевое размещение пенсионных активов НПФ и обязан блокировать (не исполнять) поручения ООИУПА или НПФ в случае их несоответствия законодательству РК. Более того, закон предусматривает, что кастодиан в таком случае должен незамедлительно уведомить об этом уполномоченный орган и НПФ.

Помимо трех основных элементов рынка большую роль в работе пенсионной системы играют Агентство РК по финансовому надзору и Казахстанская фондовая биржа (KASE).

На 1 октября 2008 года переводы пенсионных накоплений из одного фонда в другой, увеличившись за сентябрь на 8,5 млрд. тенге (3,03%), составили 289,4 млрд. тенге. По сравнению с 1 января 2008 года переводы пенсионных накоплений увеличились на 79,6 млрд. тенге, или на 37,94%.

Казахстанская фондовая биржа

Биржа работает как специализированный торговый центр, где продают и покупают различные финансовые инструменты, а также валюту. Это та площадка, где НПФ осуществляют операции с пенсионными накоплениями. При вложении денег в различные инвестиционные инструменты, в основном это ценные бумаги, пенсионные накопления превращаются в пенсионный актив.

KASE обслуживает рынки:

- прямого и автоматического РЕПО с государственными и корпоративными ценными бумагами;
- иностранных валют (доллар США, евро, российский рубль);
- государственных ценных бумаг, выпущенных Национальным банком, Министерством финансов (включая казахстанские международные облигации) и местными исполнительными органами Республики Казахстан);
- облигаций МФО и иностранных государственных ценных бумаг;
- векселей;
- акций;
- корпоративных облигаций.

Как пенсионные накопления превращаются в активы

Пенсионные активы и накопления с точки зрения мониторинга показателей – почти одно и то же. Просто накопления отражают, сколько у вкладчика денег на счете. А активы показывают, куда эти деньги инвестированы. Таким образом, общая сумма накоплений и ее распределение между фондами практически совпадают с показателями по пенсионным активам.

Когда НПФ начинает работать с пенсионными накоплениями, тогда их называют пенсионными активами.

Пенсионные активы – деньги, ценные бумаги, иные финансовые инструменты, предназначенные для обеспечения и осуществления пенсионных выплат и переводов, а также изъятий из накопительных пенсионных фондов в порядке, определенном законодательством Республики Казахстан.

Выбор инвестиционного портфеля в НПФ

Согласно поправкам 2008 года в закон о пенсионном обеспечении каждый накопительный пенсионный фонд с 2012 года будет обязан формировать за счет пенсионных активов консервативный и умеренный инвестиционные портфели. Кроме того, он будет вправе дополнительно формировать агрессивный инвестиционный портфель.

Соответственно к каждому типу инвестиционного портфеля будет применяться определенная инвестиционная стратегия. Так, например, **консервативный портфель** будет представлен финансовыми инструментами, за исключением акций, которым присущ относительно низкий риск: это государственные ценные бумаги, ценные бумаги наиболее надежных эмитентов с фиксированным доходом и номинированных в национальной валюте.

Умеренный портфель, активы которого будут инвестироваться в финансовые инструменты, в том числе в размере не более 30% в акции, то есть помимо низкорискованных бумаг портфель будет включать определенную долю более рискованных финансовых инструментов, которые, как правило, обеспечивают и более высокую доходность.

Активы **агрессивного портфеля** будут инвестироваться в финансовые инструменты, в том числе в размере не более 80% в акции, а также производные инструменты и инструменты, выраженные в иностранной валюте, которые, как правило, несут самые высокие риски.

Порядок и условия инвестирования пенсионных активов в финансовые инструменты, в том числе:

- перечень объектов инвестирования
- размеры инвестиций по видам финансовых инструментов
- суммарные размеры инвестиций для каждого вида инвестиционного портфеля
- требования по хеджированию,

устанавливаются нормативным правовым актом АФН и инвестиционной декларацией накопительного пенсионного фонда.

Как выбрать накопительный пенсионный фонд

1. Крупные фонды считаются более устойчивыми, чем мелкие. Главным образом благодаря большей диверсификации как пенсионных накоплений, так и активов.

2. Важный фактор – аффилированность фонда (кто его контролирует или кто может влиять на принимаемые руководством фонда важные решения). Многие казахстанские НПФ входят в состав тех или иных финансовых конгломератов. В таких случаях надо обязательно обратить внимание на материнскую компанию (банк), каково ее финансовое положение, кто ее акционеры, как растет (или падает) ее рыночная стоимость.

3. Многие эксперты также критикуют совмещение фондами функций НПФ и ООИУПА. По их мнению, лучше, когда пенсионным портфелем управляет независимая ООИУПА, потому что она осуществляет дополнительный контроль за правомерностью использования пенсионных денег.

Профессиональные накопления.

Помимо добровольных пенсионных взносов, еще одним инструментом накопления на старость могут стать добровольные профессиональные взносы.

Добровольные профессиональные пенсионные взносы - деньги, вносимые по своей инициативе вкладчиками в накопительные пенсионные фонды в пользу работников по перечню профессий, который определяется правительством Республики Казахстан в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан и договором о пенсионном обеспечении за счет добровольных профессиональных пенсионных взносов.

Накопительное страхование жизни – это комбинация страхования на случай жизни и случай смерти. Преимущество накопительного страхования в том, что оно предлагает застрахованным за меньшую цену заключить договор о покрытии риска и обеспечении сбережений с помощью одного-единственного полиса. Страховщик обязуется:

- 1) выплатить страховую сумму немедленно после смерти застрахованного, если она произойдет раньше окончания срока действия договора;
- 2) выплатить страховую сумму в момент окончания срока действия договора, если застрахованный продолжает жить.

КНИГА 5. Я – ИНВЕСТОР

«Инвестирование состоит в том, чтобы вложить деньги сегодня и завтра получить больше денег», – такое простое определение дал Уоррен Баффет, миллиардер, чье имя давно уже стало символом успеха в мире инвестиций. Конечно, на деле все обстоит не так просто, однако и не настолько сложно, чтобы считать, что для обычного человека заниматься инвестированием нереально. Именно ему, казахстанцу со средними доходами, и адресована эта книга. Она будет понятна каждому, даже человеку, совсем не знакомому со сферой финансовых инструментов, хотя с каждым годом таких людей становится все меньше с ростом пользователей кредитов, депозитов, инвестиционных фондов.

Ключевая стратегия Агентства в этом вопросе направлена на предоставление исчерпывающей информации обо всех существующих финансовых инструментах. В частности, выпущены в свет издания «Мой первый капитал», «Жизнь в долг», «Защита потребителя», «Как управлять семейным бюджетом», «Беззаботная старость». Кроме того, запущен цикл образовательных телевизионных программ, а также началось распространение серии печатных изданий, в том числе журнала для подростков «Карман».

Обучение самостоятельному планированию личного бюджета, грамотному использованию существующих на рынке финансовых инструментов будет способствовать приумножению личного благосостояния граждан республики, что в конечном итоге должно благоприятно сказаться на национальной экономике в целом.

Почему не хватает денег?

Большинство людей в мире ощущает недостаток денег. В любом государстве людей, неудовлетворенных своим финансовым состоянием, будет больше тех, кто не испытывает дефицита в доходах. Социологи утверждают, что такое соотношение не зависит от уровня жизни страны. Люди не думают об экономии, тратят все, что зарабатывают, ожидая очередного повышения зарплаты или нового большого заказа, доход от которого наконец позволит превысить доходы над расходами. Во многом такое поведение продиктовано желанием быть не хуже других, которое поддерживается и даже культивируется вездесущей рекламой, всегда призывающей к тратам, а не к экономии. Человек старается заработать больше, чтобы больше потратить. В результате он получает новую машину, ходит в престижные рестораны, но, как и прежде, у него есть долги, а порой они даже увеличиваются.

Экономия – для бедных?

Экономия и контроль собственных доходов являются отличительной особенностью богатых людей. Ниже представлены четыре вопроса, на которые большинство миллионеров отвечают утвердительно. Проверьте себя, будут ли ваши ответы так же утвердительными:

- 1. Придерживается ли ваша семья продуманного ежегодного бюджета?*
- 2. Знаете ли вы, сколько денег ежегодно расходует ваша семья на питание, одежду, жилье?*
- 3. Имеете ли вы ясное представление о своих целях на сегодняшний день, текущую неделю, месяц, год, о жизненных целях?*
- 4. Тратите ли вы значительное количество времени на планирование собственной финансовой политики?*

Инвестиции времени

То, как вы тратите свое рабочее время, с точки зрения инвесторов определяет его стоимость. Известный американский инвестор Роберт Кийосаки предложил условно разделять людей по способу получения дохода на четыре группы:

- 1. Наемные работники.** Те, кто получают установленную трудовым договором постоянную заработную плату.

2. **Предприниматели.** Те, чей доход зависит от них самих. Чем больше они работают, тем больше получают. Если они перестают работать, заработки прекращаются.

3. **Бизнесмены.** Те, кто создал свой бизнес, который приносит им постоянный доход. Они не тратят все свое время на работу. Они могут уехать в отпуск на полгода, перепоручив бизнес управляющему, и осуществлять контроль лишь время от времени.

4. **Инвесторы.** Те, кто получают доход от инвестирования своих средств. Они покупают и продают целые предприятия. Они создают компании, развивают их, а затем продают. То есть они заставляют деньги работать на себя.

Группы эти отличаются по уровню богатства, и, что еще важнее, они отличаются по своему отношению к времени. Время инвестора стоит гораздо больше, чем время наемного работника. Количество же капиталов играет второстепенную роль, поскольку без контроля и планирования они легко уплывают от владельца. Именно так, без финансового плана, любая из этих групп подвержена риску потерять свои деньги.

Построение личного финансового плана

Кто весь день работает, тому некогда зарабатывать деньги.

Б. Шефер

Не следует думать, что инвестирование превращает человека в счетную машину, скорее речь идет о самодисциплине. При этом следует помнить, что наградой за эту самодисциплину становятся финансовая независимость, уверенность в завтрашнем дне и осуществление мечты. Некоторые инвесторы ставят мечту даже выше «железной дисциплины», поскольку мечта обладает тем зарядом энергии, который побуждает человека к действиям, в том числе и к поиску финансов. Действительно, стоит подумать о том, чего не хватает в жизни для полного счастья, как тут же становится очевидным, что для осуществления желаемого нужны деньги, и порой немалые. В любом случае, мечта требует денег больше, чем у вас есть, иначе это была бы уже не мечта, а реальность.

Когда вы научились контролировать и планировать свои денежные потоки, вы сможете попробовать реализовать свою мечту. Для этого нужно научиться строить свой *личный финансовый план (ЛФП)*.

Что такое ЛФП? Проще всего ответить на этот вопрос, попытавшись построить свой собственный финансовый план. Процесс его построения состоит из четырех этапов:

1. Постановка целей.
2. Формирование и анализ личной финансовой отчетности.
3. Корректировка целей.
4. Определение путей достижения целей (формирование инвестиционной стратегии).

Формирование инвестиционной стратегии

Основы инвестиционной стратегии

Начнем с разговора о *трех китах* стратегии инвестирования: *капитализации, горизонте инвестирования и управлении рисками*.

Капитализацией называют способ начисления процентов по депозиту, когда по истечении года происходит начисление процентов по банковскому вкладу. Причем начисление осуществляется на сумму вклада, с учетом процентов, начисленных в предыдущем периоде.

Стоит отметить, что в большинстве банков Казахстана капитализация депозитов проводится ежемесячно, что еще больше увеличивает прибыль вложенных сумм. Те же 10 000 тенге, положенные в банк под 10% годовых, при ежегодной капитализации на конец года составят 11 000 тенге, а при ежемесячной – 11 032,13 тенге.

Горизонт инвестирования

Горизонт инвестирования – это одна из основополагающих частей личной финансовой стратегии. Он зависит от следующих моментов.

1. *Насколько велика сумма, которую вы хотите заработать.* Чем больше желаемая сумма, тем шире должен быть горизонт инвестирования. Если, например, речь идет о покупке автомобиля стоимостью 30 000 долларов, то для достижения этой цели потребуется меньше времени, чем для покупки дома стоимостью 300 000 долларов.

2. *Насколько вы опытны как инвестор.* Чем больше вы знаете о рынке, чем лучше разбираетесь в инструментах, тем легче вам будет достичь желаемого. Зная о рисках и имея опыт управления ими, вы сможете составить более эффективный или менее долгосрочный план инвестирования.

3. *Насколько вы готовы к риску.* Если вы молоды, у вас есть шанс рискнуть, вложив деньги в рискованные инструменты. Если же ваш возраст близок к пенсионному, наверняка не стоит слишком рисковать. Лучше вложить свои накопления в надежные финансовые инструменты, гарантирующие пусть низкую, но верную прибыль. Однако помимо возраста играет роль и ваша психологическая готовность к рискам. Если вы не сможете без валидола следить за перепадами рынка, то лучше подумать о том, чтобы изменить срок достижения цели на более далекий.

Формирование инвестиционной стратегии

Наконец мы подошли к самому главному – непосредственно расчетам. Для этого воспользуемся таблицей Ю. Сахаровской, с которой очень удобно работать в программе Excel.

Год	Капитал на начало года	Инвестируемая сумма	Финансовые цели	Инвестиционные операции			Остаток ден. средств в после инвестирования	Состояние инвестиций (накопленным итогом)			Капитал на конец года
				консервативные	умеренные	агрессивные		консервативные	умеренные	агрессивные	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2009											
2010											
2011											
2012											
2013											

Если в получившейся у вас таблице все цифры имеют положительное значение, значит, вы поставили перед собой вполне реальные, достижимые цели. Но так бывает не всегда. Более того, в большинстве случаев оказывается, что цели не адекватны возможностям. И тогда необходимо корректировать финансовый план, увеличивая сроки или умеряя «аппетиты» (например, заменить дорогой автомобиль на более дешевый или двухкомнатную квартиру – на однокомнатную). Можно пойти от обратного, оставив цели неизменными, и рассчитать сумму, которая потребуется для их реализации. Такой план называют целевым. После его разработки человек понимает, насколько он должен увеличить свои доходы, чтобы достичь желаемого. И напоследок хотелось бы

подчеркнуть, что личный финансовый план – это не догма. Вы можете и должны его корректировать и даже полностью пересматривать в зависимости от жизненных ситуаций.

Брокерские услуги и ценные бумаги

На 1 октября 2008 года лицензии на брокерскую и дилерскую деятельность имели уже 106 участников рынка. Из них 24 банка второго уровня, 62 небанковские организации и 20 брокерско-дилерских компаний – участниц РФЦА.

Перечень услуг, оказываемых казахстанскими брокерами в реальности

В рамках брокерского обслуживания клиентам компании доступен сервис по номинальному держанию ценных бумаг, который включает в себя:

- открытие и ведение счетов клиентов;
- совершение внебиржевых сделок по купле-продаже ценных бумаг, операций по переводу ценных бумаг;
- подтверждение прав клиента по ценным бумагам;
- доведение до сведений клиентов информации, касающейся ценных бумаг, переданных в номинальное держание.

Основные показатели

Абсолютные показатели деятельности брокерско-дилерских компаний демонстрируют динамичный рост. Так, по данным АФН, совокупные активы брокеров-дилеров на 1 января 2006 года составляли 11 781 млн. тенге, обязательства – 9 225 млн. тенге, собственный капитал – 2 556 млн. тенге, уставный капитал – 1 166 млн. тенге. На 1 июля 2008 года совокупные активы брокеров-дилеров составили 17 574 млн. тенге, обязательства – 13 196 млн. тенге, собственный капитал – 4 378 млн. тенге, уставный капитал – 3 143 млн. тенге.

Список первой десятки брокеров

KASE были названы наиболее активные члены биржи в торговле акциями за 11 месяцев 2008 года. Из 64 компаний, участвующих в торгах, были названы десять лучших. На долю «активной десятки» пришлось 60,6% оборота биржевого вторичного рынка акций. По объему торгов они распределились следующим образом:

1. АО "Дочерняя организация АО "БТА Банк" "БТА Секьюритис"
2. АО "Тенгри Финанс"
3. АО "Сентрас Секьюритиз"
4. АО "VISOR Capital"
5. АО "BCC Invest" - дочерняя организация АО "Банк ЦентрКредит"
6. АО "Инвестиционный Финансовый Дом "RESMI"
7. АО "Алматы Инвестмент Менеджмент"
8. АО "Asia Broker Services"
9. АО "Асыл Инвест"
10. АО "Казкоммерц Секьюритиз" (дочерняя организация АО "Казкоммерцбанк")

Стратегии развития брокерских компаний

Практически все брокерские компании в качестве стратегии развития выбрали универсальный тип, то есть они выполняют функции инвестиционных банков и управляющих компаний.

Это обусловлено тем, что из-за малого наличия инструментов и сравнительно слабого спроса на брокерские услуги, в том числе и населения, доходы от брокериджа невелики. А в период продолжающегося кризиса, как, например, в настоящий момент, брокеры и вовсе терпят убытки.

Прогнозы развития брокерского сектора

Исходя из состояния фондового рынка, можно сделать прогноз развития брокерского сектора. Из-за разразившегося мирового кризиса ликвидности активность на

фондовом рынке заметно снизилась. Значит, появление новых игроков будет отложено до лучших времен. Те, кто остались на рынке, будут ожидать улучшения ситуации.

Управление инвестиционным портфелем

Если вы решили стать инвестором, важно научиться работать с информацией, имеющей отношение к фондовому рынку, уметь понимать значение тех или иных событий, произошедших в стране или в мире.

Рыночный и нерыночный риски.

Риск, с которым связано владение активом, можно разделить на две части. Первая составляющая — это *рыночный риск*. Его также именуют системным или недиверсифицируемым, или неспецифическим. Он связан с состоянием конъюнктуры рынка, общезначимыми событиями, например, войной, революцией. Его нельзя исключить, потому что это риск всей системы.

Вторая часть — *нерыночный*, специфический или диверсифицируемый риск. Он связан с индивидуальными чертами конкретного актива, а не с состоянием рынка в целом.

Например, владелец какой-либо акции подвергается риску потерь в связи с забастовкой на предприятии, выпустившем данную бумагу, некомпетентностью его руководства и т. п.

Данный риск является диверсифицируемым, поскольку его можно свести практически к нулю с помощью диверсификации портфеля.

Существуют определенные принципы, которыми руководствуются инвесторы при формировании инвестиционного портфеля. Например:

1. *Ценная бумага является тем более рискованной, чем больше вероятность отклонения реальной прибыли от ожидаемого значения.* Прогнозируемое значение прибыли при этом определяется на основе обработки статистических данных о динамике прибыли от инвестиций в эти бумаги в прошлом. Существуют даже математические модели расчета риска и прибыли ценных бумаг и портфелей, построенных на этом принципе, например, модель Марковитца или модель Шарпа.

2. *Изменяя структуру портфеля, можно менять общую доходность и риск.* Изменения структуры в период проведения инвестиций следует проводить, если поменялись цели или изменился сам рынок.

3. *Оценки, используемые при составлении инвестиционного портфеля, носят вероятностный характер.* Какими бы моделями и формулами вы ни пользовались, все они остаются лишь теорией, которая не может учесть всех факторов, влияющих на рынок.

4. *Успех инвестиций в основном зависит от правильного распределения средств по типам активов на 94% (акции крупных компаний, облигации, опционы и т. д.), на 4% выбором конкретных ценных бумаг заданного типа, и лишь на 2% оценкой момента закупки ценных бумаг.*

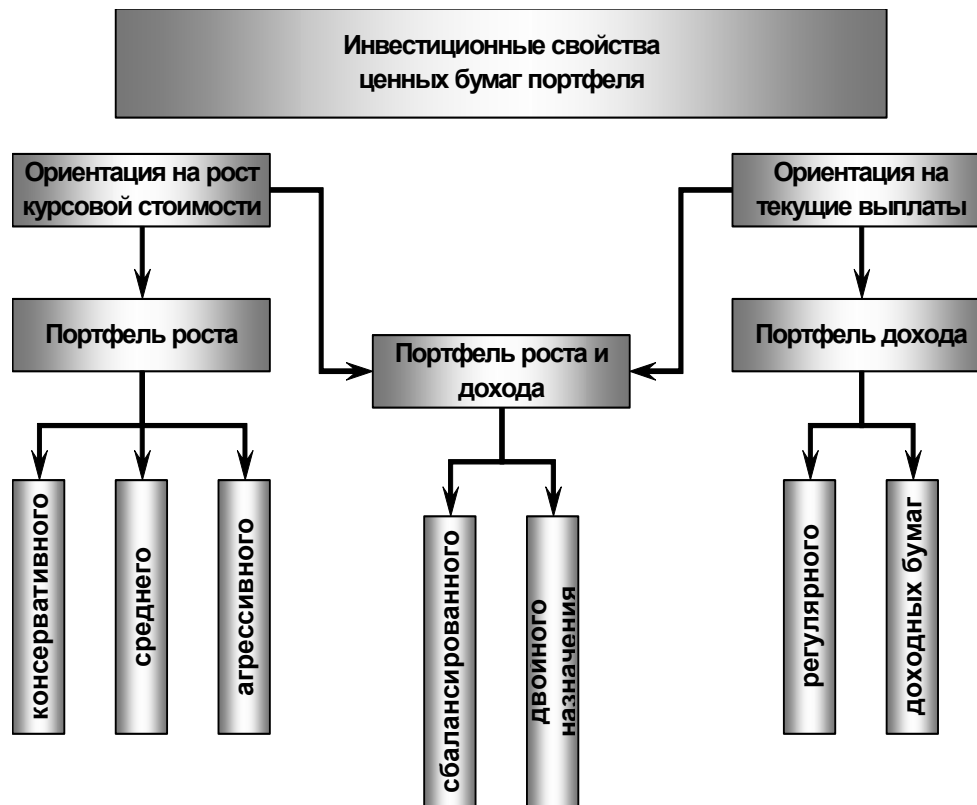
Типы портфелей

Выделяют три типа портфеля:

1) *портфель дохода*, ориентированный на преимущественное получение дохода за счет процентов и дивидендов;

2) *портфель роста*, направленный на преимущественный прирост курсовой стоимости входящих в него инвестиционных ценностей;

3) *портфель роста и дохода* - смешанный тип, который совмещает в себе инструменты, приносящие доход и нацеленные на прирост курсовой стоимости.



Портфель роста. Портфель роста формируется из акций компаний, курсовая стоимость которых растет. Цель данного типа портфеля — рост капитальной стоимости портфеля вместе с получением дивидендов.

Портфель дохода. Данный тип портфеля ориентирован на получение высокого текущего дохода — процентных и дивидендных выплат. Особенностью этого типа портфеля является то, что цель его создания — получение соответствующего уровня дохода, величина которого соответствовала бы минимальной степени риска, приемлемого для консервативного инвестора.

Портфель роста и дохода. Формирование данного типа портфеля осуществляется во избежание возможных потерь на фондовом рынке как от падения курсовой стоимости, так и от низких дивидендных или процентных выплат. Одна часть финансовых активов, входящих в состав данного портфеля, приносит владельцу рост капитальной стоимости, а другая — доход. Потеря одной части может компенсироваться возрастанием другой. Охарактеризуем виды данного типа портфеля.

Типу портфеля соответствует и тип избранной инвестиционной стратегии: *активной*, направленной на максимальное использование возможностей рынка, или *пассивной*. Первым и одним из наиболее дорогостоящих, трудоемких элементов управления является *мониторинг*, представляющий собой непрерывный детальный анализ фондового рынка, тенденций его развития, секторов фондового рынка, инвестиционных качеств ценных бумаг. Конечной целью мониторинга является выбор ценных бумаг, обладающих инвестиционными свойствами, соответствующими данному типу портфеля. Мониторинг является основой как активного, так и пассивного способа управления. О том, как проводить мониторинг, мы подробно расскажем ниже, пока же сосредоточимся на моделях управления.

Активная модель управления. Активная модель управления предполагает тщательное отслеживание и немедленное приобретение инструментов, отвечающих инвестиционным целям портфеля, а также быстрое изменение состава портфеля.

Пассивная модель управления. Пассивное управление предполагает создание хорошо диверсифицированных портфелей с заранее определенным уровнем риска, рассчитанным на длительную перспективу.

Нельзя утверждать, что только конъюнктура фондового рынка определяет способ управления портфелем. Выбор тактики управления зависит и от типа портфеля. Скажем,

трудно ожидать значительного выигрыша, если к портфелю агрессивного роста применить тактику «пассивного» управления. Вряд ли будут оправданы затраты на активное управление, ориентированное, например, на портфель с регулярным доходом. Выбор тактики управления зависит также от способности инвестора выбирать ценные бумаги и прогнозировать состояние рынка. Если вы не обладаете достаточными навыками в выборе ценных бумаг или времени совершения операции, то вам следует создать диверсифицированный портфель и держать риск на желаемом уровне. Если же вы уверены, что можете хорошо предсказывать состояние рынка, вам можно менять состав портфеля в зависимости от рыночных перемен и выбранного вами вида управления.

КНИГА 6. МОЙ ПЕРВЫЙ КАПИТАЛ

МИР ФИНАНСОВ: ПРОСТО О СЛОЖНОМ

То, что вы сейчас читаете эти строки означает, что вас волнует ваше независимое финансовое и успешное будущее. Пусть вас не смущают такие сложные, на первый взгляд, термины, как финансовый рынок, страхование, налоги, пенсионные фонды, банковские вклады и процентная ставка. Ведь и пенсионные накопления, и страхование жизни, и накопления на обучение за рубежом, например, все это является частью вашего финансового образования.

Если Вы пока не уверены в том, что вам необходимы финансовые знания, то попробуйте ответить на следующие вопросы:

- На какие средства я буду жить, когда я вырасту?
- Кто или что поможет мне жить достойно и независимо ни от кого?

Государство? Мои родители? Мой будущий бизнес?

Есть ли у вас четкие ответы на эти вопросы? У большинства молодых людей их нет. А ведь достаточно сделать лишь один шаг, чтобы разом, одним движением, решить, казалось бы, нерешаемые вопросы. И этот шаг – получение необходимых финансовых знаний.

Основные понятия финансового рынка

Деньги. Слово «деньги» (money) происходит от латинского moneta, что было одним из имен Юноны, римской богини, храмы которой использовались для чеканки монет. Деньги являются важнейшим атрибутом рыночной экономики. От того, как функционирует денежная система, во многом зависит стабильность экономического развития любой страны. Обычно выделяют четыре основные функции денег: *мера стоимости, средство накопления, средство обращения, средство платежа*. Часто выделяют и пятую функцию денег - функцию мировых денег, проявляющуюся в обслуживании международного товарообмена.

Наиболее известная и эффективная форма реализации системы, обеспечивающей разделение труда, есть система товарообмена при помощи денег - финансовая система.

Финансовая система не есть только лишь сами по себе деньги. Она включает в себя весь комплекс отношений связанных с товарообменом - это и банки, и схема эмиссии, и механизм размножения денег (кредитная система), в нее можно включить и торговые сети и многое другое: все, что способствует товарному обращению между субъектами производства.

Финансы (от лат. *financia* - наличность, доход) – это совокупность всех материальных ресурсов, находящихся в распоряжении отдельных лиц, компаний или государства. Само слово *финансы* часто используется в быту для обозначения денег.

Понятие **финансовой системы** является развитием более общего определения – финансы. Каждое звено финансовой системы имеет свои, присущие только ему функции. Так, финансы предприятий обслуживают производство продукции – машин, продуктов питания, одежды. При их участии создается **валовый внутренний продукт (ВВП)**. **Пенсионные фонды** мобилизуют средства на выплату пенсий гражданам страны. **Фонды имущественного страхования** предназначены для возмещения ущерба, нанесенного стихийными бедствиями предприятиям и жителям страны.

Таким образом, *каждое звено финансовой системы представляет собой определенную сферу финансовых отношений, а финансовая система в целом – совокупность различных сфер финансовых отношений, в процессе которых образуются и используются фонды денежных средств*.

Ведущим звеном финансовой системы выступает **государственный бюджет** - главный централизованный фонд денежных средств государства. Государственный бюджет - главное орудие перераспределения национального дохода. Через это звено финансовой системы перераспределяется до 40% национального дохода страны.

Второе звено финансовой системы - **местные (региональные) финансы**. Они включают местные бюджеты, финансы предприятий, принадлежащих муниципалитетам, автономные местные фонды и др.

Третье звено финансовой системы — **внебюджетные специальные фонды**: пенсионные фонды, фонды социального страхования и т.п.

Зачем мне нужно инвестирование?

Так уж устроена жизнь, что деньги на будущее нужно откладывать, копить, сберегать. У каждого свои потребности: один хочет купить автомобиль, другой – квартиру или загородный дом, кто-то планирует накопить денег на оплату учебы в престижном университете, а кого-то волнует, на какие деньги жить в старости. И конечно, не приходится рассчитывать, что средства на решение этих задач вдруг свалятся с неба. Или что двоюродный дедушка в Австралии, о существовании которого вы до сих пор не подозревали, оказался миллионером и завещал все свое состояние вам.

Что такое процентная ставка по вкладу?

Процентная ставка по вкладу — это ставка, определяющая вознаграждение, которое получите вы за размещение своих средств во вклад. Под процентной ставкой обычно подразумевается годовая процентная ставка, поэтому если срок вклада отличается от года, для того, чтобы высчитать доход, необходимо привести ставку к реальному сроку вклада.

Проценты могут начисляться в конце срока вклада или периодически, до окончания срока вклада (к примеру, раз в месяц). Кроме того, надо учитывать: ставка по депозиту на крупную сумму, как правило, выше, чем для "мелкого" вклада; ставка по "длинному" депозиту всегда выше, чем по "короткому".

Что такое сумма вклада?

Сумма вклада состоит из той первоначальной суммы, которую вы принесете в банк в момент открытия счета и сумм дополнительных взносов (в случае, если ваш вклад является пополняемый, и вы регулярно пополняете свой банковский счет).

Зачем человеку нужно страхование?

Страхование возникло уже в древние времена. Купцы, опасаясь нападения пиратов, образовывали денежный фонд. Их общие средства (**страховые премии**) хранились в укромном месте, и если у кого-нибудь наступал **страховой случай** (ограбление пиратами), он получал из этого фонда компенсацию. Конечно, тем, на кого пираты не нападали, страховые взносы не возвращались. Но тот, с кем это происходило, получал значительно больше, чем вносил в фонд.

Время шло, и появились специальные организации, которые занимались хранением собранных средств и выплатой **страховых возмещений (компенсаций)**.

Надо обязательно помнить, что **страховщик** – только посредник. Он управляет денежными средствами клиентов, оставляя себе небольшой процент на ведение дел.

Итак, **при обычном страховании** общие деньги клиентов переопределяются, поступая к тем, у кого происходят страховые случаи. Тот, с кем ничего не произошло, свои взносы обратно не получает (отдает пострадавшему).

Но кто знает, с кем именно случится беда?

Есть и другой вид страхования - **страхование ответственности**. В этом случае некто покупает **полис**, и если он наносит **ущерб** другому человеку (например, повреждает его машину), то страховщик компенсирует ущерб пострадавшему. Таким образом, человек покупает полис, а страховщик освобождает его от ответственности и выплачивает пострадавшему компенсацию.

Последнее время такие традиционные для населения способы вложения денег, как банковские вклады или иностранная валюта, не приносят существенного дохода, а также зачастую даже не защищают от инфляции. В такой ситуации многие озабочены поисками альтернативных способов размещения своих сбережений. И если человек не прочь

рискнуть, то он должен обратить свое внимание на рынок корпоративных ценных бумаг или фондовый рынок.

Фондовый рынок (англ. *Stock Market*) представляет собой понятие, служащее для обозначения совокупности механизмов, делающих возможными торговлю ценными бумагами.

Традиционной формой организованного рынка ценных бумаг выступает **фондовая биржа** - регулярно функционирующий рынок ценных бумаг и других финансовых инструментов, один из регуляторов финансового рынка, обслуживающий движение денежных капиталов.

Не следует путать “фондовый рынок” с “фондовой биржей”, обозначающей организацию, исключительным предметом деятельности которой является обеспечение необходимых условий для нормального обращения ценных бумаг.

Самая простая тактика работы на фондовом рынке- инвестирование. Когда у вас появляются свободные деньги, просто приобретайте на фондовом рынке акции какой-нибудь очень надежной компании, которая не может внезапно разориться (так называемые «голубые фишки» - к их числу относятся акции нефтяных, газовых, энергетических, телекоммуникационных компаний, а также ведущих банков). Компании развиваются, экономика Казахстана, также развивается, и цены на акции этих компаний растут уже много лет, и будут расти дальше. Вы практически ничем не рискуете. Даже если цены на акции будут падать - вы получите свои дивиденды, а цена когда-нибудь вернется и продолжит рост. На полученные дивиденды так же приобретайте акции. В любом случае, инвестируя, вы становитесь совладельцем компании, и деньги, вложенные в акции, обеспечиваются имуществом компании. Итого: риск минимальный, доходность - очень низкая, техническая сложность - отсутствует.

Трейдинг. Интересен он, конечно же, возможностью быстро заработать большие деньги. Можно в течение дня совершить несколько сделок, с использованием плеча и доход может составить, например, 100% в день. Здорово! Но можно с такой же легкостью получить убыток на ту же самую кругленькую цифру, т.е. полностью разориться. Тщательно продумайте свою торговую стратегию, продумайте систему управления капиталом, ответьте сами себе - почему я не разорюсь, как я защитил свои капиталы от риска? Итого: риск очень высокий, доходность очень высокая, техническая сложность - сложно.

КАК ФИНАНСОВЫЕ ЗНАНИЯ МОГУТ ПРИГОДИТЬСЯ В ЖИЗНИ

«Я – сам»: понятие самостоятельности и ответственности.

Чувство ответственности - это характеристика зрелой личности, но закладывается оно именно в детские годы.

Ответственность – внутреннее ощущение, при котором человек отдает полный отчет в своих действиях. Кроме прочего, он готов принять на себя вину за последствия в исходе порученного дела, в выполнении каких-нибудь обязательств. Ответственный человек инициирует изменения в своей жизни и готов отвечать за то, к чему они приведут.

Что делает тебя взрослым?

Вот несколько навыков, которые можно выработать в себе, для того чтобы стать по настоящему самостоятельным и ответственным.

- **Инициативность.** Без этого качества трудно стать по-настоящему ответственным взрослым. Очень важно занимать активную жизненную позицию. Возможно, многие подумают: зачем же «бежать впереди паровоза», когда многое в моей жизни придет ко мне само со временем. Как показывает опыт многих людей, инициативность только кажется навязчивой позицией, форсирующей события, однако именно благодаря такой активности и открываются новые горизонты для действий.

- *Стремление к самостоятельному принятию решений.* Этот навык полезен еще и тем, что не позволяет разделять или перекидывать ответственность на другого человека, который в этом не заинтересован.

Не бойтесь делать ошибки, даже если принятые решения не всегда верны, они послужат хорошим уроком на будущее - продумывать все до мелочей. Очень важно, чтобы у вас накапливался опыт самостоятельного принятия решений и последствий, которые они за собой несут.

- *Умение быть критичным к собственным действиям и воспринимать критику других.* Как замечено психологами, ребенок учится воспринимать критику близких взрослых, а затем становится более критичным к своим собственным поступкам ближе к школьному возрасту. В этом отношении важна мера - оценка собственных действий не была слишком резкой, чтобы не снизить инициативность или самостоятельность.

- *Осмотрительность.* Не стоит путать это качество с боязливостью. Здоровая осмотрительность просто необходима для того, чтобы принимать ответственные, продуманные решения.

Финансовая наука с ранних лет

Если единственный навык подростка относительно денег – это знание того, как заставить своих родителей купить ему ту или иную вещь, его нельзя считать подготовленным к реальной жизни. Вполне возможно таких детей придется финансово поддерживать всю жизнь. Хотя надо отметить, что отношение к деньгам самих родителей часто оставляет желать лучшего, а между тем очень важно, чтобы в семье подростка приобщение к финансовой ответственности происходило, как можно раньше. Ребенок, который с ранних лет знает цену деньгам, спокойнее и мудрее распоряжается ими в более старшем возрасте, когда другие его сверстники, дорвавшись, начинают попросту «кутить» и тратить на всякие детские, а иногда и не совсем детские радости. С этим вызвано и беспокойство многих родителей.

«Моя семья»: обучение правильному построению финансовых отношений с родителями

*Тратьте меньше, чем зарабатываете, - вот вам и философский камень.
Бенджамин Франклин.*

Что такое семейный бюджет?

Семейный бюджет - это план регулирования денежных доходов и расходов семьи, обычно составляемый на месячный срок. Главная цель ведения бюджета, это контроль затрат.

Но некоторые супружеские пары считают ведение бюджета делом скучным и занудным, тем более, что и так примерно известно, сколько денег тратится. В том-то и дело, что примерно! А ведь только один простой учет доходов и затрат позволяет экономить 20% расходов. Можно представить, в какую сумму выливаются эти ежемесячные потери через год.

Сбережения

Как бы люди ни планировали свое будущее, судьба любит в самый неподходящий момент распорядиться по-своему, и отложенные деньги часто являются спасительными в самых неожиданных ситуациях. Поэтому в большинстве семей заведено откладывать сбережения. Каким образом это происходит в каждой конкретной семье, зависит от уровня финансовой грамотности ее членов.

Приведем несколько упражнений для развития финансовых навыков:

Умение экономить

Раскладывайте карманные деньги по трем коробочкам: «Потратить», «Сэкономить», «Отдать». Подумайте о том, что мы колим и экономим: деньги, старую одежду, впечатления. Попросите родителей начать вместе копить деньги с помощью

банка. Вам наверняка интересно наблюдать за операциями с деньгами, например, когда родители вместе с вами будут класть на ваш счет карманные или подаренные деньги.

Умение вести счет деньгам

Научитесь подсчитывать деньги, которые вы собрали, заработали и потратили за неделю, а потом вписывайте в таблицу получившиеся суммы. Эта задача должна войти в привычку наряду с другими, выполняемыми машинально, и вместе с тем не вызывать неприятных ощущений. Помните, что денежные вопросы ни в коем случае не должны быть связаны с беспокойством. Выберите то, что занимает центральное место в вашей жизни, и регулярно записывайте, на что уходят деньги (на корм собаки, на любимые напитки или мороженое). Выполняйте это упражнение в течение одного-двух лет. Собирайте мелкие монеты, скопившиеся дома, пересчитывайте их и складывайте в определенное место. Купите себе первый кошелек.

Умение тратить с умом

Планируя поход в магазин игрушек или другое интересное событие, заранее обсудите с родителями, сколько денег вы можете потратить. Определите, на что пойдут деньги, рассмотрите возможные варианты: что купить - одну вещь подороже или несколько подешевле? Определите бюджет для домашнего животного,

Умение говорить о деньгах

Предложите родителям поговорить о том, зачем нужны деньги. Никогда не бойтесь говорить: «Мы можем себе это позволить, но я хочу потратить наши деньги по-другому», а потом объясните почему.

Умение жить по средствам

Продумайте программу выдачи вам карманных денег. Найдите способ самому решить проблему, если вы потратили карманные деньги раньше запланированного срока.

Умение вкладывать деньги

Попытайтесь сыграть с родителями в игру «Товарищество по продаже лимонада». Родители дают вам деньги на сахар и лимоны, а вы вкладываете свой труд - возможно, это положит начало будущему серьезному партнерству.

Умение проявлять предприимчивость

Попытайтесь реализовать предпринимательские проекты (продажа лимонада, продажа открыток с футболистами или героями детских сериалов).

Умение возвращать деньги

На примере библиотеки, попытайтесь понять, что брать книги в библиотеке - почти то же самое, что пользоваться кредитной картой. Ты берешь книгу, ее отмечают в твоей карточке, ты приобретаешь знания, а если не возвращаешь книгу в библиотеку, за нее приходится платить. Одолжите у родителей небольшую сумму денег, попытайтесь вернуть ее из карманных расходов.

Умение с помощью денег изменять мир

На праздник, который вы отмечаете всей семьей, попытайтесь оплатить свою еду из своих денег. Приготовьте самостоятельно к Новому году подарки близким и друзьям-сверстникам.

Некоторые люди не знают, как оплатить покупку банковской картой, как оформить кредит на образование или эффективно вложить деньги под хорошие проценты. Но их проблемы заключаются не в кредитных картах или несовершенстве предлагаемых финансовых услуг, а в недостатке финансовых знаний. С одной стороны, стать финансово грамотным не так уж и легко, а другой, попробуй разобраться в финансовых документах: банковских счетах, налогах, кредитах, процентах. А без них как прожить современному человеку? Надеемся, что наша книга «Мой первый капитал» станет вашим верным помощником на пути не только к финансовому образованию, но и к вашему будущей финансовой стабильности.

Какие же шаги мы должны сделать на пути к успеху?

Поставьте перед собой глобальную цель

Цели жизни важны, и это знает фактически каждый. Однако то ли по собственному выбору, или из-за безразличия средний человек продолжает блуждать закоулками жизни, двигаясь по линиям наименьшего сопротивления, оказываясь путником, который бродит в потемках и отказывается быть осмысленно конкретным. Человек в функциональном плане подобен велосипеду. Если он не движется вперед и вверх по направлению к цели, то наверняка потеряет равновесие и упадет.

Если вы страстно хотите чего-либо, то должны сделать это вашей конкретной и четко определенной целью. И коль в дальнейшем мы станем действовать так, словно ни в коем случае не можем потерпеть неудачу, то произойдет много разных вещей, которые помогут нам на самом деле не потерпеть ее. Единственный способ попасть на вершину – это поставить себе эту вершину за цель.

Для достижения задуманного вам понадобятся деньги? Вот теперь настало время для определения финансовых целей.

Выбор финансовых целей

Вы достигнете благополучия на долгие годы, если сумеете правильно планировать свои финансовые цели – долгосрочные и краткосрочные, которые, в свою очередь, должны быть конкретными, измеримыми, достижимыми, насущными и определенными во времени.

Составьте план действий

Вы заметили, что бывают такие дни, когда мы просыпаемся без всяких планов в голове, без всякой четкой или расплывчатой картины того, куда мы сегодня идем, и что должны делать. В такие дни, мы ничего не успеваем сделать. День проходит бесцельно, и мы даже рады, когда он, наконец, кончается. Но когда у нас есть план на день, мы успеваем сделать то, что хотели. Если вы стремитесь к успеху, устанавливайте цели: предельные сроки, конкретные даты и объемы. Вы добьетесь результата лишь тогда, когда у вас будет план.

Станьте «экспертом»

Чтобы достигнуть поставленных целей, важно стать профессионалом в той отрасли, которую вы для себя выбрали. А для этого надо проделать огромную работу по получению знаний в конкретной сфере деятельности. При этом простого наличия знаний недостаточно – настоящий специалист должен уметь с ними работать. Он способен применять знания творчески, находит пути решения даже «неразрешимых» задач, а также видит те проблемы, которые остаются незамеченными другими.

Чем лучше вы делаете свою работу, тем больше зарабатываете. Есть два ключевых момента в развитии своих способностей. Во-первых, примите решение стать лучшим. Во-вторых, постоянно развивайтесь и никогда не останавливайтесь. Никогда не позволяйте себе быть удовлетворенным тем уровнем знаний, который имеете.

Интересуйтесь миром финансов

Вы решили стать художником, писателем или врачом, и в ваших ближайших планах не значится профессия банкира? Но это не означает, что вы не должны овладевать специальными финансовыми знаниями. Не отказывайтесь от приключений в увлекательном мире финансов. Читайте про фондовый рынок, узнавайте, какие новые услуги предлагают банки и страховые компании – все эти знания помогут вам стать финансово благополучным и успешным.

Экономьте свои деньги

Деньги являются мощным средством управления своей жизнью. Учитесь контролировать их потоки, всегда следите за доходами и расходами. Совершенствуйте свои навыки и знания в финансовой сфере.

Уже сегодня вы сможете сделать шаг на пути к будущей личной финансовой стабильности: откладывайте 10% от любого дохода. Каждый акт экономии и откладывания денег будет изменять ваш характер и позволит вам стать финансово независимым.

Заработайте свои первые деньги

Напишите компьютерную программу, получите временную работу летом в компании, где работают ваши папа или мама, переводите статьи на иностранные языки... Можно описать миллион способов, как молодой человек может заработать свои первые деньги. Зачем, спросите вы, так напрягаться? ... Нет, не спросите. Вы уже прочли нашу книгу, вы узнали, как важно самому попытаться что-то сделать в жизни. Чтобы потом стать вторым Уорреном Баффетом, Стивом Джобсом или Биллом Гейтсом. Или ... просто успешным человеком в нашем таком непростом, но интересном мире.

Удачи вам и благополучия!

Агентство Республики Казахстан по регулированию деятельности регионального
финансового центра города Алматы

050010,

г. Алматы

ул.Кунаева, 181,

тел.: +7 (727) 244 95 00

факс: +7 (727) 244 65 18

e-mail: office@rfca.gov.kz