



Друзи с финансами

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ
ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН

Издание для журналистов, пишущих на тему личных денег

№2, апрель – май 2019 года

НЕДЕЛЯ
ФИНАНСОВОЙ
ГРАМОТНОСТИ
ДЛЯ ДЕТЕЙ И МОЛОДЁЖИ

12+

СТАНЬ ЗВЕЗДОЙ
ФИНАНСОВОЙ
ГРАМОТНОСТИ



15 V всероссийская неделя финансовой грамотности для детей и молодёжи 2019



**Финансовые
мошенничества**
Поле чудес
в стране СМС 24



**Томск:
региональный обзор**
Курсом
на финграмотность 56



МультФинПросвет
«Смешарики»
рассказывают
про финансы 50

ISSN 2658-4680



9 772658 468006



>

Семейный финансовый фестиваль ⁶⁺

Первое в России мероприятие в формате edutainment, направленное на повышение финансовой грамотности всей семьи

18 мая 2019 года
Москва, Стремянный переулок,
д. 28, стр. 1
РЭУ им. Г. В. Плеханова

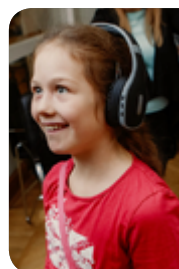
- Игры
- Спектакли
- Мультфильмы
- Конкурсы
- Мастер-классы
- Лекции
- Ярмарка

Вход свободный

Регистрация
на сайте обязательна.
Сайт: familymoneyfest.ru

“В рамках проекта по популяризации финансовой грамотности населения Минфин России уже продумал и успешно реализовал множество различных форматов взаимодействия с разными целевыми аудиториями. Семейный финансовый фестиваль по праву может быть назван одним из наиболее ярких форматов, ведь его образовательная миссия направлена на воспитание ответственного отношения к финансам как у взрослых, так и у детей.

Сергей Сторчак,
заместитель министра финансов



О, лебедиво! О, озари!*



Дмитрий Денисов,
главный редактор



Журнал для журналистов — специфический медиаформат. Предназначение его примерно такое, как у Велимира Хлебникова, которого Владимир Маяковский называл «поэтом для производителей», — искать пути и наталкивать на идеи, которыми потом воспользуются другие (то есть вы, наши читатели!).

Это второй выпуск **журнала «Друзи с финансами»**, и мы сами ещё пребываем в увлекательном поиске новых форм, рубрик и своей аудитории. Но что касается содержательной части, то тут наше кредо давно сформировалось. Журнал «Друзи с финансами» публикует три рода материалов. Расскажу о них, а заодно представлю некоторые публикации свежего номера, который сейчас перед вами.

Первый род материалов выполняет роль журналистского досье. Мы стараемся собирать и структурировать для вас информацию по личным финансам и защите прав потребителей, которую вы можете использовать для погружения в тему или подготовки собственной статьи. В этом номере, например, вы найдёте занимательный исторический сюжет XVII века о возникновении в Голландии тюльпаномании — самого известного финансового «пузыря» Европы (идеальная историческая аналогия, которая наверняка пригодится вам при написании статьи о любом современном «пузыре»). А в обзоре «Телефон недоверия» мы собрали для вас антологию основных схем телефонного мошенничества. На её основе можно подготовить цикл статей о финансовой безопасности, если собрать и описать кейсы реальных людей в вашем регионе. «Нетленная» тема с гарантированным читательским интересом!

Второй род — «методологические» и «инструментальные» публикации. В этом выпуске журналист, редактор и основатель сервиса Pressfeed Константин Бочарский в рубрике «Мастер-класс» даёт бесценные советы по эффективной работе с экспертным сообще-

* Строчка из стихотворения Велимира Хлебникова «Кузнечик» (1909)

ством при сборе комментариев. А на примере статьи «Наличники и наличные» мы постарались показать, что раскрывать сложные финансовые темы лучше через истории реальных людей. Её героем стал профессиональный фотограф, который сумел монетизировать своё хобби (он фотографирует наличники на окнах) и успешно пользуется таким инструментом, как краудфандинг. Новинкой этого номера стала рубрика «Редакционная летучка». Знаем, как непросто формируется тематический план любого издания. Поэтому, опросив экспертов, решили накидать для наших читателей-журналистов список актуальных идей для публикаций по финансовой тематике. Блесните на своей «летучке»!

Мы стараемся собирать и структурировать для вас информацию по личным финансам и защите прав потребителей, которую вы можете использовать для погружения в тему или при подготовке собственной статьи

И, наконец, третий пул материалов — о проекте Министерства финансов России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». В рамках проекта происходит немало интересного, о чём стоит знать сообществу пишущих на финансовые темы журналистов, которое формируется вокруг нашего журнала и группы «Пишу о личных финансах» в Facebook. Спектр событий — от проведения Недели финансовой грамотности для детей и молодёжи до производства образовательных мультфильмов с участием героев сериала «Смешарики», от успехов на ниве финансового просвещения в отдельно взятом регионе (в этом номере в фокусе внимания — «пилотный» Томск) до практики проведения детских лагерей финансовой грамотности.

Словом, добро пожаловать в свежий номер «Дружи с финансами». Надеемся, он поможет вам в работе! 🍷



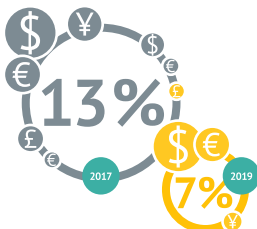
Ссылка на группу
«Пишу о личных финансах»
в Facebook

Содержание

КОНЬЮНКТУРА

Личные деньги россиян в цифрах и фактах

Как меняется отношение россиян к финансовому планированию и сбережениям, какова их финансовая «подушка безопасности» и насколько велика закредитованность.



5

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

«Роспотребнадзор — точно та инстанция, куда стоит пожаловаться»



©

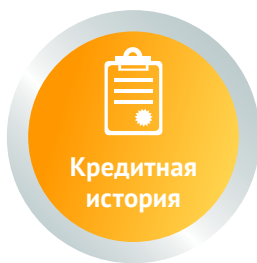
Начальник управления федерального государственного надзора в области защиты прав потребителей Роспотребнадзора **Олег Прусаков** рассказывает о том, как ведомство работает над повышением уровня образованности в вопросе финансов.

9

МОНИТОРИНГ МЕДИА

Самое наболевшее: кредиты

В феврале-марте 2019 года СМИ намного чаще, чем в прошлом году, писали про закредитованность населения, о коллекторах и взыскании долгов. Что ещё показывает частотный анализ медиаполя?



Кредитная история

13

СОБЫТИЯ

Неделя финграмотности не обошла стороной ни один регион

С 17 по 24 апреля по всей стране весело и шумно прошла V Всероссийская неделя финансовой грамотности для детей и молодёжи. О том, как это было, рассказываем в нашем фоторепортаже.

15

Завершился цикл семинаров для представителей региональных СМИ

18

Цикл состоял из пяти семинаров, в которых приняли участие 187 журналистов, пишущих на финансовые темы.



©

МАСТЕР-КЛАСС

Собиратели слов

20

Журналист, редактор и основатель онлайн-сервиса Pressfeed **Константин Бочарский** рассказывает о том, как быстро добыть комментарии экспертов на финансовые темы и не только.

ДОСЬЕ ПО ТЕМЕ

Телефон недоверия

24

По статистике, 78% всех финансовых мошенничеств в 2018 году осуществлялось через интернет и мобильные устройства. Как распознать мошенника и можно ли вернуть деньги, если вас всё же обманули?

ИСТОРИЯ ВОПРОСА

Тюльпаномания, или Самый известный финансовый «пузырь» Европы

29

В истории каждой нации есть периоды финансовых потрясений, которые накладывают отпечаток на экономическое поведение граждан на долгие десятилетия вперёд. Для Голландии XVII века таким событием стал всплеск тюльпаномании. Чем мы нас учит эта история?



©

ПРАКТИКУМ

Кадушка безопасности

Независимый финансовый советник **Сергей Макаров** рассказывает, как сформировать и где хранить свой личный резервный фонд на случай непредвиденных обстоятельств и незапланированных трат.



33

ЖИТЕЙСКИЕ ИСТОРИИ

Наличность и наличники

У профессионального фотографа **Ивана Хафизова** есть необычное хобби: он путешествует по стране и фотографирует наличники на окнах. Но самое интересное в его истории — то, как он сумел монетизировать своё хобби.



38

ИНСТРУМЕНТЫ

Финансовое лето

О том, чему дети могут научиться в лагерях финансовой грамотности и в каких регионах такие лагеря организуются, читайте в обзоре журнала «Дружи с финансами».

МультФинПросвет

50

Создатели популярного анимационного сериала «Смешарики» выпустили серию образовательных мультфильмов «Азбука финансовой грамотности со Смешариками». Насколько эффективен такой инструмент?



44

В ФОКУСЕ: ТОМСК

Сибирское «пилотирование»

56

Как улучшить статистику финансовой грамотности населения в отдельно взятом пилотном регионе.

ИССЛЕДОВАНИЕ

«Россиянам несвойственно долгосрочное планирование жизни»

63

В прошлом году Аналитический центр НАФИ предпринял масштабное исследование финансовой грамотности в России, которое охватило все регионы страны. Генеральный директор НАФИ **Гузелия Имаева** делится с журналом «Дружи с финансами» неожиданными находками.



ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Грамота для взрослых

67

Почему обучать финансовой грамотности взрослых сложнее, чем детей, и какой зарубежный опыт по работе со взрослой аудиторией применим в России, рассказывает в своей колонке **Анна Зеленцова**, стратегический координатор проекта Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».

ДАЙДЖЕСТ

Острота момента

70

Выдержки из заслуживающих внимания публикаций по теме финансового просвещения и финансовой грамотности за последние три месяца.

НАВИГАТОР

Финансовые онлайн-калькуляторы для разных целей

73

На просторах Рунета можно обнаружить немало полезных инструментов, которые помогут принять взвешенное решение, касающееся личных финансов. Журнал «Дружи с финансами» отобрал онлайн-калькуляторы, которые могут сослужить вам хорошую службу.

КАЛЕНДАРЬ

Мероприятия в сфере финансового просвещения, финансовой грамотности и защиты прав потребителей с мая по июль 2019 года

76

РЕДАКЦИОННАЯ «ЛЕТУЧКА»

О чём написать?

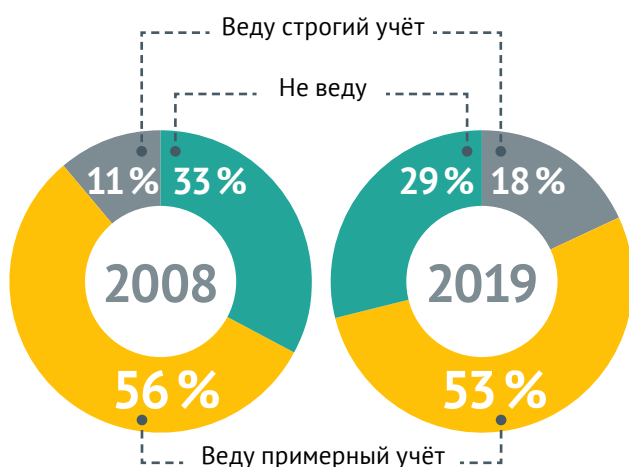
79

Ломаете голову, какую тему для публикации предложить на очередной редакционной «летучке»? Значит, эта рубрика для вас. Эксперты журнала «Дружи с финансами» предлагают обратить внимание на пятнадцать актуальных тем, которые наверняка будут находиться в фокусе внимания читательской аудитории по крайней мере в ближайшие несколько месяцев.

Личные деньги россиян в цифрах и фактах

Как изменилось отношение россиян к финансовому планированию и сбережениям за 11 лет

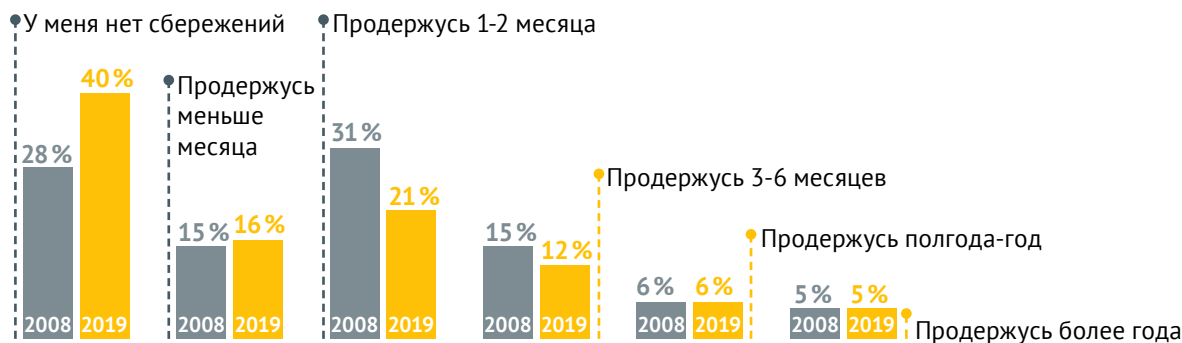
Учёт личных доходов и расходов



Планирование будущих доходов и расходов



Финансовая «подушка» на случай потери источников дохода



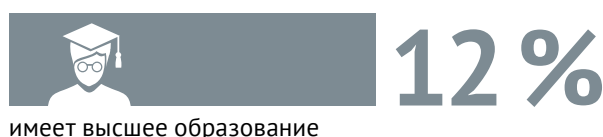
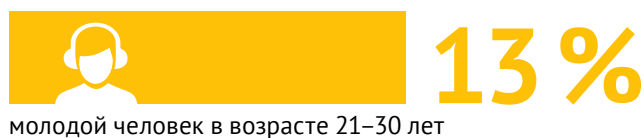
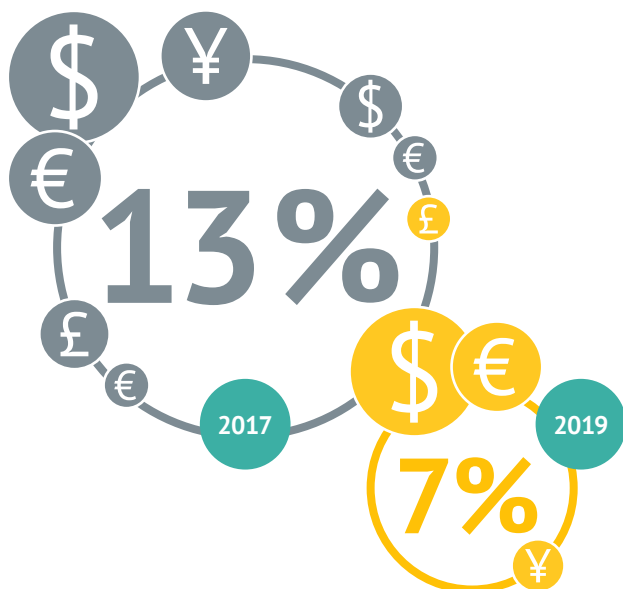
Об исследовании. Опрос проводил сервис SuperJob в апреле 2019 года во всех федеральных округах (368 населенных пунктов). Размер выборки составил 1 600 респондентов. Сопоставление производится с данными аналогичного опроса 2008 года.

Источник: SuperJob

Сбережения россиян в иностранной валюте

Доля россиян, хранящих деньги в наличной и безналичной валюте, сокращается

Наиболее вероятный портрет сберегающего в иностранной валюте



Об исследовании. Репрезентативный всероссийский опрос был проведён НАФИ в январе 2019 года. Опрошено 1 600 человек в 140 населённых пунктах в 42 регионах России. Возраст: 18 лет и старше.

Источник: Аналитический центр НАФИ

Кредиты и депозиты россиян

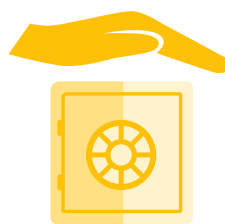
Совокупная кредиторская задолженность

Совокупный размер депозитов физлиц



15,186
трлн рублей

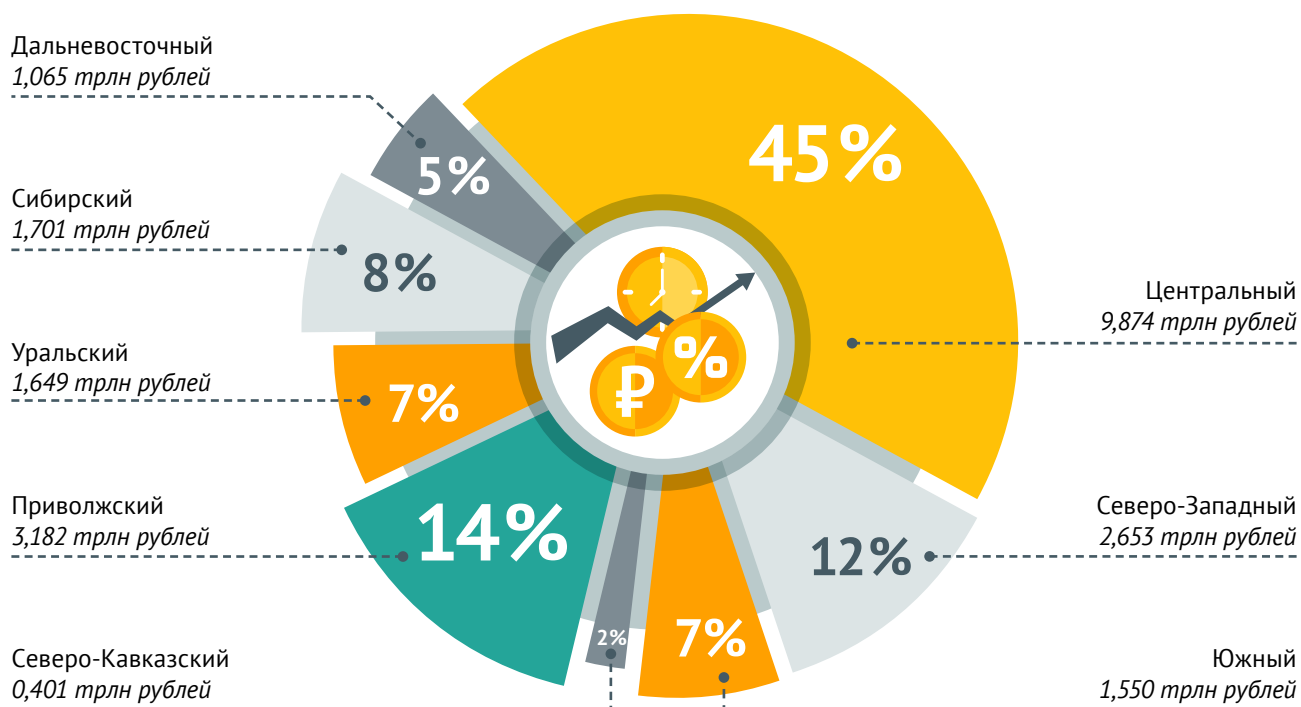
по состоянию на февраль 2019 года



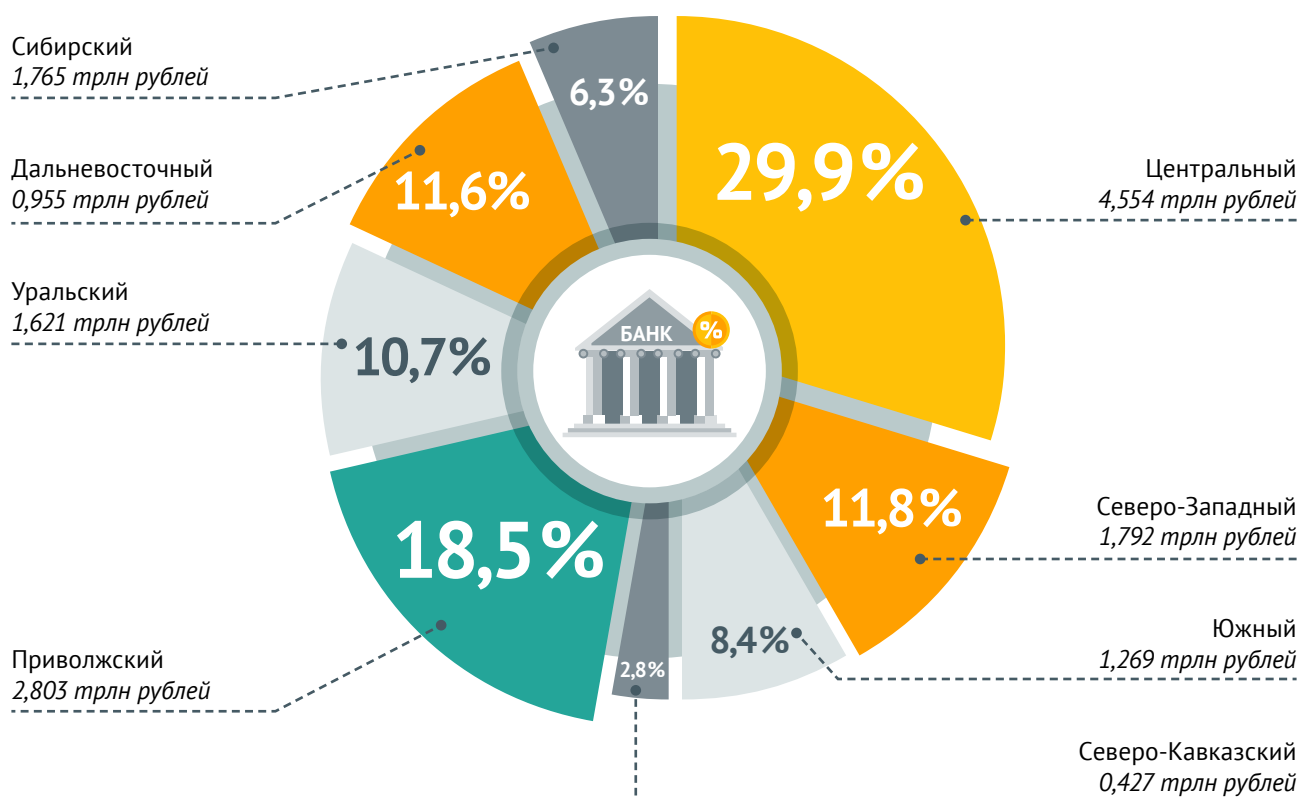
22,079
трлн рублей

по состоянию на март 2019 года

Депозиты физлиц в разрезе федеральных округов



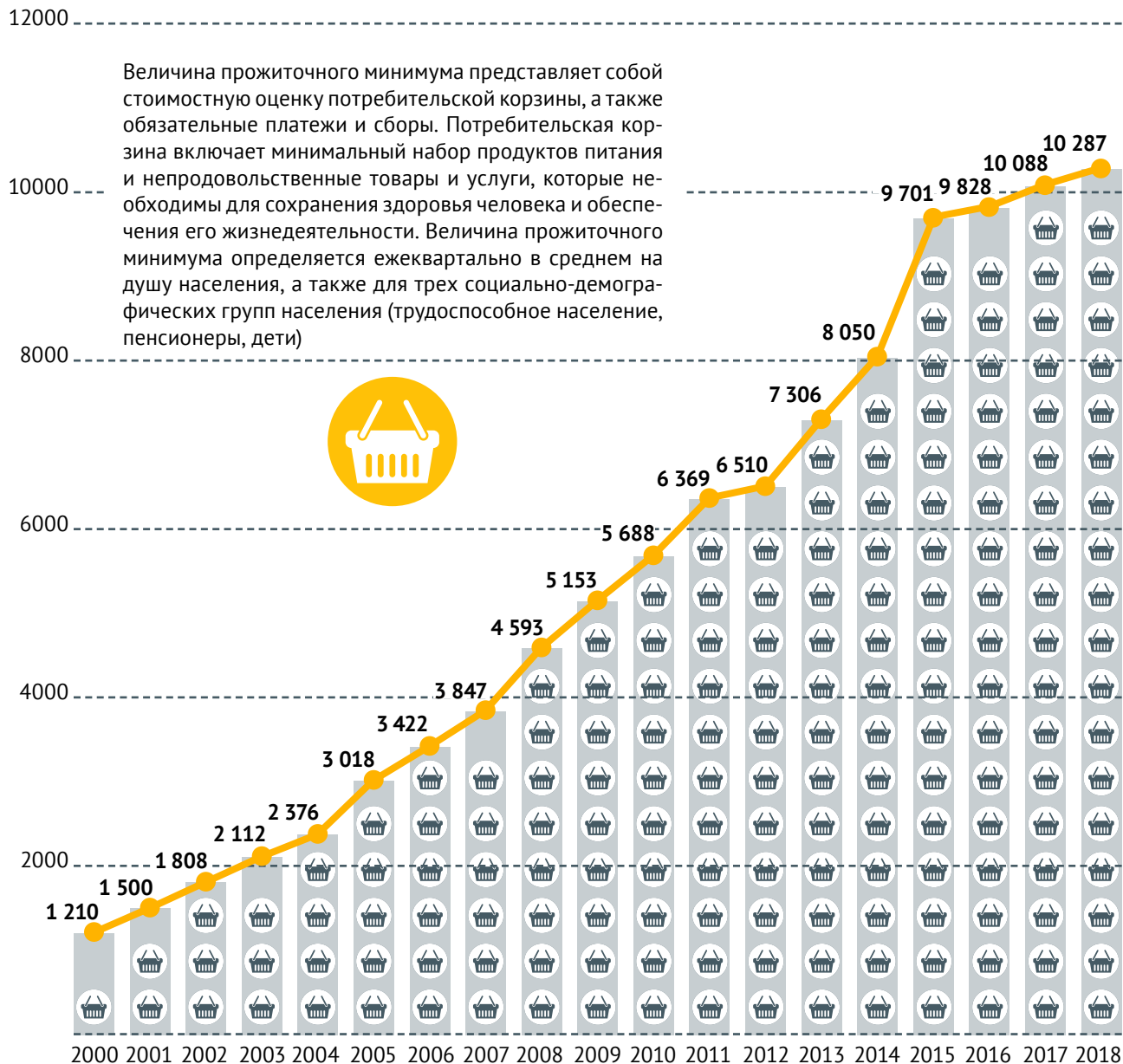
Кредиторская задолженность физлиц в разрезе федеральных округов



Источник: Банк России

Прожиточный минимум в среднем на душу населения

Руб. в месяц



О методике. Приводятся данные о величине прожиточного минимума, установленного Правительством Российской Федерации (2000-2017 годы) и Минтрудом России (с 2018 года) в соответствии с 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» и 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации».

Источник: Росстат

«Роспотребнадзор — точно та инстанция, куда стоит пожаловаться»

Текст: Татьяна Анина

В апреле по России прокатилась «Неделя финансовой грамотности для детей», неизменным участником которой выступает Роспотребнадзор. О том, как ведомство работает над повышением уровня образованности в вопросе финансов, журналу «Друзи с финансами» рассказывает начальник управления федерального государственного надзора в области защиты прав потребителей Роспотребнадзора Олег Прусаков.

— Олег Владимирович, на что могут жаловаться потребители финансовых услуг в Роспотребнадзор?

— Граждане вправе обращаться по любым вопросам, если считают, что нарушены их права как потребителей или они пострадали от действий финансовых организаций. Мы рассмотрим жалобу и примем решение в рамках компетенции Роспотребнадзора или перенаправим её другой организации для рассмотрения. Например, это может быть Банк России, если вопрос связан с разрешительными нюансами деятельности компании, от которой пострадали люди. Если же мы видим факты, свидетельствующие о возможных уголовно наказуемых деяниях, то передаём жалобу правоохранителям.

Что касается мер административного реагирования, то тут у Роспотребнадзора есть довольно обширные административные полномочия, связанные с правоприменением Кодекса об административных правонарушениях, — как по обращениям граждан, так и по нарушениям, выявленным нами в инициативном порядке в рамках надзорных мероприятий. Штраф может быть наложен, если, например, установлен факт нарушения права потребителя на информацию. Или если в договор включаются



условия, которые ущемляют права гражданина и противоречат закону. В этих случаях возбуждаются административные дела, и виновные лица привлекаются к административной ответственности.

— То есть потребителю лучше обратиться сначала в Роспотребнадзор?

— Это зависит от того, насколько гражданин понимает, кто и каким образом нарушил его права. В принципе, обратиться он может в любой орган. Но если понимания нет, то Роспотребнадзор — точно та инстанция, куда стоит пожаловаться, если ваши права нарушены. Кстати, мы часто получаем обращения, которые нам переадресуют Генпрокуратура, Управление Президента по работе с обращениями граждан и организаций, Аппарат Правительства, Госдума.

— В «Спортлото» люди уже перестали писать жалобы?

— Не стоит вменять гражданину в вину то, что он неправильно выбрал адрес для обращения. Он изначально жалуется в те органы, которые, по его мнению, могут так или иначе отреагировать и принять меры. Соответственно, дальше уже каждый орган определяет и решает, в зависимости от своей компетенции, что делать с этим обращением и куда его направить.

— С какими проблемами чаще всего обращаются к вам потребители?

— В сфере финансовых услуг нельзя говорить о каком-либо постоянстве с точки зрения причин обращений. Здесь всё зависит от праворегулирования. Если в законодательстве присутствуют пробелы, то ими пользуются недобросовестные организации. По мере регулирования этой деятельности активность нарушителей перемещается на другой вид финансовых услуг. Так, на определённом этапе явный приоритет был у жалоб, связанных с навязыванием дополнительных условий и услуг при выдаче потребительских кредитов. Был период, когда больше обращений было связано с нарушениями в сфере страхования — например, при продаже полисов ОСАГО.

Структура обращения меняется. Важный момент: если мы видим какое-то напряжение в отношениях между потребителями и профессиональными участниками в том или ином сегменте, то чаще всего это сигнал к тому, что здесь требуется что-то поправить в рамках правового регулирования.



Церемония открытия горячей телефонной линии Роспотребнадзора для граждан по вопросам защиты прав потребителей финансовых услуг в октябре 2017 года

— Бывает так, что вы уже не в состоянии помочь?

— Потребители нередко неверно оценивают ситуацию и начинают защищать свои права несвоевременно, когда уже заключён договор или даже имеется судебное решение не в их пользу. Человек вдруг осознает, что поступил неправильно или в отношении него было допущено нарушение, но зачастую уже невозможно всё отмотать назад.

Например, когда-то почти не глядя подписал кредитный договор с банком, не понимая последствий, а затем узнал о решении суда, согласно которому по обращению банка его квартира продана в счёт уплаты долга. В этот момент уже весьма сложно найти устраивающий потребителя выход в рамках полномочий надзорных органов. Если есть решение суда, тем более — вступившее в законную силу, то практически изменить уже ничего нельзя.

Потребители нередко неверно оценивают ситуацию и начинают защищать свои права несвоевременно

Именно поэтому важна профилактика. Мы всегда, говоря о правовом и финансовом просвещении граждан, акцентируем внимание на том, что нужно тысячу раз подумать, прежде чем вложить куда-то свои деньги под немыслимые проценты. Ничто в жизни не даётся просто. Люди должны учиться оценивать риски в финансовой сфере. Многие жалобы — как раз следствие неумения этого делать или просто легкомыслия.

Зачастую граждане берут кредиты под влиянием агрессивной рекламы и нежелания трезво соотнести свои желания с потребностями и возможностями. Скажем, появился новый дорогой телефон, и у человека появляется неумённое желание его приобрести: «Хочу и куплю». Но при этом он не задумывается, что за это придётся не просто платить, а переплачивать с учётом процентов. Особенно такие потребительские порывы характерны для молодёжи.

Это не значит, что наши граждане — плохие или безграмотные, просто важно понимать свою ответственность при принятии решений, учиться на чужих ошибках, развивать навыки. Естественно, при помощи профессионалов по финансовой грамотности. В таких условиях мы сможем добиться и более ответственного поведения от бизнеса.

— Каким образом?

— Когда бизнес чувствует, что ему придётся вступать в правоотношения с образованным и грамотным гражданином, который умеет задавать правильные вопросы, то и ответы придётся давать совершенно иные. Ни для кого не секрет, что сейчас менеджеры обучают строить общение с клиентом таким образом, чтобы их слова звучали как истина в последней инстанции, которую остаётся только безропотно принять. Для этого используются специальным образом построенные фразы, которые заучивают менеджеры.

Если гражданин приходит в банк за кредитом и умеет задавать вопросы, то мы получаем совсем другую картину. Например, клиент говорит, что хочет получить деньги в займы без страховки и имеет на это право. В этой ситуации специалист тоже должен не впадать в ступор («Как это — без страховки?»), а компетентно предоставить информацию о соответствующих продуктах.

Сейчас зачастую он этого сделать не может, поскольку приучен только к одному варианту действий: если требуется кредит, то в нужной графе необходимо поставить галочку, означающую согласие на страхование.

Я вижу нашу задачу в том, чтобы разрыв в «весовых категориях» между бизнесом и гражданином не продолжал увеличиваться, а, наоборот, сокращался. Тогда мы получим совершенно иной уровень отношений, а нарушения, которые сейчас выявляем, останутся в прошлом.



Олег Прусаков — на связи по горячей телефонной линии Роспотребнадзора

— Часто человек соглашается, например, на страховку не из-за отсутствия финансовой грамотности, а из-за опасений, что ему откажут в кредите. В любом случае потребитель — всегда слабая сторона в гражданских правоотношениях. Разве можно это изменить?

— Согласен. Даже если клиент — кандидат юридических наук, он всё равно выступает слабой стороной в гражданских правоотношениях с финансовыми организациями. Стороны не равны, сколько бы бизнес ни пытался доказывать существование «потребительского экстремизма». В том-то и сила потребительского законодательства и правового регулирования в этой сфере: оно изначально исходит из того, что гражданин-потребитель — это более уязвимая сторона и потому нуждается в дополнительных мерах защиты.

Наша задача в том, чтобы разрыв в «весовых категориях» между бизнесом и гражданином сокращался

— Вы упомянули страховку, которую навязывают при выдаче кредита. Люди просто редко знают, что они могут отказаться от неё в установленный «период охлаждения», а в банке им об этом никогда не скажут...

— Именно. Эксплуатация правовой и финансовой неграмотности встречается сплошь и рядом. И подобные действия являются недобросовестными по определению. Возможно, они не являются явным на-

рушением, но такие случаи стимулируют государство, в том числе регуляторов, устанавливать правила, которые минимизируют бы риски для потребителя.

Более того, в 12-й статье Закона о защите прав потребителей есть очень важное положение: если наступают правовые последствия, неблагоприятные для гражданина, и это связано с несоблюдением его права на информацию, закон исходит из того, что потребитель не является специалистом в тех или иных отношениях, в тех или иных областях. То есть гражданин не должен знать о специфике каких-либо товаров или финансовых услуг. Поэтому, если гражданин стал жертвой таких недобросовестных действий, то вменить ему незнание нельзя, спор будет трактоваться в пользу потребителя.

— Какие законодательные инициативы, на ваш взгляд, требуются именно сейчас?

— Мы сейчас работаем над внесением изменений в Закон о защите прав потребителей, которые касаются определения перечня недобросовестных и несправедливых условий для потребителей, не допускающихся в соответствующих договорных отношениях. На данный момент есть общие нормы гражданского законодательства, а мы хотим конкретизировать условия.

— В связи с Неделями финансовой грамотности для детей и молодёжи — какие есть особенности по защите прав маленьких потребителей?

— Роль и место несовершеннолетних в гражданском праве определены Гражданским кодексом. Установлены те временные рамки, когда гражданин, не достигший совершеннолетия, может совершать определённые сделки, и дети сейчас также являются активными участниками гражданских правоотношений. Соответственно, если их права нарушаются, то нормы и законодательство о защите прав потребителей распространяются на детей так же, как и на взрослых.

Но мы сейчас работаем над законодательными инициативами, позволяющими создать дополнительные виды ответственности для нарушений в отношении лиц из числа социально уязвимых категорий граждан. Законопроект внесён в Госдуму, и мы надеемся на его скорейшее принятие.

— Какие советы вы как профессионал могли бы дать потребителям финансовых услуг?

— Всё зависит от того, о какой услуге идёт речь. Если мы говорим о потребительском кредите, то гражданину стоит подумать сначала, а нужен ли ему этот кредит. Есть ли реально важная цель, для достижения которой нужны заёмные средства, — с учётом того, что придётся отдать не только сумму долга, но и значительные проценты. Кроме того, если возникнет просрочка, то могут начаться весьма неблагоприятные последствия — вплоть до обращения взыскания на залоговое имущество. Очень важно сделать осознанный выбор, соотнеся свои желания и возможности. Вообще, при кредитовании нельзя полагаться на авось, думать, что всё будет стабильно. Всё может измениться, особенно если речь идёт о долгосрочных займах. Поэтому не делайте ничего спонтанно, подумайте, посоветуйтесь с родными и близкими.

Если гражданин стал жертвой таких недобросовестных действий, то вменить ему незнание нельзя, спор будет трактоваться в пользу потребителя

Другое дело, если мы говорим о получении обязательных финансовых услуг. Скажем, страховка при выезде за рубеж. Но и тут есть возможность выбора. Не стоит обращаться к первому попавшемуся агенту, который предлагает вам услугу. Все мы видим перед визовыми центрами людей, которые предлагают оформить страховку быстро и без очередей. Спросите себя, а почему у них нет очередей? Почему стоимость существенно ниже, чем в том же визовом центре?

И, пожалуй, универсальный совет: всегда нужно действовать ответственно и разумно. Обратитесь к источникам информации, которых сейчас достаточно, в том числе и на онлайн-ресурсы Роспотребнадзора, где можно найти всё, что нужно потребителям финансовых услуг, — видеоконсультации, статьи, инфографику, интерактив и так далее. Потрудитесь и потратьте немного времени на то, чтобы изучить интересующую вас услугу, и это будет шаг вперёд, к повышению собственной финансовой грамотности и уровня образованности в этой сфере. 🌟

Самое наболевшее: кредиты

О чём чаще писали российские СМИ в феврале–марте 2019 года

В этой постоянной рубрике журнал «Дружи с финансами» публикует данные о частоте употребления в СМИ слов, связанных с тематикой финансовой грамотности. Частотный анализ предоставил информационный партнёр рубрики — компания «Медиалогия». Исследование проводилось по российским печатным СМИ и интернет-ресурсам общественно-политической и финансовой тематики за февраль–март 2019 года. Данные сравниваются с аналогичным периодом прошлого года. Для публикации в мониторинге отобраны слова и словосочетания, продемонстрировавшие наибольшую динамику изменения своего присутствия в информационном поле.

Как читать данные мониторинга:

- в кружках указаны слова, по которым проводился частотный анализ в публикациях СМИ за период с декабря по январь;
- крупная цифра на плашке жёлтого цвета соответствует частоте использования слова в медиаполе в феврале–марте 2019 года;
- цифра со знаком плюс или минус на плашке серого цвета показывает, насколько изменилась частота использования слова по сравнению с аналогичным периодом год назад в процентах.

Контексты и спикеры

Анна Попова,
глава Роспотребнадзора, накануне Всемирного дня защиты прав потребителей, в интервью «РИА Новости», 15.03.2019:

За последние двадцать лет количество жалоб и обращений потребителей возросло практически в сто раз. Это говорит о том, что, с одной стороны, люди требовательны, активны, информационно подготовлены, знают свои права и внимательно относятся к вопросам здоровья. И это, конечно, прекрасно. Но, с другой стороны, это свидетельствует, что есть проблемы, на которые необходимо обратить внимание.

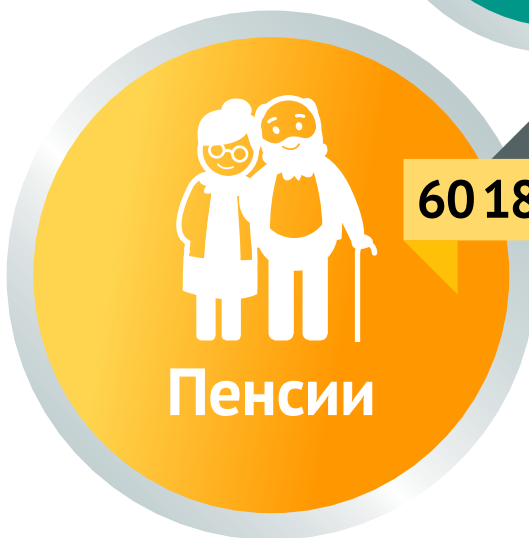
+62%
9 283



+25%
27 984



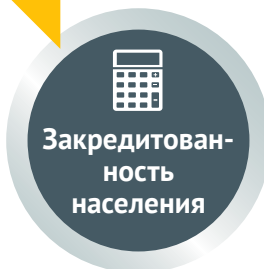
+46%
60 181



+35%
2 447



+14%
5 219



Дмитрий Янин,
председатель правления Международной конфедерации
обществ потребителей, отвечая «Коммерсанту» на вопрос,
верит ли он данным Росстата, 06.04.2019:

В той части, которой мы занимаемся, — по потребительскому блоку — верю. У меня нет сомнений в том, что они не фальсифицируют данные по ценам и по доходам. Они честно называют минимальную продовольственную корзину условной, то есть не имеющей отношения к выживанию человека. И вот за эту честность я ещё больше их полюбил — когда они три тысячи рублей на еду в месяц назвали условным показателем, чтобы люди не помирали, в том числе и те, которые проводят эксперименты по выживанию на 100 рублей в день.

Наталья Зубаревич,
главный научный сотрудник Центра анализа доходов и уровня жизни
НИУ ВШЭ, в интервью журналу «Огонёк», 25.02.2019:

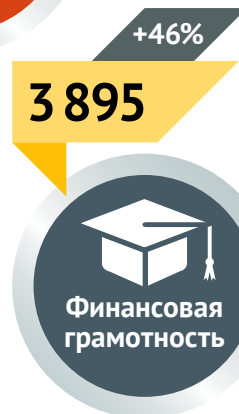
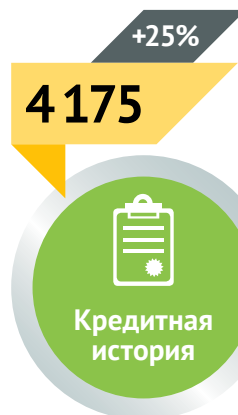
Люди терпели в 2015 году, терпели в 2016-м. А с 2017-го начался быстрый рост кредитования. Объём выданных кредитов населению в 2018 году вырос на 35%, а суммарная задолженность по кредитам достигла к концу 2018-го 14,9 трлн рублей. Население наращивало потребление за счёт кредитов, а денежные доходы продолжали падать. Это очень рискованная ситуация: как отдавать долги? Пока просроченная задолженность по кредитам невелика — 1,1% по ипотеке и около 8% по потребительским кредитам.

Константин Корищенко,
заведующий кафедрой «Фондовые рынки и финансовый инжиниринг»
РАНХиГС (в 2002–2008 — зампреда Банка России),
комментируя тему закрепитованности населения журналу
«Огонёк», 11.03.2019:

Причина роста потребительских кредитов в последние два года в том, что люди стали более спокойно относиться к тому, в каком состоянии находится наша экономика. У них снова появилось желание жить лучше, покупать необходимые им товары длительного пользования. Но при этом доходы населения продолжают падать, их динамика неадекватна потребностям. И если есть возможность покупать товары в кредит, люди её используют.

Анатолий Аксаков,
депутат Государственной думы,
председатель Комитета по экономической политике,
инновационному развитию и предпринимательству,
комментируя в эфире радио «Коммерсант FM» законопроект
об «ипотечных каникулах», 01.03.2019:

Обязательства по договору надо будет всё равно выполнять. Я уверен, что подавляющее большинство заёмщиков будут придерживаться того графика, который у них уже предусмотрен в соответствии с договором.





Неделя финграмотности не обошла стороной ни один регион

С 17 по 24 апреля по всей стране весело и шумно прошла V Всероссийская неделя финансовой грамотности для детей и молодёжи. О размахе этого события говорят цифры: Неделя охватила все 85 субъектов РФ, а количество проводимых в её рамках мероприятий составило около 30 тысяч.

Темой недели финансовой грамотности в этом году была цифровизация финансовых услуг. Все мы в последнее время стали свидетелями бума в сфере финтеха. На наших глазах возникает новый, интересный и удобный мир цифровых сервисов и инструментов, который нам всем ещё предстоит по-настоящему обжить.

Неделя финансовой грамотности в каждом регионе включала целую серию очных и онлайн-мероприятий в форматах, которые способны увлечь не только подрастающее поколение, но и родителей: игры и квесты на тему личных финансов, конкурсы, занимательные уроки и вебинары и т. д. (все мероприятия бесплатны для участников). Так, в рамках Недели в ря-



Москва



Волгоград



Архангельск



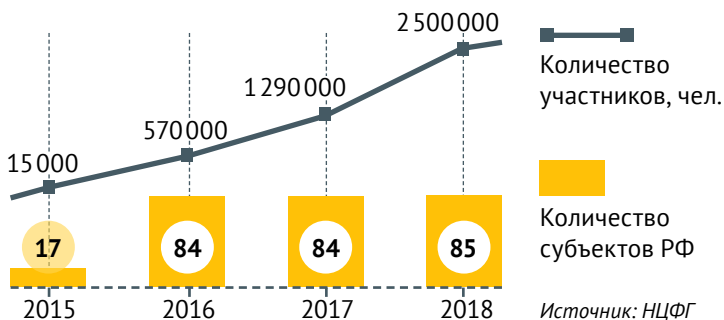
Саратов



Томск

де городов с успехом прошли сити-квесты («Финансовый навигатор», «Финансовые истории»), в ходе которых подростки побывали в налоговой инспекции, банке, страховой компании и МФЦ, где выполняли задания и учились грамотно пользоваться услугами, имеющими непосредственное отношение к личным деньгам и семейному бюджету. Между тем в интернете был запущен интерактивный онлайн-квест немного другого рода – «Финансовый детектив». Его участники смогли почувствовать себя настоящими детективами и провести

Недели финансовой грамотности для детей и молодёжи год от года прибавляют в охвате аудитории





Казань



Барнаул



Ставрополь



Калининград



Новороссийск

финансовые расследования, пройдя в онлайн-режиме миссии «Семейный бюджет», «Банковские услуги», «Страхование» и др. соревнуясь с другими командами.

Недели проводятся с 2015 года в рамках проекта Министерства финансов России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» в сотрудничестве с Министерством науки и высшего образования и Роспотребнадзором. Их задача — содействовать формированию у граждан разум-

ного финансового поведения и ответственного отношения к личным финансам. «Дети не только сами получают знания в финансовой сфере, — сказал **Андрей Бокарев**, директор департамента международных финансовых отношений Минфина России. — Через них мы имеем возможность вовлечь и родителей в получение дополнительных знаний. Дети обычно становятся в семьях первыми, кто начинает пользоваться чем-то новым и неизведанным и знакомит своих родных как с новыми возможностями, так и с новыми рисками, которые могут возникнуть».

Публикация подготовлена по материалам, предоставленным Национальным центром финансовой грамотности и центрами финансовой грамотности пилотных регионов Проекта

Завершился цикл семинаров для представителей региональных СМИ



С ноября 2018-го по апрель 2019 года в рамках проекта Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» прошёл цикл межрегиональных семинаров для журналистов, пишущих на финансовые темы. Всего за это время было организовано пять двухдневных семинаров, в которых приняли участие 187 журналистов, представляющих 175 региональных СМИ. Семинары прошли во Владивостоке, Сочи, Ярославле, Тюмени и Красноярске; к участию в них приглашались представители СМИ из соседних с местом проведения регионов.

Подобные мероприятия устраиваются уже три года подряд. Их цель — повысить квалификацию тех, кто выступает проводником идей финансовой грамотности на местах, обеспечить их необходимыми знаниями и инструментами, сформировать активное сообщество экспертов и профессио-

Цикл семинаров для региональных журналистов

Место проведения	Дата
Владивосток	21–22.11.2018
Сочи	18–19.11.2018
Ярославль	29–30.01.2019
Тюмень	27–28.02.2019
Красноярск	02–03.04.2019

нальных журналистов для обмена опытом и лучшими практиками (в том числе — в социальной сети Facebook в рамках группы «Пишу о личных финансах»).

Спикерами и модераторами семинаров выступали представители Минфина России, Роспотребнадзора, федеральных СМИ экономической направленности, КонфОПа и региональных администраций. 📌

Пакет информационных просветительских материалов, которые использовались участниками семинаров

Материал	Аннотация
Сборник практических кейсов по теме «Финансовая грамотность и массовая информация» под ред. М. Ю. Тайца	Брошюра разбирает различные аспекты освещения финансовых тем российскими СМИ на конкретных кейсах, которые охватывают почти десятилетие. Кейсы позволяют высветить проблемы, с которыми ежедневно сталкиваются российские медиа, проанализировать их и предложить качественные решения. Материал разбит по следующим разделам: «Примеры освещения в СМИ изменений регулирования и законодательства в сфере финансов и защиты прав потребителей», «Взаимодействие СМИ и публичных финансовых компаний или компаний, проводящих крупные сделки M&A», «Взаимодействие финансовых компаний со СМИ в сложных рыночных ситуациях», «Реакция СМИ на жалобы потребителей финансовых услуг», «СМИ и повышение финансовой грамотности», «Роль медиа в формировании представлений населения о рисках».
Памятка для потребителей. Инфографика о защите прав и законных интересов должника при взыскании долга	Наглядная и лёгкая для восприятия инфографика, которая поможет журналисту быстро погрузиться в тему при написании материала о взаимоотношениях должников и взыскателей. Содержит ответы на ключевые вопросы: • Вправе ли должник отказаться от общения со взыскателями? • Что запрещено взыскателям? • Какие последствия ждут их в случае нарушения закона? В памятке приводится интересная статистика жалоб на организации, занимающиеся взысканием долгов.
Методическое пособие для журналистов, работающих с финансовыми темами «Финансы и журналист: инструкция по применению». Редактор-составитель — Я. А. Арт	Ёмкое и чётко структурированное «наставление» коллегам от Яна Арта — журналиста, отдавшего много лет финансовой теме в ведущих российских деловых и общественно-политических изданиях. Редактор-составитель делает полезный обзор информационного ландшафта финансового рынка с акцентом на потенциальные точки возникновения конфликта интересов между потребителем и бизнесом. Методологическая часть пособия формулирует ответы на актуальные для журналистов вопросы: • Как работать с экспертами? Как сформировать собственный «экспертный пул», но не стать его жертвой? • Как извлечь интересные сведения для публикации из данных статистики и общедоступных источников? • Как избегать тенденциозности в подаче материала? • Почему освещение большинства финансовых тем требует дуалистического подхода?
Информационная справка о проекте Министерства финансов Российской Федерации «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»	Краткая информация о Проекте — его основных направлениях и этапах реализации, целевых группах, которым он адресован, региональном охвате, предварительных результатах и наградах.

С полной подборкой учебно-методических и информационных материалов, подготовленных к семинарам для журналистов начиная с 2016 года, можно ознакомиться в разделе «Библиотека» сайта журнала [«ДружиСФинансами.рф»](http://ДружиСФинансами.рф). Материалы подготовлены ООО «Р.И.М. ПН».



Собиратели слов

Как быстро добыть комментарии экспертов на интересующую тему

С профессиональной журналистской точки зрения тема финансов — из разряда тех, что требуют глубокой проработки с привлечением авторитетных экспертов. Правильный подбор спикеров и интересные комментарии здесь — это больше 75% успеха. О том, как построить продуктивную работу с экспертным сообществом, в рубрике «Мастер-класс» читателям журнала «Дружи с финансами» рассказывает Константин Бочарский, журналист, редактор, основатель онлайн-сервиса PR-коммуникаций между СМИ и бизнесом Pressfeed.

Идея сервиса журналистских запросов пришла мне в голову, когда я работал редактором журнала «Секрет фирмы». По статистике, 70% времени при подготовке материала журналист тратит на сбор фактуры. Ему нужно найти экспертов, разослать письма с вопросами или созвониться с ними, рассказать о сути публикации, провести интервью, согласо-

вать подготовленные комментарии. А затем ещё выслать ссылку на публикацию и поблагодарить экспертов за сотрудничество. Можно ли избавиться от этой рутины и сэкономить время — этим вопросом я и задался.

Так и появилась платформа для общения журналистов и экспертов Pressfeed, которая автоматизирует и упрощает весь процесс: журналист регистрируется на пло-

щадке, заполняет свой профиль и публикует запрос – зарегистрированные эксперты на него отвечают, журналист выбирает те ответы, которые ему подошли. Это особенно полезно, если журналисту нужны «новые лица», или необходимо за короткий срок собрать большое количество мнений – например, для обзора или аналитической статьи, или когда тема настолько редкая, что в собственной базе эксперта не найти. Большой плюс состоит в том, что комментарии, как правило, не банальны, и их не нужно дополнительно согласовывать со спикерами.

Приведу два примера того, как это работает при создании статей о личных финансах.

Плюсы и минусы банковских ячеек
Александра Козлова, в прошлом журналист «Комсомольской правды», опубликовала на сервисе 77 запросов, в ответ на которые ей прислали 636 комментариев! В опубликованных статьях появились только самые удачные ответы экспертов. Однажды она искала эксперта, который мог бы рассказать о плюсах и минусах банковских ячеек как способа хранения средств. Материал был посвящён громкому преступлению в Санкт-Петербурге: ограбили сейфовое хранилище банка, в результате чего пострадало более 120 клиентов. Вкладчики полгода ждали обещанной компенсации, однако банк не спешил возвращать им украденные

Александра Козлова, журналист:

На запросы по финансовой грамотности, планированию бюджета, потребительским советам приходит примерно 8–10 откликов от экспертов. Есть из чего выбирать

Александра Козлова · Комсомольская правда
Опубликован 22.08.16 · Дедлайн 22 августа, 16:00

Хранение в банковских ячейках: плюсы и минусы

Здравствуйте. Нам нужны эксперты, которые могли бы оперативно рассказать о тонкостях ответственного и безответственного хранения средств в банковских ячейках. Вопросы:

- 1) Почему большинство людей выбирает все-таки безответственное хранение? Ведь в случае ограбления банка, деньги пропадут. В чем тогда его смысл?
- 2) Если клиент выбрал т.н. "безответственное" хранение и если так случилось, что его деньги украли, какими способами он может доказать, что и сколько там было? Если ли советы клиентам, как можно подстраховаться (хранить выписки со счета, снимать на видео, закладывать деньги со свидетелем)?
- 3) Как происходит процедура описи "вложения" при ответственном хранении? Происходит ли она при каждом обращении клиента в ячейку (положить, убрать)? Что клиент имеет или не имеет право хранить в ячейке? Сохраняет ли банк банковскую тайну?

Запрос от журналиста «Комсомольской правды»

КОМСОМОЛЬСКАЯ ПРАВДА
УКРАИНА: ВЫБОРЫ ПОЛИТИКА ОБЩЕСТВО ЭКОНОМИКА В МИРЕ СПОРТ ЗВЕЗДЫ НАШИ ПРАВА ЗДОРОВЬЕ НАУКА ЖИЗНЬ В РОССИИ

ВСЕ ДОРОГИ ВЕДУТ В 'КОМСОМОЛКУ'! Подпишитесь в приложении «в Мессенджер» СУПЕРКОУРС

13:22 Новость часа
В Шри-Ланке произошли третий за день контролируемый взрыв
13:22 В Калифорнии водитель сбил восемь человек
13:05 В Подмосковье унтер-офицер Сайфула, отец российской спортивной фармакологии
12:50 В Центробанке назвали новый проект основателя «Кибербанк» черновой фальшивкой
12:34 В Генштабе заявили об усилении группировки войск на западе и юге России

Ограбление года: воры похитили из банковских ячеек миллиард рублей

Часть клиентов уже получили компенсации, но только те, кто смог документально подтвердить стоимость утраченного имущества.

АЛЕКСАНДРА КОЗЛОВА

Подпишитесь: [иконки соцсетей] Комментариев: 50

Реконструкция ограбления в одном из отделений банка. Фото ИТАР-ТАСС Денис Абдюмов

НОВОСТИ ПАРТНЕРОВ
«Классно и интересно: личный кошелёк-миллиард» Прочитать
Убийство: как пошла Ирина Цыганова

Публикация с комментариями экспертов

деньги. Журналист хотел разобраться, почему люди вообще хранят средства в банковских ячейках, если в случае ЧП деньги по сути не застрахованы. На запрос ответили пять экспертов, один попал в публикацию.

Инструменты инвестирования для простых граждан

Корреспондента «РИА Новости» Марию Воробьеву интересовали инструменты инвестирования для обычных граждан. В течение двух дней с момента публикации запроса она получила 17 комментариев от финансовых экспертов. Четыре ответа подошли для итоговой публикации: в статье спикеры обсуждали, куда вкладывают средства обычные жители России, которые не следят за трендами в инвестиционных инструментах. Среди экспертов оказались, к примеру, доцент кафедры «Регулирование деятельности финансовых институтов» факультета финансов и банковского дела РАНХиГС и руководитель управления аналитических исследований УК «Уралсиб».

Промежуточные итоги

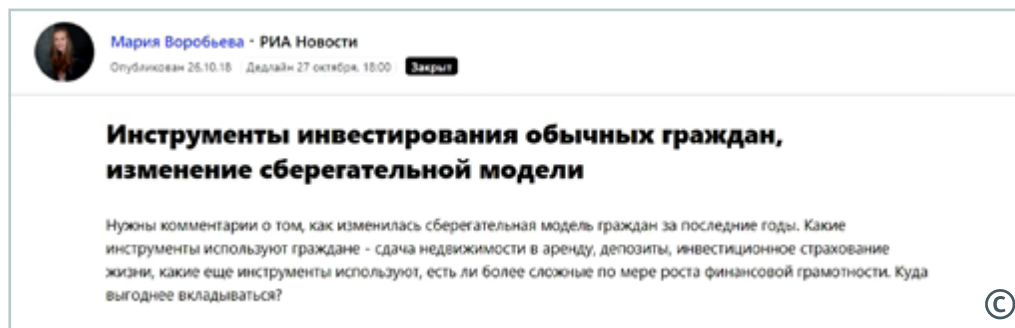
Сейчас на Pressfeed зарегистрировано около 50 тыс. экспертов, представляющих

самые разные рынки, отрасли, регионы, сферы деятельности. В том числе более 3 тыс. — это эксперты в сфере финансов.

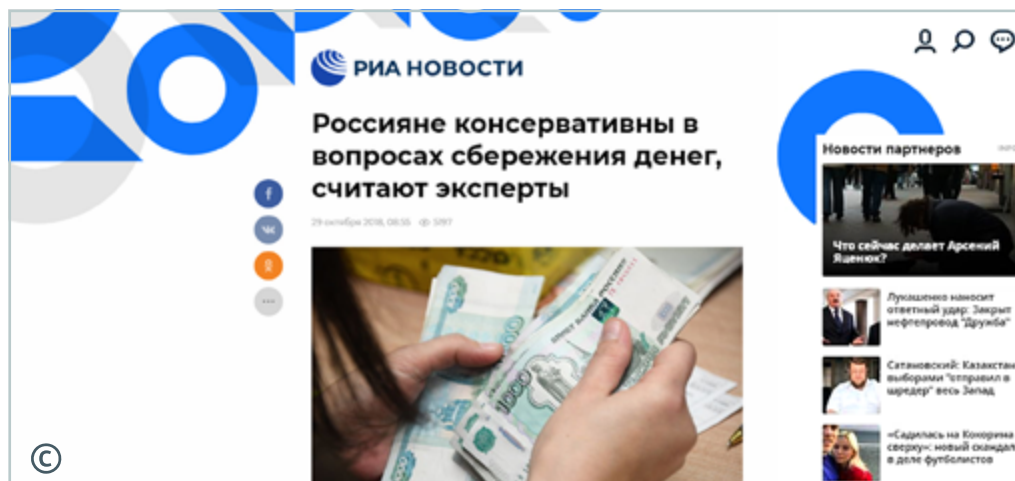
Число зарегистрированных журналистов, пишущих на финансовые темы, в том числе о финансовой грамотности, — около 700 человек. Они работают в общественно-политических СМИ, в деловых медиа, в отраслевых изданиях. Только в 2018 году на сервисе было опубликовано более двух тысяч запросов, связанных с финансами, кредитами, курсом валют, банковскими вкладами и другими близкими темами. И количество таких запросов увеличивается с каждым годом, ведь финансовая грамотность — непростая для России тема, и интерес к ней вырос как раз за последние несколько лет.

Шеф-редактор делового интернет-журнала «Инвест-Форсайт» Константин Фрумкин лично опубликовал на нашей площадке 408 запросов — и получил в ответ на них 1349 питчей. В итоге 704 комментария были приняты и опубликованы в материалах издания. Так же поступают многие его коллеги. По словам Константина Фрумкина, с комментариями экспертов, найденных через Pressfeed, журналисты «Инвест-Фор-

Запрос от журналиста
«РИА Новости»



Публикация
на «РИА Новости»



сайт» выпускают, пожалуй, каждый второй материал. С помощью сервиса изданию удаётся искать даже авторов полноценных текстов. Иногда такое сотрудничество бесплатно, хотя тексты потом и приходится дорабатывать редактору, а иногда — нет.

«Pressfeed — это итог тенденции «уберизации» в сфере медиа и пиара, — говорит **Константин Фрумкин**. — Это логично, что появилась платформа, на которой встречаются журналисты и эксперты. Первым нужны хорошие комментарии и разноплановые мнения, а вторым — продвижение своего имени в массы с помощью СМИ... На запросы по «хайповым» темам откликаются десятки экспертов, но чем сложнее тема, тем меньше желающих дать комментариев. Впрочем, тема финансовой грамотности сейчас довольно популярна.»

Как получать хорошие комментарии на свои запросы: 8 советов

По опыту работы нашей площадки дам несколько простых советов, как журналисту составить и опубликовать хороший запрос, чтобы быстро получить на него качественные и развёрнутые ответы. Я думаю, что в определенной мере они универсальны, многие из них имеет смысл применять и при прямом общении журналиста с экспертом — даже, например, при подготовке обычного письма по электронной почте.

1. Делайте запрос с указанием СМИ, в котором выйдет статья. Бывает так, что журналист пишет для нескольких изданий сразу. В этом ничего зазорного, но важно соблюдать правила игры. Обойдёмся без сюрпризов: лучше честно внести все СМИ в список ресурсов и размещать запрос именно от того, в котором в итоге появится материал. Тогда эксперты будут сразу знать, для какого издания они готовят комментарий.

2. Придумайте для запроса максимально информативный заголовок, тему сообщения. Давайте при этом конкретику: из заголовка запроса должно быть понятно, что за материал вы планируете написать и кого хотите видеть в качестве экспертов.

3. Составьте вопросы, которые хотите задать экспертам, в основном тексте запроса. Представьте, какие вопросы вы задали бы, если бы позвонили эксперту. Пошагово опишите, какие именно аспекты темы вас интересуют. Требуйте конкрет-

ных примеров, если они вам нужны. Это поможет отсеять нерелевантных экспертов.

4. Сразу укажите все требования к ответу эксперта. Например, желаемое количество знаков. Если вам обязательно нужна фотография эксперта — скажите об этом. Нужна статистика в цифрах — сразу просите их..

5. Обязательно отмечайте отрасль, когда выкладываете запрос. Некоторые пользователи-эксперты отслеживают запросы только по конкретной тематике и даже формируют подписки по темам. Поэтому, если вам нужен комментарий пресс-службы банка о количестве выданных кредитов, отметьте, что запрос относится к рубрике «Финансы».

6. Если вы уже получили подходящий ответ, то закрывайте запрос до дедлайна. Случается так, что первые несколько ответов экспертов уже подходят для статьи — и больше комментарии не нужны. А запрос тем не менее продолжает висеть. Помните, что люди тратят своё время и отвлекают от работы начальство, чтобы подготовить дельный ответ. Пожалуйста, закрывайте запрос до дедлайна, если вы больше не нуждаетесь в ответах.

7. Ищите конкретных экспертов из сферы финансов. Со временем у каждого журналиста появляются любимые эксперты. Через сервис можно предложить ответить на запрос не всем, а конкретным специалистам. Для этого нужно перейти на страницу запроса и нажать на кнопку «Найти экспертов для запроса». Затем ввести в поисковой строке ключевое слово — например, «финансы». Выберите из списка экспертов тех, кого вы хотите пригласить ответить на запрос, и нажмите кнопку «Отправить запрос экспертам». Эксперты, которым вы направили запрос, получают уведомление на сервисе, а также письмо на электронную почту. В письме будет сказано, что издание приглашает эксперта дать комментарий на тему запроса, журналист ждёт вашего ответа, а также будет указан дедлайн.

8. Размещайте ссылку на статью после её публикации. Когда материал уже вышел, не забудьте дать на него ссылку в поле запроса. Так материал легче найти тем, кто в нем поучаствовал. Кстати, многие эксперты на Pressfeed отслеживают интересные статьи, запросы на которые они когда-то увидели. Поэтому, размещая ссылку, вы получите ещё и дополнительные просмотры, «шеры» и «лайки». 📌



©

Телефон недоверия

Антология мошеннических схем,
использующих СМС и мобильные телефоны

Текст:
Наталья Югринова

По статистике Банка России, почти 78% всех финансовых мошенничеств в 2018 году осуществлялось через интернет и мобильные устройства. Чтобы выманить деньги у доверчивых сограждан, преступники обещают им вклады под огромные проценты, притворяются сотрудниками банка или представителями госорганов, присылают СМС с вредоносными ссылками — словом, подходят к делу изобретательно. Как распознать мошенника и можно ли вернуть деньги, если вас всё же обманули?

Мобильные телефоны давно перестали быть простым средством голосовой связи и прочно заняли место в системе платёжных инструментов. К ним привязаны банковские карты, на них приходят одноразовые коды с подтверждениями интернет-платежей, а

за многие услуги и сервисы можно расплатиться прямо с баланса смартфона. Там, где есть денежные транзакции, появляются и мошенники. По данным ЦБ РФ, в 2018 году объём несанкционированных операций, совершённых с использованием платёжных карт, вырос на 44% — правда, столь резкий

рост аналитики связывают не с увеличившейся активностью мошенников, а с повышением выявляемости подобных случаев. Всего у россиян в прошлом году с банковских карт было похищено более 1,3 млрд рублей, в восьми из десяти случаев — при помощи телефонных звонков, через СМС или онлайн.

Как правило, информация об очередном виде мошенничества по телефону распространяется довольно быстро. Жертвы и те, кто избежал обмана, публикуют свои истории в социальных сетях, финансовые институты выпускают официальные предупреждения и просьбы быть бдительными. Однако подготовиться к абсолютно всем ситуациям, в которых вы можете столкнуться с телефонным аферистом, невозможно. Преступники постоянно изобретают новые схемы и варьируют сценарии в зависимости от возраста и степени доверчивости собеседника. Они могут знать ваши личные данные: имя, фамилию, дату рождения, адрес проживания и другие сведения нетрудно получить из открытых источников или различных платных баз данных. Иногда в аферу вовлечены несколько человек, каждый из которых играет свою роль и звонит с нового телефонного номера, подтверждая слова предыдущего звонящего. В зависимости от целей, всех телефонных мошенников можно разделить на три группы.

1. «Вымогатели денег» с помощью пустых обещаний, угроз или шантажа пытаются вынудить вас совершить денежный перевод в их пользу.

2. «Похитители данных» стараются выяснить данные вашей банковской карты, ПИН-код, CVV-код.

3. «Мастера скрытых продаж» заставляют вас выполнить какое-то действие (совершить ответный звонок, послать ответное СМС, набрать комбинацию цифр на телефоне и т. д.), которое подпишет вас на мошеннический сервис.

С каким бы из типов этих мошенников вы ни столкнулись, стоит принять к сведению совет, который даётся в методическом пособии «Бабушки против мошенников» (подготовлено и издано на грант Президента РФ в 2019 году). «Телефонное мошенничество, — пишут авторы, — возможно только тогда, когда абонент на связи. Если он положил трубку и не подходит больше к этому номеру телефона, скорее всего, мошенники не будут именно до не-

го часами дозваниваться. Как правило, работают они широким охватом, обзванивая все подряд номера. Если из 100 попыток обмануть по телефону успешными оказались 10, они всё равно окажутся в выигрыше — получив деньги и при этом совсем ничего не сделав и практически ничего не потратив. Поэтому, если поступил непонятный, странный, тревожный звонок с незнакомого номера, следует немедленно положить трубку, а потом собраться с мыслями и успокоиться, а возможно, и позвонить родным».

Вот несколько реальных ситуаций, которые иллюстрируют, как могут действовать мошенники — и как им следует противостоять.

Случай 1 «Вашу карту нужно заблокировать»

Что происходит. Вам звонят с телефона, который определяется как официальный номер банка или похожий на него (например, для Сбербанка это номера 900 и +7 (495) 500-55-50), и предупреждают о попытке несанкционированного списания средств с карты. При необходимости называют ваши паспортные данные, последние транзакции и даже остаток по счёту. Собеседник предлагает заблокировать вашу карту, а деньги временно перевести на специальный «защищённый» счёт. Для этого вам нужно всего лишь назвать «оператору» код, который придёт в СМС-сообщении от банка. Полученный код злоумышленники используют, чтобы поменять пароль доступа к интернет-банку владель-



ца карты, а также привязанный к нему номер телефона. После этого они опустошат счёт жертвы.

Что делать? В конце января 2019 года с подобной проблемой столкнулись Сбербанк, Юникредит-банк и Райффайзенбанк. Банки выпустили официальные предостережения и напомнили клиентам, что ни в коем случае нельзя сообщать по телефону никакие данные о своих платёжных картах, CVV-коды или одноразовые коды 3D-Secure, — даже тому, кто звонит с номеров банка и представляется его сотрудником. Единственный вариант удостовериться, что вам действительно позвонили из банка, — положить трубку, найти телефон контактного центра (он напечатан на обороте карты) и самим перезвонить по нему.

Случай 2 «Откройте вклад под 20% годовых»

Что происходит. Вы получаете СМС с заманчивым предложением: открыть вклад под процент гораздо выше среднерыночного или получить дешёвый кредит. Ставка привлекательная, имя банка-отправителя — известное, к тому же действовать предлагается срочно, ведь выгодная акция очень скоро заканчивается. Вы звоните по указанному номеру (или отправляете через СМС согласие) и выясняете детали. Вам тут же сообщают, что в вашем регионе филиала этого банка нет, поэтому он действует через партнёра, на «сберегательный» счёт которого и нужно перевести ваши средства. В случае кредита схема несколько иная: чтобы его получить, нужно купить страховку — удобнее всего простым перечислением на карточку частного лица. Разумеется, как только вы переводите деньги, мошенники перестают выходить на связь.

Что делать? В интервью газете «АиФ» начальник Главного управления ЦБ РФ по Центральному федеральному округу **Надежда Иванова** объясняет, что мошенники часто действуют от имени ликвидированных или лишённых лицензии банков. Иногда для пущей убедительности они даже создают простенький сайт, на котором размещают якобы выгодные условия своих финансовых продуктов. Эксперт советует обязательно проверять в справочнике кредитных организаций на сайте Центробанка РФ, работает ли ещё этот банк. А если работает — узнать его официальный сайт и телефон, позвонить и расспросить о процент-



ных ставках и необходимых документах. Заодно стоит раз и навсегда запомнить: ни один банк не будет предлагать вам условия, которые сильно отличаются от средних на рынке. Иначе он просто не сможет быть финансово устойчивым.

Случай 3 «Здравствуйте, я по объявлению»

Что происходит. Вы недавно выставили на продажу какую-либо вещь на онлайн-сервис с такого рода объявлениями («Авито», «Юла», «Из рук в руки» и т. п.). Через час-два вам звонит покупатель и объясняет, что товар ему очень нужен, но он не в городе — поэтому готов прямо сейчас отправить деньги вам на карту, а за покупкой завтра заедет друг (в некоторых вариантах — курьер службы экспресс-доставки). Вы радуетесь столь быстрому закрытию сделки и немедленно соглашаетесь. Покупатель узнаёт у вас номер карты и со словами «Ждите оплаты» кладёт трубку. Далее вам звонит другой человек, представляется сотрудником банка и спрашивает, ожидаете ли вы денежный перевод на такую-то сумму (она совпадает с той, которую вы сообщили покупателю). После сверки основных данных он отправляет вам в СМС код, который вы должны переслать покупателю, — только тогда перевод можно будет осуществить. Вы действуете согласно полученной инструкции. Только никаких денег на ваш счёт не поступает — напротив, выясняется, что мошенники списали с него крупную сумму, подтвердив операцию через код, который вы сами им и отправили.

Что делать? Стоит сразу обратиться по официальному телефону в банк и объяснить, что вы, скорее всего, стали жертвой мошенников. Банк может успеть заблоки-

ровать подозрительную операцию и «заморозить» движение списанных с вашей карты средств. В любом случае помните: кто угодно может пополнить вашу карту, зная один лишь её номер. Никаких кодов подтверждения вам сообщать отправителю не требуется.

Случай 4 «Прислали деньги по ошибке»

Что происходит. Консультант по финансовой грамотности проекта «Вашифинансы.рф» **Елена Лобова** поделилась такой историей. Однажды в час ночи с неизвестного номера она получила СМС: «Поступил платёж 300 руб. Спасибо, что пользуетесь услугами МТС». Через несколько минут с другого номера пришло ещё одно сообщение: мол, отправитель спохватился, что послал деньги не туда, и попросил вернуть их, причём на третий номер. Такие сообщения часто специально присылают ночью: человеку спростонья легче обмануть.

Что делать? Прежде всего Елена проверила свой баланс и увидела, что никакого ошибочного пополнения счёта не было. Если кто-то действительно ошибочно переведёт вам деньги, вы получите сообщение с официального короткого номера оператора, а не со случайного незнакомого телефона. Лучше всего позвонить оператору на горячую линию и продиктовать номера мошенников: если после проверки факты подтвердятся, оператор может заблокировать злоумышленников.

Случай 5 «Получите вашу компенсацию»

Что происходит. Пожилому человеку звонят с незнакомого номера, представляются следователями (прокурорами, судьями, адвокатами и т. д.) и объявляют, что ему положена компенсация. Пенсионер якобы стал жертвой мошенничества — купил несколько лет назад биологически активные добавки, а следствие установило, что лекарства не имеют заявленного эффекта. Теперь он является потерпевшим по уголовному делу и может рассчитывать на крупную денежную компенсацию — в несколько сотен тысяч рублей. Только для того, чтобы получить её, нужно сначала оплатить комиссию в 5% от этой суммы. Если человек соглашается и выполняет условие, мошенник понимает, что поймал его «на крючок». Он начинает вымогать дальнейшие платежи под предлогом необходимости заплатить налог, страховку



Телефонное и СМС-мошенничество подпадают под статью 159 Уголовного кодекса РФ. Наказание по ней предусматривает штраф в размере до 1 млн рублей (в зависимости от размера ущерба), общественные работы или лишение свободы на срок до 5 лет.

и прочее — при этом сумма фантомной компенсации тоже растёт. В 2018 году 75-летняя жительница Петропавловска-Камчатского, например, отдала таким образом мошенникам более 1,3 млн рублей.

Что делать? Объектом мошенничества по схеме покупателей БАД (иногда компенсацию обещают за «сгоревшие» вклады в МММ и других финансовых пирамидах 1990-х) становятся, как правило, пожилые и тяжелобольные люди. Их подкупает то, что звонящий обращается к ним по имени и фамилии и оперирует фактами: пенсионер действительно покупал лекарства, о которых идёт речь. Очевидно, что мошенники получили доступ к базам данных с перечнем граждан, когда-то приобретавших БАД, их телефонами и паспортными сведениями. Лучший способ предохраниться от такого вида мошенничества — при попытке подобного контакта самому перезвонить в официальный орган и узнать, действительно ли вам полагается компенсация.

Случай 6 «Мама, я попал в аварию»

Что происходит. Раздаётся телефонный звонок, и мужской дрожащий голос говорит: «Мама, я попал в аварию, нужно

30 тысяч, за деньгами заедут». Мошеннику может повезти, если он действительно попадёт на чью-то легковушку мать, сын которой теоретически мог угодить в ДТП. У женщины не возникает вопросов, почему голос сына звучит по-другому, почему звонит с чужого номера и зачем ему деньги. Она сразу бежит снимать сбережения. И только после того, как отдаст деньги преступникам, может позвонить настоящему сыну — чтобы выяснить, что он в абсолютном порядке и ведать не ведаёт ни о какой аварии.

Что делать? Правоохранительные органы советуют всегда проверять информацию о любых несчастных случаях, якобы произошедших с вашими родственниками, прежде чем отдавать деньги незнакомым людям. Сделать это следует, позвонив дежурному офицеру по номерам 02 или 102, а также связавшись с самим родственником.

Случай 7 «У вас есть неоплаченный штраф»

Что происходит. Приходит СМС с напоминанием о том, что вам необходимо оплатить штраф ГИБДД или задолженность по коммунальным услугам. В сообщении указана ссылка на сайт, через который можно провести платёж, либо указан короткий номер, на который можно отправить СМС для его оплаты. Пользователь переходит по фишинговой ссылке, вводит данные своей карты, деньги с его счёта списываются — но попадают совсем не на счёт искомой организации, а в карман мошенникам. Ещё один распространённый вариант: при нажатии на ссылку на смартфон загружается вирус, который может украсть все данные вашей карты.

Что делать? Правила просты: установить на мобильное устройство антивирусную программу, никогда не переходить по ссылкам из СМС и проверять все штрафы и задолженности перед бюджетом на официальных сайтах государственных организаций.

Случай 8 «Я поцарапала вашу машину»

Что происходит. Человеку с незнакомого номера приходит текстовое сообщение, в котором отправитель (обычно девушка) пишет, что якобы поцарапала его машину. Такие рассылки могут отправлять как тем водителям, которые оставляют свои номе-

ра на лобовом стекле для экстренной связи, так и «наобум» — даже тем, у кого нет автомобиля. Если жертва перезванивает на указанный номер, то со счёта списывают крупную сумму денег — номер оказывается платным, и стоимость минуты общения на нём крайне велика.

Что делать? Никогда не перезванивать на незнакомые номера: если что, всегда можно написать ответное сообщение в WhatsApp или других мессенджерах, это бесплатно. Кроме того, прежде чем реагировать на подобные сообщения, стоит убедиться, что вашему автомобилю действительно нанесён ущерб. Если вы поняли, что вас пытаются обмануть, сообщите номер мошенника на горячую линию своего мобильного оператора.

Общее правило для пострадавших от мошенников сводится к тому, что нужно заблокировать карту, если с неё списывают деньги без вашего ведома, опротестовать подозрительные операции в отделении банка и обратиться с заявлением в полицию. Впрочем, даже если вы выполните все эти условия, деньги могут так и не вернуться. Как указывает образовательный ресурс Fincult.ru, если банк докажет, что вы нарушили правила использования карты, то возмещать средства он не обязан. Под такие нарушения подпадает разглашение третьим лицам реквизитов своей карты, её ПИН-кода и CVV-кода. В общем и целом случаи возврата денег регулирует Федеральный закон «О национальной платёжной системе» — однако он не помогает в случае, если мошенники опустошили ваш электронный кошелек или другие неперсонифицированные платёжные средства.

Сами банки, в свою очередь, постоянно работают над совершенствованием своей системы безопасности. В частности, в апреле 2019 года Банк России заявил, что соберёт с финансовых организаций телефоны их клиентов, звонящих на автоинформатор с целью узнать остаток на счёте. Это один из способов, которыми мошенники могут получить конфиденциальную информацию, а затем использовать её в своих интересах, звоня потенциальной жертве. Ведение таких списков, по задумке регулятора, может отсечь часть мошеннических звонков. Но в первую очередь, конечно, лучше полагаться на собственную бдительность. 🚩

A large, traditional Dutch windmill with a thatched roof and wooden lattice sails stands in the background. In the foreground, a vast field of tulips in various colors (red, yellow, pink) stretches towards the horizon under a blue sky with scattered white clouds. Two small wooden houses with thatched roofs are visible near the base of the windmill.

Тюльпаномания, или Самый известный финансовый «пузырь» Европы

Текст:
Дмитрий Денисов,
Наталия Розинская

В истории каждой нации есть периоды финансовых потрясений, которые переосмысливаются и накладывают отпечаток на экономическое поведение граждан на долгие десятилетия вперёд. Для Голландии XVII века таким событием стал всплеск тюльпаномании. Простодушные спекулянты, участвовавшие в тюльпановой «лихорадке», потом надолго стали в народе объектом шуток и героями сатирических полотен голландских художников.



Сегодня тюльпаны — один из символов Нидерландов. Страна контролирует 92% мировой торговли этими цветами и ежегодно продаёт более 4 млрд луковиц. Но ранний этап развития голландского тюльпановодства был связан с первой в истории Нового времени крупной финансовой спекуляцией, получившей название «тюльпаномания». В 1636–1637 годах цены на луковицы тюльпанов сначала быстро взлетели, а затем ещё более стремительно обрушились. Это историческое событие — классическая иллюстрация того, что называют «спекулятивным пузырьём».

В Европу тюльпаны попали в середине XVI века из Османской империи и очень быстро стали популярны во Франции, в Германии, а затем в Нидерландах. Восточный цветок превратился в символ статуса, товар для богатых. Особенно хорошо акклиматизировались тюльпаны в Северной Голландии, с её лёгкими приморскими почвами. Здесь в начале XVII века выращивание луковиц превратилось в доходный промысел. В 1610-е годы местные тюльпановоды наладили экспорт луковиц во Францию и германские княжества.

Европейские ценители тюльпанов готовы были щедро платить за новые сорта. Впоследствии различные исторические источники сильно преувеличивали цену луковиц, сообщая, что на них обменивали дома и поместья. Документально подтверждённых сделок до нас дошло очень мало. Достоверно известно, например, о продаже луковицы тюльпана редкого сорта *Semper Augustus* в 1625 году за тысячу гульденов. Эта сумма примерно соответствовала стоимости 10 кг серебра или доходу квалифицированного ремесленника за три года.

Особенно ценились тюльпаны не обычные — монохромные или двухцветные, а с пёстрыми лепестками. Как установили ботаники лишь в прошлом столетии, такие цветки появляются путём перерождения обычных луковиц под воздействием вируса тюльпановой мозаики. В XVII веке голландские садовники пытались с помощью методов селекции и гибридизации получать такие редкие луковицы, способные принести им целое состояние. Но результат всё равно оставался случайным и непредсказуемым — как выигрыш в лотерею.

На протяжении 1634–1636 годов цены на луковицы тюльпанов росли плавно, но неуклонно. Например, с января по май 1636

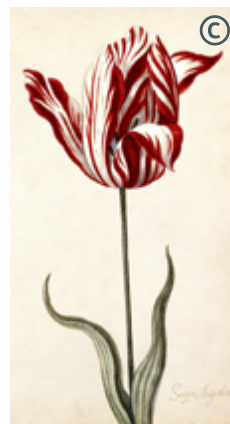


Торговец луковицами и тюльпаноман. Автор неизвестен, середина XVII в.

Тюльпаны — один из символов Нидерландов. Сегодня страна контролирует 92% мировой торговли этими цветами

года один ас луковиц сорта *Gouda* вырос в цене с 2,1 до 3,75 гульдена. То есть человек, купивший их в январе, получал за пять месяцев 78,5% дохода на вложенный капитал. Подобные истории успешного вложения денег распаляли воображение простых голландцев. Луковицы тюльпана стали считать не просто доходным товаром, а удачным объектом инвестиций, который сегодня можно купить, а завтра — выгодно продать с хорошей прибылью. Надуванию «спекулятивного пузыря» дополнительно способствовало несколько нововведений.

С 1634 года в торговле тюльпанами голландцы стали широко использовать продажу контрактов на поставку луковиц в будущем (подобные контракты в наше время называются фьючерсами). Это было связано с особенностями выращивания цветка. В условиях Голландии тюльпаны высаживают в октябре, в апреле–мае они зацветают, затем старая луковица формирует 3–4 луковицы нового поколения (их называют «детки») и отмирает. В середине лета «деток» выкапывают, чтобы в октябре высадить на новое место. Укоренившееся растение выкапывать для продажи нельзя: это повредит ему. Поэтому большую часть года луковицы находятся в земле и физически могут помешать владельцу только с середины лета по



*Тюльпан редкого сорта *Semper Augustus*, луковица которого в 1625 г. была приобретена за тысячу гульденов*

октябрь. Но тюльпановоды нашли выход: в контракте с покупателем они указывали, что передадут ему луковицы по окончании сезона, а покупатель вносил небольшой задаток и обещал расплатиться полностью по получении товара. Такие документы часто заверялись нотариусом или выдавались под поручительство уважаемых граждан. При этом ни продавец, ни покупатель не могли отказаться от исполнения контракта, но покупатель имел возможность перепродать кому-либо сам контракт.

Такая фьючерсная торговля (с отсроченной во времени поставкой товара) не была чем-то принципиально новым для Голландии. В то время на Амстердамской бирже уже несколько десятков лет торговали контрактами на колониальные товары и сельскохозяйственную продукцию будущего урожая. Однако там предметом сделки становились крупные партии. В случае с тюльпанами речь могла идти о продаже одной-единственной луковицы редкого сорта.

Ещё одно нововведение начало влиять на участников рынка, когда ещё только готовилось. Голландский парламент с осени 1636 года рассматривал закон, который вскоре должен был поменять правила торговли тюльпанами. Фьючерсный контракт на луковицы был жёстким: покупатель не только получал право, но и становился обязанным выкупить товар по окончании оговорённого срока. Парламент собирался смягчить условия — с тем чтобы покупатель мог отказаться от выкупа тюльпанов, заплатив неустойку в 3,5% от цены контракта (в наше время такие контракты называют опционами). Предположим, осенью человек покупал контракт на поставку определённого количества луковиц будущим летом за 100 гульденов. К лету стоимость тюль-



Аллегорическая картина «Колесница Флоры», изображающая богиню и её спутников — незадачливых спекулянтов в шутовских колпаках. Художник: Гендрик Потт, ок. 1640 г.

Тюльпаномания — классическая иллюстрация того, что называют спекулятивным «пузырём»

панов на рынке могла вырасти, например, до 180 гульденов. И тогда покупатель выкупал у тюльпановода луковицы по оговорённой ранее цене, а потом перепродавал их по рыночной, получая от сделки доход в 80 гульденов. Если же стоимость тюльпанов к лету падала, предположим, до 60 гульденов, покупатель имел право отказаться от выкупа луковиц за 100 гульденов, заплатив цветоводу неустойку в 3,5 гульдена. Иначе покупатель потерял бы 40 гульденов. Таким образом, риск потерять значительные деньги для покупателя контракта становился минимальным.

Тюльпаномания — классический пример финансового (или спекулятивного) «пузыря», то есть экономически необоснованного и ажиотажного роста стоимости какого-либо вида активов (товар, ценная бумага и т. д.). Возникающая на короткий период времени возможность продать ранее приобретённый актив по цене, многократно превышающей первоначальную, способствует притоку новых покупателей (инвесторов), что порождает дополнительный спрос. Однако довольно скоро происходит неизбежный обвал стоимости активов, когда покупатели начинают массово избавляться от них. Схлопывается финансовый «пузырь» обычно гораздо быстрее, чем надувается, — отсюда и название явления.

Финансовый «пузырь» имеет много общего с финансовой пирамидой, однако между ними есть существенное различие: пирамида характеризуется изначальным злым умыслом её организаторов, в то время как финансовый «пузырь» — стихийное явление.



Сатирическое изображение торговли тюльпанами, где в роли торговцев выступают мартышки. Художник: Ян Брейгель (младший), ок. 1640 г.

Этот закон так и не был принят парламентом. Однако участники тюльпановой лихорадки в ожидании его появления совсем потеряли осторожность.

Был ещё и третий важный фактор. В сделки с луковцами до поры до времени был вовлечён довольно узкий круг людей: богатые ценители, цветоводы, профессиональные торговцы. Однако летом 1636 года во многих городах, расположенных в районах традиционного тюльпанового промысла, начались «народные» торги. Местные жители стали учреждать коллегии, которые проводили аукционы по купле-продаже контрактов на поставку луковцев. Это вовлекло в торговлю тюльпанами новых участников, включая даже небогатых обывателей. Их занимали уже не сами луковцы, а только то, насколько вырастет цена контрактов, получивших в их глазах самостоятельную ценность. Азартный спекулянт мог отдать последние деньги в качестве задатка и оказаться владельцем контрактов на круглую сумму — в надежде на рост их стоимости.

Пик тюльпаномании пришёлся на период с октября 1636 года по февраль 1637 года. Ажиотажная торговля, которую вели начинающие спекулянты, резко взвинтила стоимость контрактов — в 20 раз за четыре с небольшим месяца. Однако надувание «пузыря» не может продолжаться вечно. В начале февраля 1637 года несколько крупных аукционов было сорвано: на тюльпановые

В результате тюльпаномании голландское общество пережило кризис доверия. Отказ должника платить по своим обязательствам уже не превращал его в изгоя, как было ранее

контракты просто не нашлось покупателей. На рынке началась паника. Владельцы бросились распродавать свои бумаги за бесценок в надежде выручить за них хоть что-то. Их стоимость стремительно упала — в 20 с лишним раз.

Спекулянты остались с контрактами на тюльпаны, которые они не желали выкупать, а тюльпановоды — с нераспроданным урожаем луковцев. Начались многолетние тяжбы между участниками этой торговли. Голландское общество, с его строгой деловой этикой, возможно, впервые пережило настоящий кризис доверия. Отказ должника платить по своим обязательствам перестал быть чем-то чрезвычайным и превращающим его в изгоя, как было ранее. 🙌

Источник:
Финансовая грамотность на уроках всеобщей истории и истории России.
Учебное пособие для 5–11 классов. / [Худокормов А. Г., Дроздов В. В., Калмычкова Е. Н. и др.]; под ред. Ю. Н. Калашникова при участии К. В. Лёвушкина. — М.: Изд-во Юрия Калашникова, АйТи Агентство ОСЗ, 2018.





Кадушка

безопасности

Как обеспечить
финансовую устойчивость семьи

Текст: Сергей Макаров,
независимый финансовый советник, заместитель директора Национального центра финансовой грамотности,
эксперт Проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения
и развитию финансового образования в Российской Федерации»

В январе этого года на семинаре по финансовой грамотности для региональных журналистов в Ярославле, где я выступал в качестве эксперта, участники составляли для своего издания план публикаций. Одной из тем, которая показалась для всех актуальной, было создание денежного резервного фонда, который помог бы сохранить финансовое здоровье семьи в сложные времена. Для материала придумали заголовок «Кадушка финансовой безопасности». Название показалось настолько необычным и в то же время информативным, что я решил использовать его для этого материала. Как вы поняли, речь в нём пойдёт о создании подушки финансовой безопасности.

Зачем нужна «подушка»

Резервный фонд, или финансовая подушка безопасности, — запас денег на непредвиденные случаи. Сломалась машина или холодильник, срочно потребовались деньги на лечение, потеряли работу, разбился телефон — такой денежный резерв поможет выкрутиться и не брать в долг.

Или, например, вы копите на отпуск либо на крупную покупку (автомобиль, недвижимость и т. д.) и вдруг попадаете в неприятную ситуацию, требующую финансовых вложений. Если у вас нет резерва, придётся лезть в созданные накопления для финансовой цели и оставаться без отпуска, отодвигать достижение цели ещё на несколько месяцев.

Особенно критична такая финансовая подушка для семей, у которых есть кредиты, а источник дохода — единственный и нестабильный. Доходы могут внезапно исчезнуть, а по кредитам придётся платить. В такой ситуации есть риск выкопать самому себе долговую яму, из которой придётся с трудом выбираться.

Кстати, наличие резервного фонда даёт ощущение защищённости, психологического спокойствия и уверенности, снижает тревожность и работает лучше многих антидепрессантов. А в состоянии комфорта вы принимаете более взвешенные финансовые решения, не совершаете серьёзных денежных ошибок.

Надеюсь, стало понятно, что подушка финансовой безопасности необходима каждой семье. Но такую подушку, в отличие от обычной, в магазине не купишь.

Как формируется резервный фонд

Студенты и молодые специалисты. Если вы ещё учитесь или только окончили вуз, скорее всего, у вас ещё нет крупных расходов и финансовых обязательств, вы мобильны, готовы менять работу и даже сферу деятельности. В этом случае держать большой резерв вовсе не обязательно. Лучше свободные деньги пускать на получение дополнительного образования, выучить иностранный язык или вложить в свои личные проекты. Это заложит отличный фундамент для будущего роста.

Взрослые семейные люди. Именно здесь наличие подушки денежной безопасности особенно критично. От вас могут финансово зависеть дети, супруги, родители. Возможно, есть ипотека или кредит на автомобиль. Всё это делает ваш бюджет менее устойчивым, и его важно защитить от различных рисков.

Предпенсионеры. На этом этапе жизненного цикла лучше уже иметь не просто резерв на полгода жизни, а капитал или имущество, которые будут приносить дополнительный рентный доход. Тогда к моменту наступления пенсии (или «золотых»





лет жизни, как принято называть этот период) вы сможете сохранить привычный образ жизни надолго.

Как накопить резервный фонд

Прежде всего давайте поймём, сколько денег должно лежать в вашем резервном фонде. Размер финансовой подушки безопасности зависит от того, сколько вы тратите в месяц. Рекомендуемый объём — от 3 до 12 сумм ваших ежемесячных расходов (включая ежемесячные выплаты по кредитам). То есть, если семья тратит в месяц в среднем примерно 30 тыс. рублей, то в запасе стоит держать минимум 100 тыс.

От чего ещё зависит размер такой подушки? Если в семье работают муж и жена, их профессии востребованы и есть стабильность на текущем месте работы, то можно ограничиться и трёхмесячным запасом. Если вы — единственный источник дохода в семье, работаете в сезонном бизнесе или нестабильной отрасли, то лучше создать «заначку» побольше.

Как же накопить такую сумму? Давайте проведём расчёты на примере. Предположим, семье нужно создать резервный фонд в 150 тыс. рублей. Накопления решили хранить на банковском депозите с доходностью 7% годовых. Тогда возможны следующие варианты.

Исходная ситуация:

Доходы семьи за месяц	60 000 руб.
Уже есть сбережения в размере	30 000 руб.
Нужен резервный фонд	150 000 руб.
Профинансировано	20%
Доходность депозита	7%

Расчёт вариантов:

Вариант 1

Как быстро я хочу сформировать резервный фонд	24 мес.
Для этого мне нужно откладывать ежемесячно	4 673 руб.

Вариант 2

Ежемесячно буду откладывать	12 000 руб.
Через сколько месяцев накоплю резервный фонд	10



Часть денег резервного фонда (10-30%) можно держать непосредственно в виде наличных

Аналогичные расчёты вы можете сделать для своей ситуации.

Чтобы ускорить накопления, можно не просто ежемесячно откладывать часть регулярных доходов, но и направлять определённый процент (30–70%) разовых нерегулярных вознаграждений (премии, бонусы, денежные подарки, доходы от подработки).

Копить деньги психологически не так уж и просто. Всегда возникают соблазны потратить уже накопленное прямо здесь и сейчас на очень «нужные» вещи вроде нового телефона, спиннинга или очередной пары туфель. Поэтому важно сделать цель по созданию резервного фонда приоритетной. Вы удивитесь, как изменится к лучшему ваше психологическое состояние, когда на счету появится нужная вам сумма.

А чтобы помочь самому себе в процессе накопления, рекомендую использовать возможности банков и настроить автоматический перевод заданной суммы (или определённого количества процентов от неё) с основного (например, зарплатного) счёта на отдельный счёт или вклад. Как выбрать такой вклад, мы поговорим ниже.

Как быть с долгами

А пока давайте разберёмся, что стоит делать, если у вас есть долги. Имеет ли смысл сначала расплатиться с кредиторами — или начать накапливать?

В ситуации, когда у вас есть кредиты и займы, кажется логичным дополнитель-

ные деньги направлять на погашение долгов. Но не торопитесь. Ведь если у вас не будет дохода или возникнут непредвиденные расходы, то это только ухудшит вашу финансовую ситуацию. Поэтому лучше поступить так.

1. Прежде всего — создать минимальный резервный фонд в размере суммы ваших расходов за один месяц. Это поможет не брать новых кредитов.

2. Постарайтесь максимально быстро выплатить все долги, включая задолженности по кредитным картам (за исключением ипотеки). О возможных способах выхода из долговой ямы мы сделаем отдельную публикацию.

3. Вернитесь к созданию полноценной финансовой подушки безопасности на 2–6 месяцев жизни.

Где формировать и хранить

Для формирования и хранения резервного фонда подходят не все способы и финансовые инструменты. Важно, чтобы они обладали двумя важными характеристиками:

- надёжностью (ведь деньги нам потребуются в самый неподходящий момент, и будет ещё печальнее, если сам резервный фонд находится в зоне финансового риска);
- ликвидностью (то есть важно, чтобы мы могли быстро и без потерь получить наличные средства при острой необходимости).

А вот за доходностью при размещении подушки безопасности гнаться не стоит. Исходя из этого, для накопления и хранения подходят либо непосредственно наличные деньги в рублях (или частично в валюте), либо банковские вклады или накопительные счета.

При размещении финансовой подушки на депозитах можно использовать два подхода.

- Разбить сумму на несколько небольших депозитов без возможности снятия и пополнения и при необходимости снять деньги только с одного вклада, не теряя накопленные проценты по остальным. Как правило, по таким депозитам проценты немного выше, но и управлять несколькими вкладами сложнее.

- Использовать вклад с пополнением и возможностью частичного снятия денег, а также капитализацией процентов. Ставка по вкладу будет ниже, а свобода действий — выше. Лично мне этот вариант нравится больше, и я использую в своей жизни именно его.



Какой банк выбрать для открытия депозита? Здесь несколько главных критериев:

- лучше открыть депозит в банке из Топ-50 крупнейших, чтобы не было вопросов к надёжности;
- желательно, чтобы была доступная и разветвлённая сеть банкоматов (своя или сторонних банков) с возможностью снять наличные без комиссии.

Вклады и счета в банке застрахованы государством на сумму не более 1,4 млн рублей, включая проценты, на одного человека в одном банке

Чтобы упростить себе задачу и не исследовать сайты сотен банков, можно воспользоваться агрегатором информации — например, sravni.ru или banki.ru. Они помогут подобрать депозит с наиболее подходящими вам условиями из числа тех, которые банки предлагают в городе вашего проживания. Функция «Дополнительные условия» помогает отобрать депозиты с нужными вам опциями — например, капитализацией процентов, возможностью частичного снятия средств или пополнения счёта.

Определившись с лучшими предложениями, сделайте выбор. При прочих равных предпочтение лучше отдать предложению банка, выпустившего зарплатную карту кого-либо из членов семьи. В этом случае будет проще создать автоматическое поручение на перевод с зарплатного счёта на накопительный депозит.

Ну что же, мы с вами поняли, зачем нужен семейный резервный фонд, как его накопить и где размещать накопленные средства. Но у вас может возникнуть мысль: «А может быть, держать эти деньги в золотых монетах? Чем не стратегический запас?» Давайте посмотрим, где не нужно хранить деньги и что не является финансовой подушкой безопасности.

Что не является резервным фондом

Основная задача финансовой подушки безопасности — поддержать вас и вашу семью в периоды финансовых кризисов: личных или общеэкономических. Напомню, что деньги в резервном фонде должны быть, во-первых, достаточно ликвидны (то есть их можно быстро получить в виде наличных без потери стоимости), а во-вторых, надёжно защищены от различных рисков.

Именно поэтому в качестве инструментов для хранения такого фонда я рекомендовал наличные деньги (в разных валютах) или банковские депозиты. А вот какие инструменты не стоит рассматривать как подушку безопасности:

- Недвижимость. Деньги могут понадобиться срочно, а быстро продать недвижимость не получится.
- Драгоценные металлы (монеты, слитки, ОМС), акции, фонды акций. Это вложения с высоким риском, и есть вероятность, что в момент, когда потребуются деньги, продать их по выгодной цене не получится, поэтому придётся зафиксировать убытки.
- Кредитные карты. На кредитках лежат деньги банка. Поэтому после того, как вы закрыли финансовую брешь, нужно отдавать долг по карте. К тому же снятие наличных с кредитных карт возможно только с комиссией на уровне 3% от суммы.
- Полисы накопительного страхования жизни. Этот инструмент предназначен для создания долгосрочных накоплений, и досрочно забрать оттуда деньги без потерь не получится. По нему может быть выплачена страховка в случае проблем со здоровьем, но только если были выбраны соответствующие опции при заключении договора. От снижения доходов в случае потери работы НСЖ не спасёт.

Практическая инструкция

Чтобы создать финансовую подушку безопасности, пройдите 5 простых шагов.



Народные пословицы и поговорки о сбережении и накоплении

- Соберёшь по щепотке — поешь горстями (башкир).*
Бережливость лучше прибыли (рус.).
Будешь сберегать в день по горсти зерна — через десять лет купишь лошадь (кит.).
Пушинка к пушинке — и выйдет перинка (рус.).
Запаслив да опаслив два века живёт (рус.).
Запасливый лучше богатого (рус.).
Каждый день будешь откладывать монетку — за три года получится тысяча (кит.).
Не учись пиво пить, учись деньги копить (рус.).
Пенни сбережённое — всё равно что заработанное (англ.).
Сохрани вещь семь лет, и ты найдёшь ей применение (англ.).

Источник:

Пословицы и поговорки о деньгах / Авт.-сост. Фролов В. А., Комарова И. И. — Москва, 2017.

1. Подсчитайте ежемесячные расходы вашей семьи, включая выплаты по кредитам. Умножьте полученную сумму на 3. Это и будет размер необходимого вам минимального резервного фонда.

2. Рассчитайте, сколько денег нужно отложить, чтобы накопить в нужный вам срок. Или, наоборот, прикиньте, сколько сможете откладывать каждый месяц, и рассчитайте срок до накопления.

3. Откройте вклад в банке и настройте регулярный автоматический перевод денег на него.

4. Дополнительно откладывайте часть нерегулярных доходов для того, чтобы быстрее создать финансовую подушку безопасности.

5. Отслеживайте прогресс и корректируйте план по мере накопления. 📈



Наличность и наличники

Текст:
Наталья Ульянова

Фотограф Иван Хафизов увлёкся съёмкой, а затем и историей наличников двенадцать лет назад. За эти годы он успел сфотографировать 19 тысяч оригинальных наличников в 364 населённых пунктах. Со временем количество перешло в качество. Несколько лет назад Хафизов смог монетизировать свою страсть с помощью набирающей популярность технологии краудфандинга — «народного финансирования» — и таким образом обеспечить себе самозанятость, а заодно популяризировать свой проект. Прежде всего, объясняет фотограф, для него было важно обратить внимание людей на недооценённую часть российской истории. В результате люди оценили не только наличники, но и сам проект.

Всё началось в 2007 году, когда Иван, оказавшись в Саратовской области, обратил внимание на красоту декоративного убранства окон, характерного для традиционного русского фасада. Разумеется, не было ещё такого фотографа, который, оказавшись рядом с резным окном, мог бы спокойно пройти мимо. Но одно дело — случайная фотография, а другое — масштабный проект, претендующий на дело жизни.

С этого момента Иван начал целенаправленно предпринимать различные экспедиции по городам и сёлам. Первое время он выкладывал результаты исследовательской работы на своей странице в «Живом журнале», а в 2010 году сделал сайт — Nalichniki.com. Коллекция его виртуального музея наличников постоянно пополнялась новыми экспонатами и историческими сведениями.

Немного позже знакомые рассказали Ивану о таком набирающем популярность на Западе направлении, как краудфандинг: к тому времени в англоязычном интернете уже вовсю работали ресурсы, с помощью которых различные проекты (от культурологических до инновационных) успешно привлекали средства частных лиц, филантропов и инвесторов, желающих помочь энтузиастам. «Эта технология показалась мне очень интересной и полезной для развития моего проекта», — рассказывает Иван. Однако прежде, чем он преуспел в краудфандинге, прошло несколько лет.

В 2011 году Иван Хафизов решил отказаться от офисной работы (прежде он работал в небольшой ИТ-компании) в пользу фриланса. К тому времени он уже подра-



Иван Хафизов

бывал как свадебный фотограф и решил, что частная практика позволит ему оставаться на плаву. При этом гибкий график фотографа обещал совсем иные возможности для развития хобби, которое требовало всё больше времени. В какой-то момент Хафизов наткнулся на российскую краудфандинговую платформу Planeta.ru. «Выяснилось, что эта площадка только что открылась, — рассказывает Иван. — Зарегистрированных проектов, кроме моего, было не больше пятнадцати — зато какие! Проекты Виктора Шендеровича, Евгения Гришковца, группы В2 и другие».

Первый сбор средств, который Иван Хафизов объявил на Planeta.ru, был на финансирование фотоэкспедиций в 150 го-

У наличников — свои школы и направления, по которым можно изучать географию России



родов Центрального федерального округа для пополнения коллекции виртуального музея. Фотограф заявил круглую сумму — около миллиона рублей, однако собрать её не удалось. «Добровольные взносы» ограничились всего 118 тысячами, которых хватило только на поездки в две области — Владимирскую и Ярославскую. «В первые годы, — поясняет Иван, — у «Планеты» ещё не было правила, которым сейчас руководствуются все краудфандинговые площадки: если собрано меньше половины от заявленной суммы, то деньги возвращаются участникам. Поэтому я смог воспользоваться частично собранной суммой».

За резными наличниками кроются интереснейшие истории их владельцев, со временем понял Иван Хафизов

Сейчас он уже понимает, что тогда для больших амбиций у него не было никаких оснований. Набрать заявленную сумму не удалось по многим причинам. С одной стороны, люди ещё не привыкли к краудфандингу. С другой — на тот момент у него практически не было своей аудитории, которая могла бы присоединиться к сбору денег: аудитории «Живого Журнала» было недостаточно, «Инстаграм» ещё не появился, а свою группу в только набирающих популярность соцсетях «ВКонтакте» и «Фейсбук» он не догадался зарегистрировать до старта проекта. Зато проект стоимостью в миллион сразу попал в орбиту федеральных СМИ,



которые в те годы охотно описывали опыт первых участников, использующих новый инструмент привлечения инвестиций.

Сразу после не очень удачного опыта Иван открыл группу в соцсети и начал активно «зарабатывать» аудиторию. Он публиковал в день по фотографии одного наличника, сопровождая её краткой историей. «Две фотографии в день — много, — уверен он. — А одной вполне достаточно для поддержания должного уровня наличников в крови: чтобы люди о тебе не забывали, а ты всегда оставался в тонусе».

Инвесторам своего проекта Иван Хафизов обещает по экземпляру будущей книги

«Освоив» первые деньги, Иван созрел для того, чтобы замахнуться на новый проект — создание книги о наличниках России. Сбор средств был запущен в 2013 году, однако и в этот раз получить деньги в нужном количестве не удалось. От заявленной суммы в 8,5 млн рублей (основу составили затраты на новые экспедиции, печать и другие расходы) он собрал всего 7%, которые, по новым правилам «Планеты», были отправлены обратно всем участникам.

«К тому времени, — рассказывает фотограф, — у меня уже была большая аудитория. Кроме этого, в поддержку проекта на «Планете» со своими видеообращениями выступили Евгений Гришковец, Пётр Налич и другие. Это меня очень вдохновило, но результатов не принесло. Впрочем, потом я понял: мне крупно повезло, что так случилось. Ведь проект был слишком неподъёмным. Я планировал фотографировать наличники в 500 городах — и вы можете себе представить размер фолианта, если каждому городу посвятить всего лишь один разворот? Как бы то ни было, я опять получил новый опыт в краудфандинге. В частности, понял, что нельзя собирать деньги, растягивая сроки сбора средств. Чем короче сроки, тем больше вероятность собрать нужную сумму».

Но самое главное — у Ивана появилось намного более рациональное отношение к планированию проекта и его финансовой части. Следующая книга, которую он анонсировал на «Планете», должна была стать более компактной, ограничиваясь фото-



Юрий Калашников,
директор журнала «Дружи с финансами»,
один из авторов курса
финансовой культуры Finbo:

©

Монетизация хобби

Достижение личных финансовых целей любого калибра обычно сводится к увеличению текущих доходов или снижению расходов. Монетизация хобби позволяет как минимум сэкономить на затратах, а со временем может превратиться в заработок, как в случае с Иваном Хафизовым, нашедшим очень изящный и современный способ минимизации собственных рисков, которыми обычно сопровождается деятельность такого рода. Но давайте по порядку...

Допустим, у вас есть 100 тысяч рублей. Альтернатива — либо разместить их на депозите в каком-то банке и получать верные 5–10% годовых, либо рискнуть и вложить в собственное дело в ожидании более высокой рентабельности. Согласно классической иерархии рисков, собственный бизнес — это один из самых рискованных видов вложения средств. Здесь риск обычно оценивается выше, чем при операциях с акциями, хотя, конечно, и ниже, чем в игре в рулетку. Создание календарей с фотографиями наличников — это, безусловно, микробизнес.

По теории рационального выбора (если бы он ею руководствовался), Иван Хафизов, имеющий условные сто тысяч, должен был сопоставить доходность с рисками и принять решение, куда направиться: в Сбербанк для оформления депозита или на Курский вокзал для покупки билета в Суздаль — снять новую серию наличников. Но если ста тысяч нет? Тогда можно взять взаймы, в крайнем случае — кредит (что для содержания хобби является избыточным риском). Иван выбрал путь, который заключается в финансировании небольших предпринимательских инициатив с помощью краудфандинга. Этот инструмент позволил ему «авансом» продать все будущие календари, найти таким образом деньги на экспедицию и свести свои риски к минимуму.

Впрочем, можно не сомневаться: имея Иван сто тысяч и свободное время, он всё равно отправился бы за новыми впечатлениями в экспедицию, а не в банк. Краудфандинговая платформа лишь облегчила ему способ достижения цели.

графиями одного округа — ЦФО, где Хафизов уже успел снять наличники в большом количестве. Кроме этого, привлекая инвесторов, фотограф решил отказаться от виртуальных «спасибо» в пользу более «весомой» благодарности: всем участникам он пообещал экземпляр будущей книги. «Краудфандинг, — делает вывод Иван, — далеко



не то же самое, что «собирать с миру по нитке». Мало кто готов жертвовать просто так. Большинство людей хочет получить что-то взамен». Это был первый успех: планировалось собрать 1,7 млн рублей, а удалось привлечь 2,2 млн. Всего в проекте приняли участие 925 человек. Впрочем, несмотря на то что работать над книгой Хафизов начал в 2015 году, закончить её не удалось до сих пор: личные обстоятельства заставили отложить проект на полтора года. Однако сейчас книга на завершающей стадии: тираж должен выйти из печати уже в конце лета.

Между делом за последние годы Иван сумел сделать несколько небольших и менее трудозатратных проектов — начиная с 2016 года, выпустил четыре календаря: «В типографии я выяснил, сколько может стоить печать календарей с конечной ценой за экземпляр 500 рублей (мне показалось, что это справедливо для авторского про-

В старинных русских городах наличники до сих пор — важный элемент архитектуры

изведения), прибавил налоги и административные расходы (отправка по почте и так далее) и понял, что нужно собрать всего 63 тысячи рублей». В этот раз полученный результат превзошёл все ожидания: за срок в две недели накопилось 782% от заявленной суммы — около полумиллиона. Это был не только огромный успех, но и хороший задел на будущее. В 2017 году Иван смог собрать в десять с лишним раз больше минимальной суммы, необходимой для осуществления проекта.

«Со стороны, — рассказывает Хафизов, — может показаться, что я миллионер, однако всё не так просто: в 2016 году от денег, которые я получил за календарь, у меня осталось около 240 тысяч рублей. Осталь-



Дом в районном центре
Юрьев-Польский
(18,4 тыс. жителей)
во Владимирской
области

ное ушло на печать, доставку и другие расходы. При этом времени уходит много: месяц до старта проекта ты находишься в активной переписке с людьми, а после — ещё два — практически ночуешь на почте. Стоит ли ради этого работать круглые сутки без обеда? Наверное, есть более эффективные способы заработка, зато это очень фаново!»

Между тем инвестиции времени в развитие проекта с каждым годом постепенно приносили свои результаты, а хобби превращалось в почти стабильный заработок. В последние два года Иван практически полностью посвятил себя наличникам. Постепенно он отошёл и от коммерческой съёмки — сейчас фотографирует на заказ только для близких знакомых.

К полиграфической продукции добавились доходы от продажи футболок и толстовок с изображением наличников, а также платные лекции и выставки, на которые в последнее время часто приглашают Ивана. Как бы то ни было, проект развился настолько, что оставалось только следовать за ходом событий. Сейчас фотограф понимает, что книга, которую он вот-вот завершит, — всего лишь первый том будущего «собрания сочинений». Потом будет следующий федеральный округ — и новые наличники. Эволюционировала и идея книги. Когда-то Ивана интересовали только наличники, время их создания и разнообразные технические



Дом в пригороде
Ярославля

подробности. Житейские истории, которые ему рассказывали владельцы резных окон общения, он пропускал мимо ушей. «А потом я вдруг понял, что именно это как раз и ценно, — рассказывает фотограф. — И начал их записывать. Кто-то рассказывал про своего кота, кто-то — о переезде из другой области, кто-то — об эвакуации из Донбасса. Истории публиковал на сайте и в какой-то момент увидел, что они вызывают даже больше откликов, чем наличники. Выяснилось, что люди — это самое главное, а наличники (результат ручной работы) невозможно представить в отрыве от живых человеческих голосов. Если когда-то я думал о своей книге как об искусствоведческой, то сейчас она скорее художественная. Это интересный сплав — архитектуры, людей, современного, исторического...»



Финансовое лето

Текст: Вера Колерова

Чему дети могут научиться в лагерях финансовой грамотности

Детские летние лагеря — благодатная среда для объёмных курсов по повышению финансовой грамотности в игровой форме: школьники свободны от изучения основных предметов, у них много времени. Прекрасная возможность для полноценного «погружения» в смоделированную финансовую жизнь на природе.

Лагерь — идеальное место, чтобы смоделировать с детьми разные жизненные ситуации, позволить им ошибаться и учиться на своих ошибках в безопасных условиях. Так считают в компании «ПАКК», которая в 2016 году начала разрабатывать программу мероприятий по финансовой грамотности для старшеклассников в детском лагере. «Многие стали понимать, что лагеря — это история не только про отдых, — говорит гендиректор ПАКК **Вадим Финогенов**. — Всё больше

организаторов и родителей ищут возможность совместить отдых с образованием в рамках тематических смен».

По словам **Екатерины Лавреновой**, советника директора проекта Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности и развитию финансового образования в Российской Федерации» по образовательным вопросам, детские центры в лагерях, где проводится обучение, объединяют в себе множество форматов занятий с деть-

ми. Это и самые различные игры — деловые, имитационно-ролевые, настольные и станционные, это и тренинги, проектная деятельность ребят. «В детских центрах есть, конечно, свой регламент и правила «жизни», но они позволяют эффективно использовать время детей, — подчёркивает Екатерина. — Отсутствие жёстких содержательных рамок, которые существуют в школе, позволяет придумывать новые, интересные жизненные задачи и сюжеты финансовых игр, а наличие достаточного пространства даёт возможность большому числу детей и взрослых, среди которых вожаки и родители, одновременно участвовать в мероприятиях». По мнению Лавреновой, если подросток «проживёт» такой опыт игры, то он точно усвоит разумные модели финансового поведения.

Краткий курс взрослой жизни

Одним из первых крупнейших опытов проведения финансовых игр в лагере стал организованный компанией «ПАКК» подмосковный всероссийский финансовый лагерь для старшеклассников из 22 регионов. Участие было бесплатным, но отбор — действительно жёстким: из 900 школьников выбрали 36 наиболее мотивированных.

Программа получилась насыщенной. «В какой-то момент нам даже пришлось упростить её, потому что дети сильно устали, — вспоминает Вадим Финогенов. — К тому же это было очень тяжело для организаторов: с утра до вечера нужно было работать с детьми, спали по пять часов и совершенно вымотались. Но эмоциональный заряд получили все».

Программа состояла наполовину из обучения, наполовину из развлечений. В общих словах, это был «краткий курс взрослой жизни», который затрагивал различные темы, связанные с деньгами. От простых вопросов — что такое деньги и не стоит ли трижды подумать, прежде чем купить дорогой телефон, который тебе не по карману, — и до постановки глобальных жизненных целей: «Копить деньги на собственное жильё или взять ипотеку?» Новая финансовая реальность: такие вопросы, о которых предыдущие поколения задумывались ближе к тридцати, сегодня имеет смысл обсуждать с детьми. Уделили внимание и темам кредитования, сбережения и финансовых рисков. Программа включала практические тренинги на постановку целей — например, как пройти собеседование у работодате-

ля. Участники учились писать резюме, а после беседы с «рекрутёром» делали разбор и с удивлением узнавали о себе новые вещи — понимали, что не всё так просто, как они думали. Игровая часть включала и финансовые квесты, и игры по станциям. По сценарию одной из игр старшеклассники должны были избежать «долговой ямы», выплачивая кредит.

«Программа получилась более или менее полной, — говорит Финогенов. — Все навыки ведения личных финансов невозможно сформировать за две недели, но познакомить с базовыми понятиями совершенно точно можно».

Опыт проведения лагерей ПАКК стали активно использовать в регионах как государственные, так и коммерческие лагеря. Подобный формат обучения финансовой грамотности востребован, уверен гендиректор компании. Растёт количество участников процесса.

Основные трудности развития формата, по мнению руководителя проектов по финансовой грамотности ПАКК **Светланы Ершовой**, — это его непривычность и нехватка предметно подготовленных педагогов. «Но наш опыт показал, что есть много людей, готовых учиться и развиваться», — отмечает Ершова. В прошлом году ПАКК организовала обучение педагогов и организаторов детского отдыха, в котором приняли участие 176 человек из 50 регионов России: они учились именно тому, как преобразовать привычный обучающий процесс в интерактивные занятия, способные увлечь ребёнка.



Вадим Финогенов,
гендиректор ПАКК

Лагерь — идеальное место, чтобы смоделировать с детьми разные жизненные ситуации, позволить им ошибаться и учиться на своих ошибках в безопасных условиях



Как рассказывает **Виктория Туренок**, эксперт по финансовой грамотности и игровым форматам обучения, педагоги натолкнули компанию на мысль разработать и другую подобную программу — для пришкольных лагерей, где могли бы обучаться учащиеся 5–8 классов. «Они, как и старшеклассники, только начинают разбираться в финансовых отношениях, — рассказывает Туренок. — Расставляют приоритеты при расходовании своих карманных денег, совершают самостоятельные покупки в интернете, начинают пользоваться электронными кошельками. А у самих педагогов нет времени и опыта, чтобы адаптировать сценарии программы для более младших школьников. Мы сделаем программу, построенную по принципу модульности и состоящую из нескольких вариантов развития сценария. Из них каждый педагог сможет собрать свой «конструктор» — программу обучения. Модульность программы позволит не только сделать полноценную смену по финансовой грамотности, но и внедрить отдельные мероприятия в любую иную программу лагеря».

Денис Лозинг, директор компании «КейсИгра», рассказал, что его компания активно разрабатывает подобные игры для детских оздоровительных лагерей. В её арсенале — кейс-игра «Азбука финансовой грамотности». Участники игры делятся на команды — «семьи», каждая из которых имеет свою «легенду» (состав семьи, доходы, сбережения, жильё). Командам нужно рассчитать семейный бюджет, траты на продукты, коммунальные платежи, налоги. Цель — научиться отвечать по всем финансовым обязательствам и увеличить благосостояние семьи. На втором витке игры ребята могут стать владельцами предприятий и научиться основам предпринимательства.

«Для многих детей становится откровением, что у родителей есть и другие расходы, кроме продуктов и вещей», — говорит Лозинг. «Азбука финансовой грамотности» была опробована в Кочубеевском летнем лагере на Ставрополье и в Алтайском крае, а в этом году планируется провести такую смену в «Орлёнке» (Краснодарский край). Судя по отзывам самих школьников, поначалу игра показалась сложной (в процессе требовалось заполнить много бумажек), но постепенно они втянулись и почувствовали «финансовый азарт».

Опыт Волгограда

В регионах финансовые «модули» в лагерях широко практикуются уже несколько лет, и здесь организаторы используют как «федеральные» программы и курсы, так и разработанные самостоятельно, подключая фантазию и придумывая свои «фишки».

Как рассказывает **Ольга Андреева**, консультант по образовательным мероприятиям Программы по повышению финансовой грамотности на территории Волгоградской области, здесь разработали свой курс для летних и пришкольных лагерей, рассчитанный на 16 часов. «Это скорее мотивационная программа, — говорит Андреева. — Она даёт детям представления об основах финансовой грамотности, но без углубления. Мы делали такую программу, чтобы дети могли заниматься и на природе. Но если речь идёт о пришкольном лагере, то в этом формате мы предлагаем использовать рабочие тетради».

Это многоэтапная игра, рассчитанная на детей от 11 до 15 лет. Интересно, что на первом этапе все дети проходят тест, по итогам которого отбираются те, у кого изначально более высокий уровень представлений о финансах, — и из этой когорты



Екатерина Лавренова, советник директора проекта Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности и развитию финансового образования в Российской Федерации» по образовательным вопросам

В детских центрах есть, конечно, свой регламент и правила «жизни», но они позволяют эффективно использовать время детей



Светлана Ершова, руководителя проектов по финансовой грамотности ПАКК

Наш опыт показал, что есть много людей, готовых учиться и развиваться





Под открытым небом финансовая грамота даётся легче

назначаются «проводники» в игре — «налоговые инспектора», «сотрудники банка», «таможенники». Они одновременно и играют, и помогают ребятам помладше проходить этапы. Чтобы финансовые занятия были увлекательными, придумали красочную карту воображаемой страны «Фингрия», по которой ребята «путешествуют». А в конце занятий они подходят к «дереву рефлексии» — «Фингруму», на котором развешивают листочки с обозначением своих успехов или новых навыков.

«Ребят подросткового возраста трудно чем-то увлечь, но у нас получилось», — говорит Андреева. Эта игра только пробуждает интерес к финансам — а вот осенью, когда дети приходят в школу, они могут пойти на факультатив по финансовой грамотности, уже понимая, о чём идёт речь, и продолжить изучение этой темы на протяжении всего учебного года.

В 2017 году в Волгоградской области по программе обучения финансовой грамотности работало 130 детских лагерей; сегодня в таких лагерях основам финансовой грамотности обучаются около двух тысяч детей в год. «Мы много раз презентовали свою программу «путешествий по стране Фингрия» коллегам из других регионов, — рассказывает Ольга Андреева. — В том числе в Архангельской области и Алтайском крае. Однако сегодня именно у нас по сравнению с другими регионами самая широкая реализация программы: ежегодно в ней участвует 130 учреждений. Присоеди-

няются и частные образовательные учреждения — сами приглашают преподавателей, обучают их по своей программе, водят детей на экскурсии — например, в банки. Многие педагоги используют лишь фрагменты нашей обучающей программы и проводят по одному-два мероприятия в школе».

По словам Андреевой, удалось получить хорошую обратную связь от детей и родителей. Последние сообщают, что дети стали более ответственно относиться к деньгам и понимать, что такое «экономить семейный бюджет», а главное — начали задавать правильные вопросы в области личных финансов. «Дети выходят на диалог с родителями, и очень хорошо, что у них есть возможность сконцентрироваться на теме финансов именно летом, когда они не перегружены физикой и математикой, — говорит Андреева. — Ещё один эффект: дети начинают транслировать свои знания на других членов семьи, и таким образом мы можем достучаться и до взрослых».

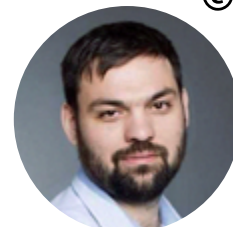
От Калининграда до Алтая

Финансовую игру «Путешествие по стране Фингрия» хорошо знают и в Ставропольском крае. Как рассказала **Надежда Герасименко**, координатор проекта «Повышение финансовой грамотности населения», в 2017 году в Ставропольском краевом институте повышения квалификации и переподготовки работников образования прошли курсы для преподавателей — работников летней смены: их обучали как раз по мате-



Виктория Туренок,
эксперт
по финансовой
грамотности
и игровым
форматам обучения

Модульность программы позволит не только сделать полноценную смену по финансовой грамотности, но и внедрить отдельные мероприятия в любую иную программу лагеря



Денис Лозинг,
директор компании
«КейсИгра»

Для многих детей становится откровением, что у родителей есть и другие расходы, кроме продуктов и вещей

риалам «Фингрии». Но в работу включились и местные эксперты. Например, преподаватель Северокавказского федерального университета **Виктория Макарьева** разработала несколько собственных детских игр и интерактивов на тему финансовой грамотности. «В 2019 году мы хотим провести с этим экспертом цикл мероприятий в детских лагерях», — говорит Герасименко. Финансовые игры и занятия в детских лагерях на Ставрополье начались давно: ещё в 2016 году там прошли командные турниры по настольной игре «Не в деньгах счастье», а в 2017-м — кейс-игра «Азбука финансов», организованная экспертами и игротехниками из Санкт-Петербурга.

В Алтайском крае занятия по финансовой грамотности с детьми проводятся в нескольких форматах, рассказывает **Татьяна Ярышева**, координатор работ по реализации Программы повышения финансовой грамотности в этом регионе. На базе краевого летнего оздоровительного лагеря «Юность» ежегодно проходит массовая профильная смена по финансовой грамотности. В ней участвуют все дети и все педагоги и воспитатели — около тысячи человек. В основу смены легла игра «Азбука финансовой грамотности», разработанная компанией «Кейс-игра».

Чуть менее масштабные игры проходят как тематические мероприятия в рамках летних смен. Это игра «Не в деньгах счастье», а также разработанная в регионе игра «Фондовая биржа» и прочие. «Это не ликбез и не традиционные уроки, — подчёркивает Ярышева. — Это игровые мероприятия. Последний раз мы проводили их под открытым небом: светило солнце, было тепло, и дети играли с особым удовольствием».

И, наконец, для детей помладше, буквально с 1–2 классов, в Алтайском крае проводятся занятия по финансовой грамотности в пришкольных лагерях. Первоклашек берут даже на экскурсии в банки — но не рассказывать о кредитах и депозитах (рановато будет), а показать, как устроен банкомат, как пользоваться картой и мобильными приложениями, а ещё — продемонстрировать признаки подлинности банкнот (непременно с рассматриванием образцов через специальные лупы).

Ну а для старшей аудитории — подростков, получающих среднее образование, — в Алтайском крае на базе Бийского государственного колледжа уже несколько лет организуется летняя финансово-экономическая школа.

По словам Татьяны Ярышевой, в крае сформирован педагогический кадровый ресурс для проведения подобных мероприятий: уже почти полторы тысячи педагогов обучились методике преподавания программ финансовой грамотности. Курс реализуется в половине алтайских школ (а их в крае более тысячи), а также во всех организациях среднего профессионального образования и даже в центрах помощи детям, оставшимся без попечения родителей, — где-то как элективный курс, где-то в формате кружков и клубов финансовой грамотности, а где-то элементы курса внедряются в учебные программы обществознания, математики и других предметов. Так что летом в лагеря привлекаются уже опытные и подкованные педагоги. Помогают и волонтёрские отряды школьников. Волонтёры выступают в роли игротехников и модераторов в играх. «По сути, дети обучают детей, — говорит Ярышева. — Та-



Ольга Андреева,
консультант по
образовательным
мероприятиям

*Ребят подросткового
возраста трудно чем-то
увлечь, но у нас
получилось*



Финансовые игры
в лагерях имеют
профориентационный
уклон



©

Даже первоклассники должны знать признаки подлинности купюр.



©

Хорошо, когда игры проводят волонтеры-школьники: ровесникам легче понять друг друга.

кое взаимодействие даёт заметные результаты и позволяет вовлечь в процесс новых участников».

В Калининградской области большое внимание уделили вопросам финансовой безопасности: этой теме было посвящено мероприятие на Дне финансовой грамотности, который местный центр финансовой грамотности организовал в летнем оздоровительном лагере «Алые паруса» на Куршской косе. Старшим школьникам рассказали о схемах, которые мошенники используют при платежах в интернете, а потом разговор плавно свернул на блокчейн и криптовалюты. А младшие школьники тем временем играли в простые финансовые станционные игры. Другая находка Калининграда — смена «Школа инноваторов» и курс «Мой бизнес» (восьмичасовой экспресс-модуль), где ребята учились «продавать» результаты своего технического творчества. Эти мероприятия проводились в летнем лагере «Юниквант», организованном калининградским «Кванториумом». Как выясняется, ничто не мешает уже в 12 лет не только изобретать, но и продавать свой проект.

В Саратовской области прекрасно совместили отдых на природе и изучение финансовых вопросов: в 2017 году там проводился «Fin-day на Кумысной поляне» в летнем лагере «Берёзка» (Кумысная поляна — природный парк, примыкающий к западному пригороду Саратова). Участники от 13 до 23 лет должны были досконально разобраться в том, что такое платёжные услуги, кредитная и дебетовая карта, банковский депозит и счёт. Развернуться было где: на центральной аллее лагеря на площади

в 300 кв. метров для проведения финансового квеста организовали пять станций на расстоянии 12 метров друг от друга. Всего в квесте и финансовой викторине участвовало 127 человек.

Некоторые регионы только недавно поймали «волну» летних финансовых игр. Например, в Томской области в прошлом году впервые на базе детского лагеря прошла профильная смена по финансовой грамотности, организованная региональным центром по финансовой грамотности для 35 ребят — активных участников финансовых мероприятий. По рассказам организаторов, школьников на семь дней погрузили в «новую реальность», в которой они учились планировать личные финансы. Как прокомментировала одна из участниц летней смены, подросткам сейчас особенно важно уметь грамотно распоряжаться личными финансами, поскольку в летнее время многие находят подработку, и собственные деньги у них появляются довольно рано.

Кстати, здесь тоже наблюдалось пересечение с профориентационной методикой: подростки ближе знакомились с разными профессиями и в зависимости от темперамента могли скромно заниматься оригами или что-то продавать.

Что ж, мы имеем все шансы получить новое поколение, которое уже не побежит бездумно за кредитом на «последний Айфон» и будет гораздо раньше, чем это принято сейчас, ставить перед собой личные финансовые цели и следовать им. Но вот родителям таких «умников» придётся привыкать к тому, что любимое чадо будет то и дело пытаться поучить старших жизни. 🙌



©

Надежда Герасименко, координатор проекта «Повышение финансовой грамотности населения»

в 2017 году в Ставропольском краевом институте повышения квалификации и переподготовки работников образования прошли курсы для преподавателей — работников летней смены

Мульт-фин-просвет

Текст:
Наталья Югринова



Как дети учат
финансовую грамоту,
просматривая мультфильмы



В 2018 году популярный анимационный сериал «Смешарики» запустил при поддержке Минфина России серию образовательных мультфильмов для детей «Азбука финансовой грамотности со Смешариками», а также начал публиковать тематические вкладки о финансах в своём журнале. Знакомые детям герои — Крош, Ёжик, Нюша и другие — вместе со зрителями разбирались, как планировать доходы и расходы, инвестировать, отстаивать свои права как потребителей финансовых услуг. Девять серий набрали более 22 млн просмотров и получили чрезвычайно положительные отзывы. Сериал решили продолжить. В чем секрет такого успеха?

Рассказывать детям о финансах — задача не самая лёгкая. Не сразу удаётся подобрать слова, чтобы объяснить маленькому ребёнку, зачем

нужно экономить и почему новые игрушки нельзя покупать каждый день. Исследование НАФИ 2015 года показало, что только треть россиян регулярно обсуждает с деть-

ми вопросы, связанные с деньгами, экономикой и финансами. Лишь 16% родителей активно привлекают детей к планированию семейного бюджета — интересуются их мнением, советуются. Авторы исследования сделали вывод о том, что дети в России имеют низкую финансовую грамотность и слабо осведомлены о том, как работает денежная система.

В прошлом году у родителей, не знающих, как подступиться к разговорам с детьми о деньгах, появилось новое «методическое подспорье». Финансовые уроки начал давать один из самых популярных детских мультсериалов в стране — «Смешарики». Девять серий и ряд тематических вкладок в детский журнал были созданы при финансовой поддержке Минфина России после того, как выпускающая «Смешариков» ГК «Рики» прошла отбор в четвёртом конкурсном раунде «Фонда хороших идей». Это конкурс инициатив в области развития финансовой грамотности и защиты прав потребителей, который проводится в рамках проекта Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности и развитию финансового образования в Российской Федерации».

На вопрос о том, почему компания решила участвовать в конкурсе, отвечает генеральный продюсер ГК «Рики» **Илья Попов:**

— Мы на протяжении 15 лет развиваем сериал «Смешарики» в разных направлениях. Помимо развлекательного, создаём и образовательный, научно-популярный контент: у нас вышло больше 80 серий с обсуждением тем по физике, ботанике, биологии, здоровому образу жизни, правам ребёнка и так далее. Чтобы получить поддержку для создания этого контента, принимаем участие в различных программах и грантах. Когда Минфин России объявил конкурс, мы решили, что можем в него органично вписаться: ведь у нас уже есть опыт работы в схожих проектах. Подали заявку, успешно прошли все этапы и в 2017 году начали сотрудничество.

Обучение и развлечение

Обучение через анимационный контент имеет множество преимуществ перед традиционными книгами и учебниками. Для детей просмотр мультфильмов по умолчанию считается развлечением, экран притягивает их внимание. Задача создателей мультфильма — постараться удержать это внимание как можно дольше. Герои «Смешариков» имеют высокий кредит доверия со стороны зрителей: их в России знают практически все дети и их родители, персонажам доверяют, поэтому из их уст воспринимать новую информацию гораздо проще. Тем не менее создателям мультсериала всё равно пришлось прибегнуть к особым приёмам,



Илья Попов,
генеральный
продюсер ГК «Рики»

Мы на протяжении 15 лет развиваем сериал «Смешарики» в разных направлениях. Помимо развлекательного, создаём и образовательный, научно-популярный контент



чтобы «Азбука финансовой грамотности со Смешариками» получилась максимально увлекательной и доходчивой. Например, в сериал ввели нового персонажа — Мышарика, который до этого появлялся только в специальном выпуске, посвящённом наступлению года Мыши. «Зрителям могло показаться странным или непривычным, если бы постоянные герои сериала начали вдруг активно использовать экономические термины», — объясняет Илья Попов. Поэтому роль проводника в мир информации о деньгах решили доверить именно Мышарику. Что вполне соответствовало его профилю: по профессии Мышарик — коммивояжёр, а значит, больше других имеет отношение к финансовой сфере.

— «Смешарики» с помощью мультфильмов и тематических вкладок в детский журнал в доступной форме помогают сформировать у детей разумное финансовое поведение, а также ответственно относиться к личным финансам в будущем, — комментирует куратор подпроекта Анна Цой, координатор по информационно-просветительской кампании «Фонда хороших идей». — В некоторых сериях родителям всё же придётся дополнительно раскрыть детям значение сложных терминов — таких как «автокредит» или «ипотека». Но сидеть рядом и комментировать всё, что происходит на экране, от них не требуется. Возможно, вопросы со стороны детей, в свою очередь, подстегнут родителей к тому, чтобы регулярно обсуждать с ними финансовые темы.

В качестве консультанта к работе над сценариями серий ГК «Рики» привлекла Леонида Азимова — эксперта, который разрабатывал вопросы обучения экономике в школе и преподавал в Экономико-математической школе при экономическом факультете МГУ. «Он органично вписывал сложную терминологию в «смешариковские» темы, а наши сценаристы добавляли в них креатив и юмор», — рассказывает Илья Попов. Такая синергия помогла рассказать о финансовом мире максимально просто и без искажения информации.

Творческий подход

В качестве методической основы сценаристы взяли предложенную Минфином России систему базовых компетенций в области финансовой грамотности для учащихся школьного возраста. В ней обозначены основные темы, необходимые для освещения в разных возрастных категориях. К ним

«Азбука финансовой грамотности со Смешариками» в цифрах и фактах



относятся доходы и расходы, финансовое планирование и бюджет, личные сбережения, кредитование, инвестирование, страхование, риски и финансовая безопасность, защита прав потребителей, общие знания об экономической системе и азы финансовой арифметики. Для каждой из этих тем в документе даётся набор знаний, компетенций и личных установок, которыми должны обладать дети.

Как этот документ был творчески осмыслен в сериале? Вот пример. Для овладения темой «Инвестирование», согласно рамкам компетенций, на базовом уровне от ребёнка требуется:

- понимать, что такое инвестирование и чем оно отличается от сбережения и кредитования;
- знать основное правило инвестирования: чем выше доходность, тем выше риск;
- уметь сравнивать доходность различных инвестиционных продуктов;
- осознавать, что деньги должны работать.

В «Азбуке финансовой грамотности» тема инвестирования обыгрывается в двух эпизодах — «Райский остров» и «Благородное дело».

В первом из них Крош, Ёжик и Нюша приходят в себя после кораблекрушения. Они оказались на необитаемом острове, где нет почти ничего, кроме трёх кокосовых



Анна Цой,
координатор
инициатив
в области
информационно-
просветительской
кампании Проекта

Возможно, вопросы со стороны детей, в свою очередь, подстегнут родителей к тому, чтобы регулярно обсуждать с ними финансовые темы

орехов. Нюша, недолго думая, вскрывает свой орех и усаживается ждать спасателей. Предусмотрительный Ёжик думает наперёд и сажает свой орех в землю: а вдруг спасатели приплывут не скоро? Крош следует его примеру. На месте орехов прорастают большие пальмы. Но Крош, понадеявшись на авось, не следит за своей пальмой — и та сгорает на палящем тропическом солнце. Зато Ёжик для своей пальмы построил тент, спасший её от жары, и на ней выросло множество кокосовых орехов. Прибывшие спасать друзей Пин и Мышарик объясняют, что в экономике это называется «инвестирование» — когда вкладываешь деньги в какое-то дело, а потом получаешь доход гораздо больше того, что вложил. «А можно и не получить, — добавляет Пин. — Это кому как повезёт. Рискованное дело!»

Мысль о риске получает продолжение в эпизоде «Благородное дело». Мышарик рассказывает Крошу и Ёжику, как правильно приумножить свои деньги. «Деньги растут в делах, — говорит он. — Допустим, Копатыч строит мельницу, а вы вкладываете свои деньги в строительство. Мельница начинает приносить доход, и вы получаете прибыль — вот ваши деньги и выросли». Ёжику идея нравится, и он и в самом деле предлагает Копатычу партнёрство в мукомольном «стартапе». А нетерпеливый Крош хочет быстро получить высокие барыши. В расчёте на суперприбыль он вкладывает свои монетки в спутник, который собирается запустить на орбиту Пин. Через некоторое время Копатыч приносит Ёжику его дивиденды — солидный мешочек с монетками. А Пин приходит с обломками спутника: запуск не стал успешным... «Так бывает, — комментирует Мышарик (который, кстати, всю серию увлечённо читает известный роман Теодора Драйзера «Финансист»): кто рискует, не всегда выигрывает!» Таким образом, в двух сериях удалось раскрыть как минимум три требования к пониманию темы: зрителей учат понимать смысл инвестирования, осознавать риски, с ним связанные, и подводят к мысли о том, что деньги должны работать.

Рождение мультфильма

Создание 2D-анимации — дело долгое и кропотливое: производство трёхминутного эпизода занимает несколько месяцев. А если к согласованиям подключается ещё одна сторона, процесс рискует затянуться. Однако «Смешарикам» и «Фонду хороших идей»

Чему учат «Смешарики»:

5 советов от героев мультфильма, к которым стоит прислушаться и взрослым

1. Читай мелкий шрифт в договоре кредитования, иначе рискуешь нарваться на неприятности (серия «Золушка»).
2. Совершая покупки в магазине, лучше придерживаться заранее составленного списка. А то можно импульсивно купить ненужную вещь за немалые деньги (серия «Золотые яблоки»).
3. У потребителя есть не только обязанности, но и права, которые необходимо отстаивать. Если тебе продали некачественный товар, можно обратиться в суд (серия «Кактус в мешке»).
4. Накопить на мечту реально — но для этого нужно составить финансовый план, шаг за шагом его выполнять и не забывать о своей цели (серия «Есть ли у вас план?»).
5. Финансовая стабильность строится на личных сбережениях: чтобы не оказаться в трудной ситуации, необходимо иметь денежную «подушку безопасности» (серия «Чёрный день»).

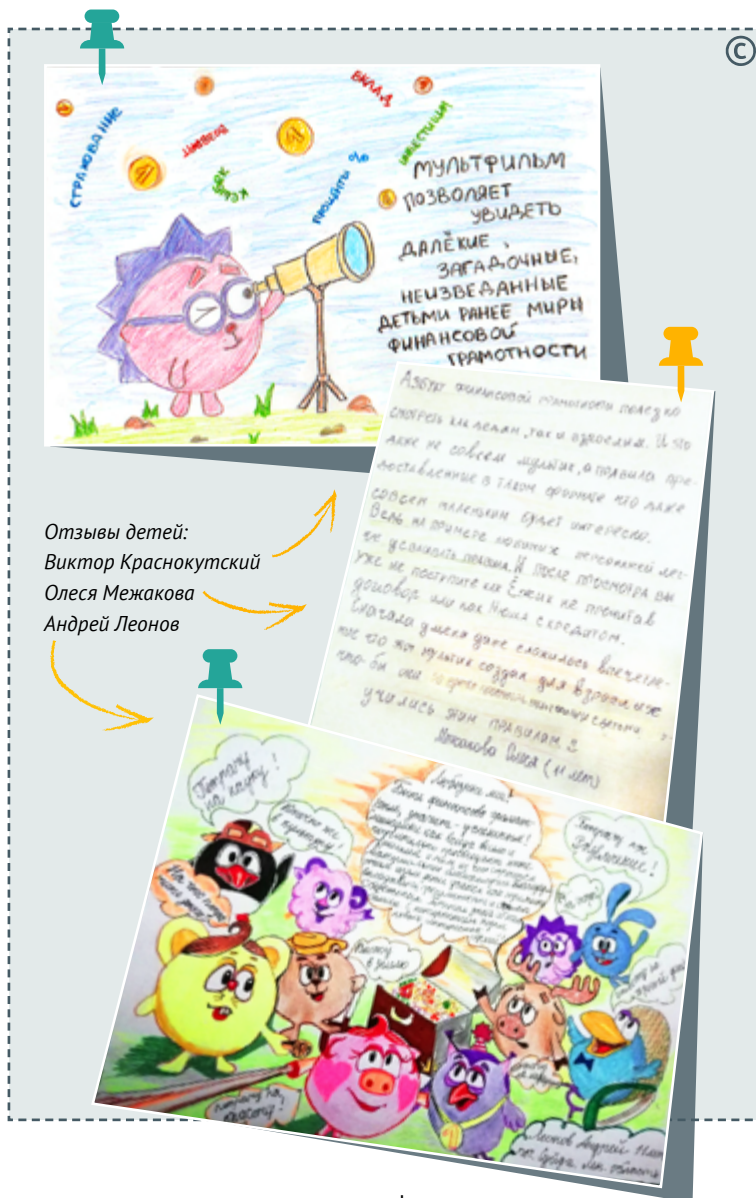
удалось наладить весьма плодотворное сотрудничество. Илья Попов отмечает, что все нюансы творческого и производственного процесса решались очень легко.

В общих чертах механика создания серии выглядит так. Вначале отбираются и утверждаются Минфином России темы. Затем на основе согласованных тем разрабатываются синопсисы серий — два-три варианта краткого сценария, которые раскрывают каждую из тем. Из них отбирается тот, где наиболее интересно и понятно для детей закладываются практические прин-



ципы грамотного финансового поведения. «Возьмём тему инвестирования, — приводит пример Анна Цой. — Вариант первого синопсиса: Нюша не решается затеять необходимый, но затратный и хлопотный ремонт у себя дома. Она завидует Совунье — ведь та живёт в дереве, которое выросло само собой. Но Сова объясняет ей, что сама вырастила дерево из жёлудя, потратив кучу средств и сил на его возделывание. Нюша понимает, что для блага в будущем нужно отказаться от чего-то в настоящем — и берётся за ремонт. Вариант второй. Три героя попадают на необитаемый остров, находят три кокосовых ореха и по-разному ими распоряжаются. Кто-то немедленно съедает, кто-то сажает и получает «доход». В данном случае мы выберем второй сценарий. Он лучше подходит для целевой аудитории, и его легче понять ребёнку». После отбора синопсиса создается аниматик — предверсия серии, отрисованный от руки набросок, очень просто озвученный. Все правки вносятся именно на этапе аниматика, ведь править готовую серию сложно технически и дорого: нужно заново рисовать героев, фоны, делать озвучивание. Эксперты должны «выловить» не только финансовые ошибки, но и любые возможные ляпы. После того, как все правки внесены, готовится финальная серия.

На сайте «Смешариков» и на странице сериала в YouTube, где размещены все эпизоды, детям предлагают после просмотра серии выполнить «домашнее задание». Оно размещено в тематических вкладках к детскому журналу, которые выходили с января по июль 2018 года. Вкладки (всего их вышло шесть, плюс 28-полосный спецвыпуск журнала) развивают и продолжают темы, затронутые в эпизодах. Каждая вкладка занимает четыре страницы и расположена в центре, на скрепке номера; по задумке, их можно выдернуть и получить небольшую книжицу о финансах. При разработке активно использовалась концепция edutainment (от английских слов «обучение» и «развлечение») — применение игровых техник в образовании. В одном из заданий, например, нужно соотнести различные житейские ситуации (завели собаку, продали часть урожая яблок, сломалась машина) с категориями доходов и расходов. В другом предлагается изготовить вместе с Крошем импровизированную копилку — «банк» — и с её помощью накопить на самокат. «Нашей задачей было по-



казать, как дети могут применить финансовую грамотность на практике, внедрить её в свою жизнь», — поясняет Илья Попов.

Мультики на миллион

Проект «Азбука финансовой грамотности» активно освещался в социальных сетях, на сайте и на YouTube-канале «Смешариков». За год существования девять серий собрали более 22 млн просмотров. Совокупный тираж журналов с тематическими вкладками составил 266 тыс. экземпляров. Помимо этого, проводились различные творческие конкурсы, в которых дети с удовольствием принимали участие. Например, для одного из них нужно было нарисовать в стилистике «Смешариков» нового персонажа, который помогает решить финансовые вопросы. «Мы получили много положительных отзы-

Деньги в российских мультфильмах



«Трое из Простоквашино», «Союзмультфильм», 1978

Кот Матроскин — настоящий кладёз финансовой грамотности. Именно ему принадлежит знаменитая фраза «Чтобы продать что-нибудь ненужное, нужно сначала купить что-нибудь ненужное». Он — крепкий хозяйственник и любитель рационально распоряжаться деньгами. Когда Дядя Фёдор решает выписывать журнал «Мурзилка», а Шарик — про фотоохоту, Матроскин предпочитает отказаться от пустых трат и экономить, чтобы накопить на корову. Не удивительно, что в вышедшем в 2019 году продолжении простоквашинской истории именно кот Матроскин добился финансового успеха: он стал предпринимателем и начал торговать молоком.



«Приключения Буратино», «Союзмультфильм», 1959

Свой главный финансовый урок Буратино усвоил после знакомства с лисой Алисой и котом Базилио. Он попался на классическое мошенничество: вложил все свои сбережения в некое «волшебное поле» в Стране Дураков. Буратино закопал в землю монетку, сверху насыпал соль, полил и пошёл спать в надежде, что утром найдёт деревце, на котором вместо листьев будут висеть золотые монеты. Причём интуиция мальчика из полена не подвела: сначала он отнёсся к гарантиям высокой доходности с подозрением и обвинил лису во лжи, но потом всё же ей поверил — и остался обворованным.



«Алёша Попович и Тугарин Змей», «Мельница», 2004

Богатырь Алёша Попович пришёл к киевскому князю за золотом — тот принял его на сохранение у бабушки Любавы и наставника Тихона. Правда, вместо горы золота, которую отдали «банкиру» нерадивые вкладчики, князь возвращает лишь маленькую золотую монетку на подносе. Остальное «съела» комиссия: хитрый князь взял свою долю за хранение. Алёша Попович возмущается таким положением дел и грозит освободить пойманного Тугарина — и весь «вклад» возвращается к нему. Показательная иллюстрация на тему того, что нужно внимательно знакомиться с комиссиями и скрытыми платежами, когда приобретаешь финансовые продукты.

вов как от детей, так и от их родителей, — рассказывает Илья Попов. — Больше того, мы знаем, что некоторые учителя показывают на своих уроках серии о финансовой грамотности со Смешариками. Это важный для нас отклик от системы образования.

Успех проекта подтолкнул ГК «Рики» и «Фонд хороших идей» к продолжению сериала. В настоящий момент выходит новый сезон «Азбуки финансовой грамотности», который состоит из 11 эпизодов. Новые серии появляются каждый месяц, а последняя выйдет в сентябре. Помимо этого, с 2019 года началась подготовка ещё двух проектов, также участвовавших в конкурсном отборе. Для подростковой аудитории будет создано семь анимационных серий «Пинкод. Азбука финансовых технологий» — о криптовалюте, облигациях федерального займа, покупках в интернете, безопасности электронных платежей и защите от финансовых махинаций. А для дошкольников и школь-

ников младшего возраста на стадии разработки находится компьютерная игра «Смешарики в мире финансов». Играя в онлайн, ребёнок сможет создать своего персонажа и самостоятельно принимать решения относительно его доходов и расходов, вопросов страхования, кредитования, создания собственного бизнеса. Реализация игры запланирована в начале 2020 года.

— Я убеждён, что основам финансовой грамотности нужно учить с детства, — говорит Илья Попов. — Эти знания помогают понять, как устроен мир. Сегодня мы наблюдаем тенденцию очень быстрого взросления детей; доступ к информации неограничен. Как работают деньги, каковы их основные функции, как ими управлять — всё это необходимо объяснять в раннем возрасте, чтобы формировать правильное восприятие. Такие знания сделают подрастающее поколение сильнее в решении экономических вопросов. 🙌



Сибирское «пилотирование»

Как улучшить статистику финансовой грамотности населения в отдельно взятом пилотном регионе

Текст: Константин Фролов

Весной 2018 года, познакомившись в Томске с работой Регионального центра финансовой грамотности (РЦФГ), министр финансов Антон Силуанов заметил, что томский опыт необходимо тиражировать в других регионах, поскольку нигде в России не преуспели настолько в продвижении и популяризации финансовых знаний среди населения.

Даже со скидкой на комплиментарность, которую вежливые столичные гости обычно демонстрируют по отношению к хозяевам, это высказывание всё же заслуживает внимания. Действительно, за без малого

десять лет своего существования томский проект «Ваши личные финансы» вырос в разветвлённую систему взаимосвязанных уникальных обучающих мероприятий, охватывающих все слои населения — от дошкольников до пенсионеров.

Почему именно Томск?

Томск часто называют (в основном сами томичи) «умным городом» и «сибирскими Афинами». Претензия на уникальность имеет историческую подоплёку: именно в Томске был основан первый за Уралом императорский университет. С тех пор количество вузов здесь умножилось, так что в советские времена, по статистике, каждый пятый томич был студентом. Статус университетского центра Сибири Томск сохраняет до сих пор.

— Томск — это действительно город с многолетними образовательными традициями, — говорит вице-губернатор и глава областного департамента финансов **Александр Феденёв**. — И, несомненно, наличие большого количества образованных людей и квалифицированных специалистов создаёт здесь особую атмосферу. Вот только на уровне финансовой грамотности населения всё это сказывалось весьма слабо. Именно это заставило нас заняться популяризацией правильного обращения с деньгами и финансовыми инструментами.

Основными побудительными мотивами запуска в 2009 году в Томске проекта «Ваши личные финансы» стала не слишком

оптимистичная статистика. Исследование «Мониторинг финансовой грамотности населения Томска», проведённое по заказу департамента финансов, неожиданно показало, что, несмотря на обилие в городе научных и образовательных учреждений, финансовая грамотность томичей несколько не превышает средний по стране уровень. Специалисты департамента, оценив объективные показатели, пришли к выводу, что у большинства горожан нет навыков и опыта управления личными финансами. Таким образом, потребность в формировании структурированной системы знаний о финансах была очевидна.

— По итогам исследования, — рассказывает руководитель и идеолог проекта «Ваши личные финансы» **Михаил Сергейчик**, — стало понятно, что сложнее всего будет убедить людей в необходимости увеличи-

Важной вехой для Томской области стало её включение в качестве одного из девяти пилотных регионов в федеральный проект по повышению финансовой грамотности



вать свои знания в области финансов. Основной аргумент у большинства жителей области был таким: «Я недостаточно зарабатываю, чтобы сберегать или вкладывать, поэтому мне не нужны такие знания».

Попутно исследование показало, что томики легко соглашались на предложение нечистоплотных схем кредитования, часто обращаются к микрофинансовым организациям, обещающим быстрые займы под очень высокие проценты. Да и банковская статистика удручала: например, общая сумма задолженности физических лиц по кредитам составляла десятки миллиардов рублей, из которых менее трети приходилось на ипотеку.

— Мы осознали, что недостаточная финансовая культура населения может стать причиной серьёзных социально-экономических бед, — говорит Александр Феденёв. — Это была мина замедленного действия. Игнорировать большую кредитную задолженность, нецивилизованные действия коллекторов и колоссальные процентные ставки микрофинансовых организаций у себя в регионе мы больше не могли. Именно поэтому и взялись за системную работу по повышению уровня финансовой грамотности.

От школьников до пенсионеров

Важной вехой для Томской области стало её включение в качестве одного из девяти пилотных регионов в проект Министерства финансов России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». Однако реализация федерального проекта стартовала в области не на пустом месте.

— Впервые мы занялись вопросами повышения финансовой грамотности в 2002 году, когда стали выпускать облигации, ориентированные на население, — рассказывает Александр Феденёв. — Мы начали проводить информационную кампанию, разъясняющую основные достоинства этого финансового инструмента и того, как он работает, и поняли, что с населением необходимо говорить не только об этом отдельно взятом продукте. Так родилась идея областной программы повышения финансовой грамотности. Необходимо было объяснить людям на практике, как стать инвестором, для чего нужны ПИФы, что делать, если банкомат отказывается выдавать деньги, как «дотянуть» до получки и так далее.



Александр Феденёв,
вице-губернатор Томской области,
руководитель
областного департамента финансов:



Облигации областных внутренних займов

«В Томской области облигации для населения выпускаются с 2002 года, за этот период было осуществлено 37 выпусков облигаций на общую сумму около 15 млрд рублей, проведено более 50 тыс. сделок. В настоящее время на руках у населения находится облигаций на сумму около 3,2 млрд рублей.

У нас есть владельцы как одной-двух облигаций (номинал одной облигации — 1 000 рублей), так и те, кто вкладывает несколько миллионов рублей. Можно сказать однозначно: за эти годы мы смогли добиться высокого уровня доверия населения к нашему финансовому продукту и очень дорожим этим. Ведь по нашим облигациям нет такой гарантии государства, как АСВ. Простой и главный принцип при работе с населением — исполнение всех своих обязательств точно в заранее указанный срок.

Выпуская облигации для населения, мы решаем задачу по повышению уровня и качества жизни граждан за счёт привлечения «матрасных» сбережений на финансовые рынки и возможность получения по ним купонного дохода. На руках у населения находится огромная масса наличности, которая не работает на экономику.

Томская область как эмитент всегда развивала два облигационных инструмента — биржевые облигации, которые мы размещаем на Московской бирже, и облигации, предназначенные для населения (внебиржевые). При этом срок обращения внутренних облигаций составляет 3 года, биржевых — от 5 до 7 лет. В декабре 2018 года наши облигации прошли боевое крещение в рамках проекта Центрального банка «Маркетплейс облигаций», когда в рамках Российского облигационного конгресса были проведены первые сделки по реализации облигаций для населения в режиме онлайн. Это важный шаг к развитию дистанционной продажи ценных бумаг и возможности предложить наши облигации всем жителям страны».

Перед областной программой повышения поставили цели сформировать у томичей разумное финансовое поведение, повлиять на практику принятия ими обоснованных финансовых решений, выработать ответственное отношение к личным финансам, содействовать защите прав потребителей финансовых услуг. Первыми целевыми группами для программы были выбраны учащиеся общеобразовательных

учреждений и вузов, потребители финансовых услуг с низким и средним уровнем дохода, пенсионеры, представители малого и среднего бизнеса.

В 2014 году в рамках Проекта Минфина России в Томске был создан Региональный центр финансовой грамотности, который взялся за проведение бесплатных тематических семинаров, образовательных курсов и юридических консультаций по финансовым вопросам для всех желающих.

— Центр сразу взял на себя роль координатора всех органов и структур, работающих в сфере повышения финансовой грамотности населения в области, — говорит руководитель РЦФГ Елена Кузьмина. — Перечень вопросов, по которым профессиональные юристы и финансовые эксперты консультируют томичей, очень велик: темы инвестиций, кредитования и страхования, общение с коллекторами, рефинансирование имеющихся кредитов и многое другое.

С 2015 года в Томске стартовали занятия финансовой грамотности для школьников: ребятам рассказывали о семейном бюджете, кредитах, пенсионных накоплениях. Одновременно на базе областной детско-юношеской библиотеки открылся «Клуб юных финансистов», где по субботам дети 8–12 лет в игровой форме изучают семейные финансы, знакомятся с историей возникновения денег и денежных отношений, выясняют, откуда берутся деньги.

Немалым успехом пользуются массовые спецпроекты. Так, выставка-ярмар-



С 2015 года в Томске проводят занятия финансовой грамотности для школьников, на которых рассказывают о семейном бюджете, кредитах, накоплениях

ка «Ваши личные финансы» проводится в области с 2010 года. Её посетители имеют уникальную возможность в доступной форме на одной площадке получить полный объём необходимой информации о финансовых продуктах и услугах. Другой проект, рассчитанный на большой охват аудитории, — декады финансовой грамотности «Финансовый BooM». Декады включают конкурсы и познавательные программы для детей, деловые игры и мастер-классы для дошкольников и студентов, семинары



для учителей и трудовых коллективов, а также бесплатные юридические консультации для населения.

Интересным нововведением стало учреждение народной премии для областных финансовых компаний — «Финансовый престиж». Премии присуждаются в номинациях «Банки», «Страховые компании» и «Инвестиционные компании», а решение о том, кто получит престижную награду, принимают экспертная группа и население региона. Изучив опыт, наработанный в Томской области, Министерство финансов России в 2017 году решило распространить его на другие регионы: премия «Финансовый престиж» была включена в план мероприятий федерального проекта повышения финансовой грамотности в России. В настоящее время премия присуждается в четырёх субъектах: Томской, Новосибирской, Калининградской областях и в Республике Алтай.

Серьёзным этапом стало создание в Томске межрегиональной школы финансовой журналистики. Это совместное детище департамента финансов Томской области, факультета журналистики ТГУ и ГТРК «Томск». «Акул пера» обучают основам работы в СМИ, освещающих экономические и финансовые события в области и стране. Объясняют, как работает региональная экономика, как строится и исполняется региональный и местные бюджеты, что такое государственный долг, как правильно читать экономическую информацию. Ребята имеют возможность пройти практику в региональных издательствах и телеканалах.

Любопытной новацией стал запуск в Томске троллейбуса финансовой грамотности. Во время поездки любой желающий может получить свежий номер журнала «Ваши личные финансы», изучить буклеты по различным финансовым темам, а также другую полезную информацию. А в удалённые районы области совершает рейсы аналогичный «Автобус финансовой грамотности».

Кстати, журнал «Ваши личные финансы», совокупный тираж которого достиг за время выхода более двух миллионов экземпляров, ставит своей целью изменение подхода населения к вопросам своих сбережений и инвестиций.

— В журнале можно прочитать о финансовых инструментах, рынках и институтах, повысить свой уровень компетенций в области личных финансов и уверенность в принятии финансовых решений, — поясняет Михаил Сергейчик. — В нём публикуют-



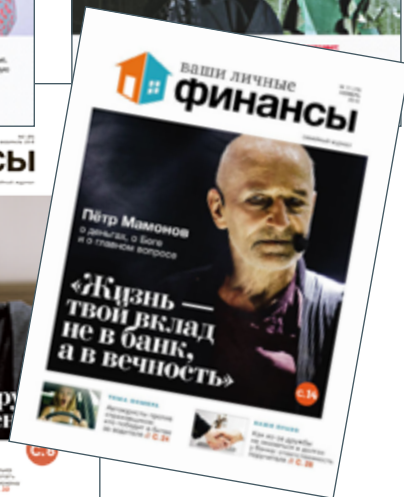
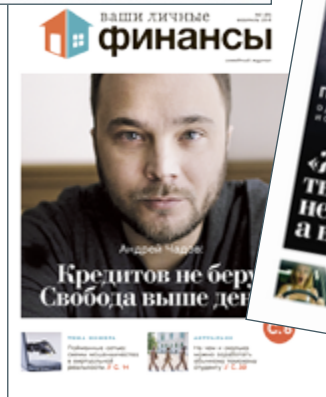
Михаил Сергейчик,
руководитель проекта
«Ваши личные финансы»,
главный редактор
одноимённого журнала:



Региональный журнал о личных финансах

В «Первый номер журнала «Ваши личные финансы» вышел в марте 2010 года и был предназначен для информирования томичей о выставке-ярмарке. Мы не предполагали, что эта история может получить такое продолжение. Тогда страна уже начинала выходить из кризиса 2008 года, который немного остудил потребительский пыл. Многие поняли, что лучше сначала разобраться, как правильно управлять личным бюджетом, а уже потом использовать какие-то новые финансовые продукты.

За прошедшие годы тема финансовой культуры не потеряла своей актуальности. В нашу жизнь вошли блокчейн и криптовалюты, биометрическая идентификация и финансовый маркетинг. Тема курса валюты по отношению к рублю хоть и потеряла немного свою актуальность, но по-прежнему будоражит умы читателей».



ся материалы ведущих томских и российских журналистов, аналитиков и экспертов. Особой популярностью пользуется рубрика «Деньги известных персон», где о своём финансовом опыте рассказывают известные люди страны и Томской области, а также рубрика, где мы сравниваем финансовые продукты различных организаций и предупреждаем наших читателей о «подводных камнях».

Регион творчески подключается и к межрегиональным просветительским акциям. Так, в области с размахом прошла Всероссийская неделя финансовой грамотности, в рамках которой в Томске впервые состоялся спектакль «Незнайка в Стране финансов» с симфоническим оркестром и песочной анимацией, командный турнир в формате викторины по финансово-футбольному двоеборью, кругосветка с квестом «Золотые караваны», тренинг-игра «Биржа».

Перечислять все мероприятия и акции, которые за эти годы придумали и реализовали в Томске, можно очень долго. В этой систематической работе задействованы представители Администрации области и муниципалитетов, федеральные структуры — Роспотребнадзор, Центробанк РФ, Пенсионный Фонд, Федеральная налоговая служба, научные и образовательные заведения региона, а также финансовые партнёры в лице банков, страховых и инвестиционных компаний. Во всех муниципальных образованиях определены базовые школы, в которых ведутся курсы по финансовой грамотности в рамках дополнительного образования. Ежегодно в этих обучающих мероприятиях принимают участие десятки тысяч томичей всех возрастов.

— Курс по финансовой грамотности преподаётся в 165 школах Томской области, его проходят 17 тысяч школьников, — рассказывает вице-губернатор Александр



Елена Кузьмина
руководитель
Регионального
центра финансовой
грамотности

Центр сразу взял на себя роль координатора всех органов и структур, работающих в сфере повышения финансовой грамотности населения в области



Феденёв. — За счёт средств федерального проекта 500 педагогов прошли повышение квалификации по программе «Финансовая грамотность в школе». В регионе также работают 220 финансовых консультантов, прошедших подготовку на базе Финансового университета при Правительстве РФ, которые ведут образовательные модули по финансовой грамотности в трудовых коллективах.

Кроме того, преподаватели томских вузов повысили квалификацию под эгидой МГУ и начали внедрять элементы финансовой грамотности при обучении по неэкономическим специальностям. Томская область также первой в России разработала онлайн-курс по финансовой грамотности для взрослого населения: только за первые четыре месяца его работы обучение прошли более 1,2 тысячи человек.

Результаты в денежном эквиваленте

Уже за первые пять лет реализации в регионе программы повышения финансовой грамотности произошли заметные сдвиги: объём вкладов на душу населения в Томской области оказался практически на четверть выше, чем в среднем по Сибирскому федеральному округу. Доля ипотечных кредитов в общей массе кредитов жителей области составила 40%, что заметно превысило средние показатели в других городах Сибири. Доля просроченной задолженности по кредитам среди физических лиц у томичей оказалась вдвое меньше, чем у жителей остальных субъектов Сибирского федерального округа. А уровень проникновения электронных средств платежей, напротив, вырос, в два раза превысив средний по Сибири.

Одновременно томичи научились быть осторожными в отношениях с кредитно-финансовыми организациями, повысив свой уровень личной ответственности. По словам руководителя РЦФГ Елены Кузьминой, данные говорят о том, что люди быстро меняют свои взгляды на природу займов. «Согласно результатам мониторинга, — рассказывает она, — доля просроченных кредитов в Томской области сегодня на 15% ниже, чем в среднем по СФО, при этом доля просроченных ипотечных кредитов ниже в три раза. 45 микрозаймов на одну тысячу экономически активных жителей Томской области — это самый низкий показатель во всех субъектах СФО!»



Во время прошлогоднего визита в Томск министра финансов Антона Силуанова региональные власти представили весь комплекс мер, направленных на популяризацию среди населения знаний об управлении личными деньгами. Как оказалось, в регионе такую информацию регулярно получает каждый шестой школьник, к изучению основ финансовой грамоты привлечена каждая вторая школа.

Ознакомившись с опытом Томской области, министр финансов поставил ей «твёрдую пятёрку». Все субъекты РФ получили рекомендательное письмо от аппарата Правительства РФ изучить томский опыт по работе с облигациями для населения и программу повышения финансовой грамотности.

Общую координацию региональной программы осуществляет РЦФГ, а в муниципальных образованиях организована работа координаторов и представительств центра, а также базовых образовательных площадок. По словам вице-губернатора Александра Феденёва, всё это позволяет эффективно реализовывать программу на любой территории России.

В планах томских популяризаторов финансовой грамотности — углубление работы с населением. В числе будущих приоритетных направлений региональной программы обозначена методическая поддержка педагогов, усиление консультирования по финансовым вопросам в муниципальных образованиях, реализация проекта «Школа заёмщика», а также активная просветительская работа с людьми старшего возраста, поскольку именно они чаще всего становятся жертвами мошенников. 🚩



Текст:
Наталья Ульянова

Гузелия Имаева: «Россиянам несвойственно долгосрочное планирование жизни»

В прошлом году Аналитический центр НАФИ предпринял масштабное исследование финансовой грамотности в России, которое охватило все регионы страны. Его результатом стала интерактивная карта финансовой грамотности, которая была опубликована в середине февраля. Многие выводы, сделанные аналитиками на основе собранных данных, оказались неожиданными. К примеру, выяснилось, что удалённые регионы могут демонстрировать высокие показатели, в то время как жители «центров экономического благосостояния» имеют весьма посредственный уровень финграмотности. О подробностях исследования рассказала гендиректор НАФИ Гузелия Имаева.



– Насколько масштабным было исследование вашего аналитического центра?

– Мы опросили 85 тысяч респондентов по всей стране — по тысяче из каждого субъекта РФ. В основе измерения финансовой грамотности лежит международная методология, разработанная Организацией экономического сотрудничества и развития. Она предполагает комплексный взгляд: финансово грамотный человек, помимо собственных знаний, должен обладать определёнными навыками в области управления личными финансами, а также иметь верные установки в отношении расходования денег и финансового планирования. Самые интересные результаты исследования — обнаруженная зависимость финансовой грамотности от социально-демографических характеристик россиян. Так, было установлено, что «золотой» возраст финансовой грамотности в нашей стране — 30–45 лет. До 30 лет происходит накопление знаний и формирование навыков, от 30 до 45 — их активное применение, а после 45 — постепенное снижение уровня финансовой грамотности.

– Что, на ваш взгляд, обуславливает такую зависимость?

– Залог высокой финансовой грамотности в любом возрасте — сохранение трудовой и экономической активности. Работающие пенсионеры и работающие студенты имеют такой же уровень финансовой грамотности, как люди в активном трудоспособном возрасте. то же время у неработающих он заметно ниже среднего по стране. В среднем уровень финансовой грамотности у женщин несколько выше, чем у мужчин, и с возрастом он снижается медленнее. Семейные люди разбираются в финансах лучше холостых, что связано с необходимостью вести более сложную деятельность по управлению домохозяйством и семейным бюджетом.

Маркером высокого уровня финансовой грамотности является активное использование финансовых продуктов: чем их больше, тем выше финансовая грамотность человека.

– Какие регионы возглавляют рейтинг финансовой грамотности?

– Мы не делали строгого рейтингования регионов по величине этого индекса,

поскольку иногда его значения так мало разнятся, что ставить в рейтинге один регион выше другого было бы несправедливо. Вместо этого мы ввели буквенные коды, указывающие на то, насколько сильно рейтинг финансовой грамотности в этом регионе отличается от среднероссийского.

Таким образом, были выделены лидеры — 16 регионов, попавших в группу «А». В группу неблагополучных («Е») мы включили 15. Интересно отметить, что среди самых грамотных регионов отсутствуют наиболее «богатые» субъекты РФ с самыми высокими среднедушевыми доходами (Москва, Санкт-Петербург, ХМАО, ЯНАО и др.).

Залог высокой финграмотности в любом возрасте — сохранение экономической активности

– Расскажите об отстающих. Что повлияло на их слабый результат?

– Такие регионы встречаются практически во всех федеральных округах страны. Их довольно много в Северо-Кавказском федеральном округе (Кабардино-Балкария, Ингушетия и др.). Группа «Е» присутствует и в других федеральных округах: Вологодской, Тамбовской и Псковской областях, Республике Тыва, Забайкальском крае и пр.

Общей причины низких значений индекса финансовой грамотности в этих субъектах нет. Экономическое положение региона само по себе не определяет его место в рейтинге. Так, богатая и экономически развитая Московская область оказалась в числе регионов с низким уровнем финансовой грамотности (группа «Е»), а «скромная» Костромская — в числе лидеров (группа «А»).

– Что стало причиной низких показателей Москвы и Санкт-Петербурга?

– У москвичей частный индекс «Знания» находится на высоком уровне, а частный индекс «Навыки» — на среднем. Слабое место Москвы — «Установки». Москвичи значительно реже, чем в среднем по стране, выражают готовность сберегать деньги, предпочитая их тратить.

У жителей Санкт-Петербурга на среднем уровне находится только показатель частного индекса «Знания». Как и у москвичей, их слабое место — «Установки». Петербуржцы также не склонны делать финан-

Распределение регионов РФ по группам в рейтинге финансовой грамотности регионов России 2018

Группа «А»	Группа «В»	Группа «С»	Группа «D»	Группа «Е»
Ивановская обл.	Алтайский край	Архангельская обл.	Амурская обл.	Брянская обл.
Калининградская обл.	Белгородская обл.	Волгоградская обл.	Астраханская обл.	Вологодская обл.
Кировская обл.	Владимирская обл.	Еврейская автономная обл.	Калужская обл.	Забайкальский край
Костромская обл.	Воронежская обл.	Иркутская обл.	Кемеровская обл.	Кабардино-Балкарская Республика
Курская обл.	Камчатский край	Липецкая обл.	Краснодарский край	Карачаево-Черкесская Республика
Магаданская обл.	Мурманская обл.	Москва	Красноярский край	Карагаев-Черкесская Республика
Новгородская обл.	Нижегородская обл.	Орловская обл.	Курганская обл.	Московская обл.
Новосибирская обл.	Оренбургская обл.	Пензенская обл.	Ленинградская обл.	Псковская обл.
Омская обл.	Республика Адыгея	Пермский край	Ненецкий автономный округ	Республика Бурятия
Приморский край	Республика Алтай	Республика Башкортостан	Республика Крым	Республика Дагестан
Республика Калмыкия	Ростовская обл.	Республика Мордовия	Республика Саха (Якутия)	Республика Ингушетия
Республика Карелия	Свердловская обл.	Республика Татарстан	Республика Хакасия	Республика Северная Осетия - Алания
Республика Коми	Севастополь	Сахалинская обл.	Самарская обл.	Республика Тыва
Республика Марий Эл	Томская обл.	Смоленская обл.	Санкт-Петербург	Рязанская обл.
Тверская обл.	Удмуртская Республика	Тюменская обл.	Саратовская обл.	Ставропольский край
Тульская обл.	Чукотский автономный округ	Хабаровский край	Ямало-Ненецкий автономный округ	Тамбовская обл.
		Ханты-Мансийский автономный округ	Ярославская обл.	Чеченская Республика
		Челябинская обл.		
		Чувашская Республика		

Источник: НАФИ

совые накопления и предпочитают тратить деньги. Кроме этого, они имеют показатель «ниже среднего» для частного индекса «Навыки» (планирование семейных расходов и доходов, решение финансовых проблем, способы выбора финансовых продуктов и услуг).

— Какие факторы прежде всего влияют на показатели региона?

— «Главный фактор» выделить невозможно, поскольку индекс финансовой грамотности — интегральный показатель, его

значение складывается из ответов на 21 вопрос анкеты. Сильные и слабые стороны (составные части индекса) у разных регионов разные. Например, где-то население неуверенно отвечало на вопросы, связанные с расчётом сложных процентов, а где-то было слишком мало респондентов, сообщивших, что ведут семейный бюджет. Оба обстоятельства понижают индекс финансовой грамотности. Какого-то одного параметра, в наибольшей степени определяющего величину индекса, не существует. (Список всех частных параметров и вопросов, с помощью которых эти параметры

измеряются, представлен в справке по методологии исследования на портале «Ваши финансы.рф».

— А как уровень доходов населения коррелирует с уровнем финансовой грамотности?

— Как уже отмечалось, экономическое положение региона не связано напрямую с финансовой грамотностью его населения. Но если перейти на «личный» уровень, то становится ярко выраженной тесная связь материального положения респондента и его личной финансовой грамотности: чем обеспеченнее человек и выше покупательная способность его семьи, тем более высокий уровень финансовой грамотности он демонстрирует.

— Ваше исследование показывает, что российские женщины в финансовых вопросах грамотнее мужчин. Чем это можно объяснить?

— В целом индекс финансовой грамотности у российских женщин действительно несколько выше. Но до возраста в 40 лет гендерные различия здесь почти незаметны. Зато затем среднее значение индекса у женщин заметно вырывается вперёд. Очевидно, это связано с большей вовлечённостью женщин в финансовую деятельность домохозяйства (планирование регулярных расходов, организация финансирования иждивенцев и так далее). Мужчины реже берут на себя финансовое планирование в семье, полагая главной своей задачей зарабатывание денег и оставляя жене заботы по их расходованию.

— По индексу финансовой грамотности Россия среди стран G20 занимает 9-е место. Это ведь неплохой результат?

— В 2017 году у нас была принята Национальная стратегия повышения финансовой грамотности, рассчитанная на семь лет. Такие стратегии существуют во всём мире: сейчас они реализуются более чем в 60 странах. Государству это помогает улучшить уровень благосостояния населения и увеличить темпы экономического роста, а для финансовых рынков интерес состоит в повышении качества услуг и формировании класса долгосрочных инвесторов. Активное участие государства в повышении финансовой грамотности

— одна из причин хороших показателей России в рейтинге.

— Какие факторы, на ваш взгляд, могли бы повысить индекс?

— Стоит отметить, что сейчас мы выполнили только первый, базовый замер. Он позволяет каждому региону определить направления работ по повышению финансовой грамотности населения. Первостепенная задача — не конкурировать и не сравнивать себя с другими регионами, а скорее соревноваться с самим собой.

Практика показывает, что мы можем эффективно влиять на знания и навыки в области управления финансами. Повышение доступности и качества финансовых продуктов и услуг способствует формированию правильных навыков и, как следствие, росту общего уровня финансовой грамотности.

Экономическое положение региона само по себе не определяет его место в рейтинге

Такой рост может быть достигнут через системные образовательные программы, адаптированные под разные целевые группы. Есть показательный пример. В рамках Проекта Министерства финансов и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развития финансового образования в РФ» в девяти пилотных регионах страны с 2011 года реализуются комплексные образовательные программы. Замеры эффективности образовательных программ проводятся с 2013 года; уже прошли три «волны» исследования. Результаты демонстрируют позитивную динамику по всем ключевым индикаторам финансовой грамотности. Это подтверждает, что образовательные программы работают!

С установками всё сложнее. Они представляются наиболее «ригидным» компонентом финансовой грамотности: влиять на них сложнее, поскольку они являются продуктом личностного развития и устойчивы к изменениям внешней среды. Например, россияне от жителей других стран отличаются тем, что им несвойственно долгосрочное планирование жизни. Но такую установку нужно менять, хотя это и потребует времени и серьёзных усилий. 📈



*Анна Зеленцова,
стратегический координатор проекта
Минфина России и Всемирного банка
«Содействие повышению уровня
финансовой грамотности населения
и развитию финансового образования
в Российской Федерации»*



©

Грамота для взрослых

Почему обучать финансовой грамотности
взрослых сложнее, чем детей

Взрослая аудитория — «крепкий орешек» для всех, кто занимается финансовым просвещением. С детьми всё гораздо понятнее: через детские сады и школы можно системно и массово работать с целым поколением. А как дотянуться до взрослых? Давайте посмотрим, какие практические решения существуют за рубежом и насколько они применимы в России.

Проблема финансового просвещения взрослых людей существует во всём мире. Как сформировать у них внутреннюю мотивацию приобретать навыки по управлению личными финансами? Особенно у людей с низкими доходами, социально уязвимых, склонных к рискованному финансовому поведению. Часто от них можно услышать (в какой бы

стране они ни проживали): «Я не имею столько денег, чтобы такое обучение было для меня актуальным». То есть именно те, кому больше всего нужна финансовая грамотность, от кого зависит благополучие их семей, зачастую менее всего предрасположены учиться. Кроме того, взрослым (в особенности мужчинам) сложнее всего признать отсутствие финансовых знаний.

Возрастной цикл

Очень любопытны данные о возрастном цикле финансовой грамотности, который изучали на примере многих стран (в России такое исследование проводило НАФИ). В целом картина такова. Опыт управления личными финансами непосредственно связан с трудовой и экономической активностью индивидуума. Уровень финансовой грамотности у человека повышается вплоть до 45 лет, затем начинает снижаться, и особенно заметным это снижение становится с выходом на пенсию. При этом в большинстве стран этот уровень выше у мужчин: они отвечают за долгосрочное финансовое планирование и инвестирование, в то время как на женщинах обычно лежат ежедневные траты и ведение семейного бюджета. Но Россия оказалась исключением из общего правила: у мужчин уровень финансовой грамотности после 45 лет снижается значительно сильнее, чем у женщин. Это связано с тем, что российские мужчины в активном трудоспособном возрасте в массе своей долгосрочным планированием не занимаются и не приобретают соответствующих навыков, а женщина — хочет она или нет — чаще всего остаётся «главным бухгалтером» семьи.

Застать на работе

Одним из заметных трендов за рубежом в последнее время становятся программы по финансовой грамотности на рабочем месте. Действительно, где ещё заниматься финансовым просвещением, как не там, где человек проводит столько времени! Вот только зачем это нужно работодателю и зачем — работнику?

Давайте поищем интерес для обеих сторон. Ещё пару лет назад только предполагалось, что сотрудники с финансовыми проблемами чаще болеют, испытывают психологические трудности и что у них снижается производительность труда. Но в последнее время исследователи из ряда стран (Нидерланды, Австралия, Канада) получили качественные данные, которые подтверждают это. На Всемирном симпозиуме ОЭСР по финансовому просвещению в ноябре 2017 года руководитель национальной программы повышения финансовой грамотности Нидерландов Олаф Симонс (Olaf Simonse) описал масштаб проблемы в следующих цифрах:

- сотрудники с финансовыми затруднениями обходятся работодателю в среднем на



Программы по финграмотности на рабочем месте становятся за рубежом заметным трендом

13 тыс. евро в год дороже из-за снижения работоспособности и заболеваний;

- у 62% работодателей в штате есть сотрудники с финансовыми проблемами;
- 40% неисправных должников, прибегающих к процедуре реструктуризации долгов, имеют постоянное место работы.

Таким образом, работодатель прямо заинтересован в том, чтобы помочь своим сотрудникам преодолеть финансовые трудности. Подсчитано, что при правильном подходе каждый евро (или рубль), вложенный в финансовую грамотность сотрудников, может дать отдачу в несколько евро (рублей) в виде повышения производительности труда и снижения заболеваемости и абсентизма (отсутствия на рабочем месте) сотрудников. И задачи эти можно решать в рамках программ корпоративной социальной ответственности.

Далее встаёт вопрос, как реализовать финансовое просвещение сотрудников на рабочем месте — в каких форматах, с какой периодичностью, с привлечением каких специалистов. Зарубежные корпорации подходят к этому по-разному. Где-то эта миссия возложена на финансовый департамент, специалисты которого занимаются наставничеством и обучением коллег. Где-то задействуют интранет: в специальном разделе внутреннего корпоративного сайта сотрудникам предлагают почитать лайфхаки, пройти тесты, посмотреть ролики. В некоторых случаях даже используют специальную заставку, которая всплывает при включении компьютера: не прочитав очередной порции

информации по управлению личными финансами, сотрудник не может перейти на свой «рабочий стол».

Мы изучали зарубежный опыт и даже успели реализовать несколько небольших пилотных программ повышения финансовой грамотности на рабочем месте с крупными компаниями — разумеется, с учётом российской специфики. Так, у нас был проект с «Норильским никелем», рассчитанный как на офисных сотрудников, так и на работников цеха (для последних — в формате радиопередачи). Аналогичный проект реализовали в Ставропольском крае с рядом агропромышленных компаний. Коллеги из Регионального центра финансовой грамотности в Екатеринбурге в прошлом году попробовали действовать через профсоюзы. Вместе они убедили нескольких крупных работодателей в важности финансового просвещения работников и показали, как эта тема связана с социальной защитой. На производство пригласили финансовых консультантов-советников, которые провели занятия для трудового коллектива и индивидуальные консультации для всех желающих — например, по поводу того, как рассчитывается трудовой стаж и что нужно, чтобы получить максимальную пенсию.

Развитие проектов финансовой грамотности на рабочем месте становится, пожалуй, одной из приоритетных задач на 2019–2020 годы. Нам нужны конкретные успешные бизнес-кейсы от компаний-лидеров, примеру которых потом последуют другие, когда увидят, что это выгодно и сотрудникам, и работодателю. Тем более что в Нидерландах, Новой Зеландии, Австралии это уже очень неплохо работает.

Канал для социально незащищённых

Есть ещё одно важное направление работы со взрослой аудиторией — обучение работников органов социальной защиты и МФЦ. По роду своей деятельности они в ежедневном режиме контактируют с очень нужной нам аудиторией — социально незащищёнными гражданами. При этом соцзащита у нас сегодня отделена от финансового консультирования: мало кто из сотрудников соцслужб способен квалифицированно рассказать о том, какую льготу выгоднее применить обратившемуся, о налоговых вычетах, использовании материнского капитала и т. д. Разумеется, не ставится задача, чтобы работник соцзащиты научился

владеть этими вопросами на уровне финансового консультанта. Но рассказать базовые вещи, показать варианты действий и направить в нужную сторону он должен уметь.

Под эгидой «Фонда хороших идей» мы уже сделали пилотный проект в нескольких регионах и планируем масштабировать этот опыт.

Фокус на социальные и возрастные группы

В общей сложности у нас сейчас разработано более 40 обучающих модулей, рассчитанных на взрослую аудиторию (все материалы доступны на портале «Ваши финансы.рф» в разделе «Библиотека»).

Мы следуем мировому опыту, таргетируя учебно-образовательные материалы на группы — возрастные и социальные, потому что участники таких групп обычно имеют схожие проблемы в области финансовой грамотности. Например, пенсионерам особенно сложно приспособиться к тренду цифровизации в сфере финансовых услуг, они чаще становятся жертвами мошенников. Поэтому обучение цифровой и финансовой грамотности здесь должно идти рука об руку.

Другой актуальный пример — военные пенсионеры. В частности, их много в Калининградской области: военнослужащие выходят на пенсию рано и часто плохо адаптированными к гражданской жизни — социально и экономически. Для них в этом российском эксклаве специально запустили курс по финансовой грамотности. В других регионах — свои приоритетные целевые группы. Например, на Алтае, в Ставропольском и Краснодарском краях это представители малого сельскохозяйственного бизнеса, фермеры, на которых нацелены специальные программы обучения.

Сейчас в мире набирает обороты новый тренд — финансовое просвещение мигрантов. ОЭСР разработала набор рекомендаций по взаимодействию с этой аудиторией. Для России это очень актуально, поэтому, скорее всего, мы тоже начнём эту работу в будущем году в виде «пилота». Всё-таки трудовые мигранты для нашей страны — заметная сила, которая работает на российскую экономику. И это тоже важно, чтобы мигранты пользовались финансовыми услугами, сберегали, повышали уровень финансовой грамотности. Это создаёт ситуацию win-win — когда выигрывают все стороны. 🙌

Острота момента

Выдержки из заслуживающих внимания публикаций по теме финансового просвещения и финансовой грамотности за последние три месяца



«Телефонный маскарад, или Как распознать лжесотрудника банка»
Журнал «Ваши личные финансы» (Томск)
Автор: Елена Реутова

«Один из самых обсуждаемых в соцсетях случаев произошёл с телеведущей Марией Командной. Звонивший представился девушке сотрудником службы безопасности Альфа-Банка, предупредив, что на счёте зафиксирована подозрительная активность. После этого Мария попросила заблокировать все карты и счета, что вполне логично. Тут злоумышленники затребовали подтвердить личность. Девушка насторожилась и перезвонила в банк по официальному номеру, и ей подтвердили, что звонивший — действительно сотрудник службы безопасности. После чего мошенник перезвонил с официального номера банка и начал инструктировать, что делать. В общей сложности разговор длился... около трёх часов!

В числе запрашиваемой информации — коды доступа от онлайн-банка. В пресс-службе Альфа-Банка этот случай прокомментировали так: произошло сложное многоэтапное мошенничество, основанное на социальной инженерии с применением технических приёмов, в частности подмены исходящего номера телефона. Все, что им требуется для начала операции, — ФИО клиента и мобильный номер, остальное (номер карты, кодовое слово и СМС-коды) клиент сообщил мошеннику сам, будучи уверен, что разговаривает со службой безопасности банка.

Пока один мошенник общался с клиентом под видом сотрудника службы безопас-

ности, другой (или тот же самый по другой линии) звонил в контакт-центр банка и выдавал себя за клиента. Вопросы оператора мошенники задавали клиенту и передавали его ответы обратно оператору. Таким образом мошенник полностью идентифицировался как клиент и разблокировал карту. В результате девушка лишилась приличной суммы денег. Главная ошибка, которую она совершила, — раскрытие секретных данных.

Даже если вам позвонит якобы сотрудник банка, даже если с официального телефона, называть пароли и коды ему нельзя ни под каким предлогом

Даже если вам позвонит якобы сотрудник банка, даже если с официального телефона, называть пароли и коды ему нельзя ни под каким предлогом. Реальный сотрудник никогда не будет их запрашивать, так как банку для блокирования счетов и карт они не нужны. Доказать потом, что списание средств произошло не по вашей воле, и вернуть деньги будет проблематично».



«Клиент всегда прав — но при этом всегда виноват»
Портал Finversia.ru
Автор: Тимур Аитов

«В программе любого крупного банковского форума всегда можно обнаружить секцию по информационной безопасно-

Специалисты по ИБ обычно приводят ужасающие разуме абсолютные объёмы хищений, банки сетуют на то, что клиенты недостаточно грамотны и нарушают правила пользования платёжными инструментами

сти, на которой обсуждаются доклады, иллюстрирующие огромную работу банков, разработчиков специализированного ПО и, конечно, регулятора в направлении противодействия кибер-злоумышленникам в их противоправной активности.

Специалисты по ИБ обычно приводят ужасающие разуме абсолютные объёмы хищений, банки сетуют на то, что клиенты недостаточно грамотны и нарушают правила пользования платёжными инструментами. Регулятор с грустью констатирует, что переломить текущие тенденции невозможно. Всем присутствующим это и понятно: преступники впереди, потому что щит (то есть защита) всегда отстаёт от пули (то есть от нападающих).

Сотрудники киберподразделений МВД, если и присутствуют, то говорят редко и мало, похвалиться им особенно нечем. Что-то, конечно, делают, какие-то группы выявляют и преступления раскрывают, но радикально поменять ситуацию, увы, не удаётся. Частенько спецслужбам даже приходится просить безвозмездной помощи у бизнесменов — в офисах некоторых игроков рынка ИБ можно обнаружить значительное количество благодарностей от компетентных служб за помощь и экспертизу в поимке преступников.

Если же пытливый журналист вдруг начнет выяснять, почему такая армия специалистов противодействует, но не может изменить печальную статистику, ему отвечают в том смысле, что всё дело в том, что 80% и более хищений со счетов физических лиц сегодня совершаются методами «социальной инженерии», то есть мошенниками. А в этих хищениях, как известно, виноваты сами клиенты, которые и не на те кнопки нажимают, и не с тем, кем надо, разговаривают. И, как результат, переводят деньги по указанию злоумышленников. Против такого

«лома» на сегодня точно не существует никакого «приёма» — это мнение всех участников незримой борьбы с преступниками. Из 1,4 млрд рублей, похищенных у клиентов российских банков в 2018 году, весомый ярд с гаком достался талантливым и артистичным «инженерам».

**АРГУМЕНТЫ
И ФАКТЫ KAZAN.AIF.RU**

«Без гроша в кармане. Почему татарстанцы попадают в долговую яму?»

Еженедельник «АиФ Казань»

Автор: Ольга Любимова

«В Татарстане встревожены ростом заявлений о личных банкротствах. Как люди попадают в долговую яму, и помогает ли решить проблему закон о несостоятельности физических лиц?

Если число дел о несостоятельности юрлиц за 2018 год сократилось на 22%, то обращений по списанию долгов от граждан стало больше, подсчитали в Арбитражном суде РТ. (...)

Банкротство физлица может длиться полгода и больше, всё это время вы будете под прицелом конкурсного управляющего, согласовывая с ним все финансовые действия

Работник крупной строительной фирмы Алексей Котов (имя изменено) взял ипотеку, потому что на 100% был уверен в безоблачном будущем своей компании. Каждый месяц выплачивал по 30 тыс. рублей. При зарплате в 70 тыс. руб. по семейному бюджету это не било. Но после того, как фирма сдала крупный объект, заказов вдруг не стало. Алексей потерял работу, за ипотеку в прежних объёмах платить уже не мог. Семья: двое детей и неработающая беременная жена — оказались в безвыходном положении. Алексею пришлось подать заявление о банкротстве. Объяснил, что не может обеспечить выплаты в той сумме, что указана в договоре. В итоге был выбран один из вариантов погашения долга — реструктуризация, то есть пересчёт задолженности, изменение сроков

её погашения. Устроившись на работу с более скромной зарплатой, Алексей начал выплачивать долг. (...)

По подсчётам Романа Абрамова, из 40 обращающихся к нему в день человек как минимум шесть приходят по поводу банкротства. Обычно половину удаётся отговорить. «Объясняем, что банкротство может длиться полгода и больше, всё это время вы будете под прицелом конкурсного управляющего, придётся согласовывать с ним все финансовые действия, — говорит юрист. — Процедура дорогая — обойдётся в десятки тысяч рублей. Люди понимают, что лучше они заработают и сами оплатят долги, нежели попадут в эти условия.

Плюсы банкротства:

- долг перестаёт расти, начисление процентов и штрафов прекратится;
- у банкрота не могут потребовать сверх того, что есть в собственности. Не могут также изъять единственное жильё и предметы первой необходимости;
- банкрот не будет ничего должен, даже если долги не погашены полностью. Это не распространяется на алименты и возмещение вреда чужому здоровью.

Минусы банкротства:

- три года после банкротства нельзя участвовать в управлении фирмой, занимать руководящие должности;
- у банкрота есть ограничения по ежемесячным тратам;
- в дальнейшем непросто получить кредит;
- до завершения банкротства могут запретить выезд из РФ».



«Добровольно-принудительно?»

Информационно-аналитический сайт

«КузПресс» (Новокузнецк)

Автор: Константин Агеев

«В 2020 году начнётся очередной этап пенсионной реформы: в системе пенсионного обеспечения появится новая часть — индивидуальный пенсионный капитал (ИПК). Итогового законопроекта ещё нет, однако общие черты реформы уже известны: ключевым новшеством станет добровольная обязанность граждан самостоятельно копить себе на пенсию, делая отчисления из зарплаты.

Ранее Всемирный банк одобрил внедрение индивидуального пенсионного капитала в России. В материалах доклада Всемирного банка говорится, что ИПК — это инновационная мера, которая позволит повысить эффективность пенсионной системы России.

Ключевым новшеством нового этапа пенсионной реформы станет добровольная обязанность граждан самостоятельно копить себе на пенсию, делая отчисления из зарплаты

В 2016 году Всемирный банк и Международный валютный фонд рекомендовали повысить пенсионный возраст в России, через два года был принят закон «О повышении пенсионного возраста в России», который не поддержало население страны. Законопроект о новой накопительной системе — ИПК — уже готов, однако его публичное обсуждение и публикация отложены из-за принятия в 2018 году пенсионной реформы, которая очень сильно снизила рейтинг правительства.

Систему ИПК ЦБ РФ и Минфин разработали ещё осенью 2016 года, после того, как было объявлено о продлении заморозки пенсионных накоплений.

Концепция ИПК предполагает, что граждане будут сами формировать накопительную часть пенсии через негосударственные пенсионные фонды. Работник будет ежемесячно отчислять туда часть своей зарплаты.

По предварительным данным, речь идёт о ставке от 0 до 6%, которую работник должен будет выбрать самостоятельно.

Предполагается, что если человек не сделает никакого выбора по ставке, то в первый год действия ИПК ему автоматически установят нулевую ставку отчислений. После чего она будет ежегодно увеличиваться на 1 процентный пункт и таким образом достигнет 6%.

Главная суть ИПК заключается в том, что взносы накопительной части будет делать не работодатель, а сами россияне. ИПК предлагает, чтобы из зарплаты каждого человека, который подходит под накопительную систему по возрасту, удерживался определённый процент. Не начислялся сверх зарплаты за счёт работодателя, а именно удерживался из зарплаты сотрудника». 📌

Финансовые онлайн- калькуляторы для разных целей



Планирование доходов и расходов, расчёт кредитной нагрузки, выбор депозита с наилучшими условиями, подбор ипотечной программы... На просторах Рунета можно обнаружить немало полезных инструментов, которые помогут принять взвешенное решение, касающееся личных финансов. Журнал «Дружи с финансами» отобрал онлайн-калькуляторы, которые могут сослужить вам хорошую службу, взяв рутинные математические расчёты на себя.

100 000/24 (%)
1+2-3000% 6-7/8
500-300*9700
Хочу...

...накопить

Эти калькуляторы помогут рассчитать срок достижения финансовой цели в зависимости от суммы, которая откладывается ежемесячно, с учётом инфляции и доходности депозита



Калькулятор личного
накопительного плана



Калькулятор
накопления сбережений

opCredit.ru

Калькулятор накопления.
За какое время можно
накопить

ХОЧУ...

...ВЗЯТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ

С помощью этих калькуляторов легко рассчитать ежемесячный платёж, сумму процентов, которую придётся выплатить за пользование кредитом, с учётом схемы погашения (аннуитетной или классической)



**Калькулятор
потребительского
кредита**



**Универсальный
кредитный
калькулятор**



**Кредитный
калькулятор**

...ВЗЯТЬ ИПОТЕКУ

Удобные инструменты для расчёта реальной ежемесячной суммы выплат по погашению ипотечного кредита в зависимости от схемы погашения



**Ипотечный
калькулятор**



**Ипотечный калькулятор
с возвратом налога**



**Ипотека
или аренда**

...рассчитать НАЛОГОВЫЙ ВЫЧЕТ

Эти калькуляторы помогут рассчитать размер вычета средств, потраченных ранее на обучение детей, приобретение жилья и лечение



**Калькулятор
налоговых вычетов**



**Расчёт
налогового вычета**



**Рассчитать
налоговый вычет**

Хочу...

...открыть депозит

Калькулятор для расчёта платежей по депозиту с возможностью выбора способа начисления процентов, срока депозита и депозитной ставки



Калькулятор вклада
с капитализацией
процентов



Калькулятор
вкладов



Калькулятор вклада
с капитализацией,
пополнением, частичным
снятием, пролонгацией

Готовлюсь к пенсии

Набор инструментов для дальновидных людей, которые заранее планируют свою жизнь и доходы после выхода на пенсию



Пенсионный калькулятор
(от Пенсионного фонда
России)



Калькулятор
пенсии

RATINGNPF.RU
НАВИГАТОР ПЕНСИОННОГО РЫНКА

Калькулятор
пенсионных
накоплений

Разное

Финансовые калькуляторы, которые полезно держать под рукой



Инфляция в России



Расчёт индекса
потребительских цен
и изменения
покупательной
способности рубля



Конвертер валют
(по официальному курсу
Банка России)

Календарь мероприятий

в сфере финансового просвещения,
финансовой грамотности
и защиты прав потребителей

май — июль

2019



15.05.2019

VII Международная научно-практическая конференция «Экономика и сервис: от теории к практике»

Организатор: Владимирский государственный университет им. А. Г. и Н. Г. Столетовых, Институт экономики и менеджмента

Место: Владимир, ул. Горького, 79, 6-й корпус ВлГУ

Цель конференции — освещение результатов научных исследований по проблемам экономики и сервиса в России и за рубежом.

[подробнее ►](#)

16.05.2019

Бизнес-завтрак «Банкрот-2025: краснокнижное ископаемое?»

Организатор: Петербургский международный юридический форум

Место: Санкт-Петербург, Дворцовая площадь, 6–8, Государственный Эрмитаж (главный штаб)

В ходе бизнес-завтрака состоится обсуждение перспектив банкротства физических лиц как рыночного института.

[подробнее ►](#)

18.05.2019

Семейный финансовый фестиваль

Организатор: Минфин России, ООО «Р.И.М. ПН»

Место: Москва, Стремянный пер., д. 28, с. 1, РЭУ им. Г. В. Плеханова

Семейный финансовый фестиваль проводится с целью повысить финансовую грамотность всей семьи. Фестиваль объединяет образовательный и игровой форматы: здесь будет чем заняться дошкольникам, школьникам, студентам, их родителям и пенсионерам. Азы финансовой грамотности доносятся до участников через совместное творчество родителей и детей, а для старшеклассников и студентов предусмотрены разнообразные квесты и настольные игры, где каждый может применить полученные знания на практике и показать себя настоящим магистром семейного бюджета.

Фестиваль станет площадкой, на которой будут представлены результаты лучших подпроектов Проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».

По традиции, фестиваль станет местом встречи экспертов для обмена опытом и лучшими практиками в различных сферах управления личными финансами и защиты прав потребителей финансовых услуг. Фестиваль проводится в Москве дважды в год — весной и осенью.



Семейный финансовый фестиваль, 17 ноября 2018 г.



22.05.2019

Национальный форум по устойчивому развитию

Организатор: газета «Ведомости»

Место: Москва, Lotte Hotel Moscow, Новинский б-р, д. 8, с. 2

Форум — российская площадка для дискуссий и продвижения актуальных аспектов совершенствования корпоративной практики в целях устойчивого развития.

[подробнее ►](#)

24–25.05.2019

Четвёртая Международная конференция пользователей данными «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ»

Организатор: НИУ ВШЭ

Место: Москва, Мясницкая ул., д. 11 и д. 20

Конференция проводится на базе НИУ ВШЭ при поддержке Университета Северной Каролины в Чапел-Хилле, исследовательского центра «Демоскоп» и Института социологии ФНИСЦ РАН.

[подробнее ►](#)

06–08.06.2019

Петербургский международный экономический форум

Организатор: Росконгресс

Место: Санкт-Петербург,
Петербургское шоссе, д. 64/1,
Конгрессно-выставочный центр
«Экспофорум»

ПМЭФ — уникальное событие в мире экономики и бизнеса. Одна из тем, заявленных в деловой программе ПМЭФ, — «Умное регулирование потребительского рынка».

[подробнее ►](#)



Петербургский международный экономический форум, сессия «Цифровая инфраструктура — вызов или возможности?», 22 мая 2018 г.

10–11.06.2019

V Всероссийский конгресс волонтеров финансового просвещения

Организатор: Экспертный совет
по финансовой грамотности при Банке
России, НП «Сапфир»

Место: Московская обл., г. Одинцово,
ул. Молодёжная, д. 21, Корпоративный
университет Банка России

В ходе конгресса волонтеры, работающие в области финансового просвещения, обмениваются опытом реализации проектов повышения финансовой грамотности и познакомятся с лучшими зарубежными практиками.

[подробнее ►](#)



V Всероссийский конгресс волонтеров финансового просвещения, выступление председателя Банка России Набиуллиной Э. С., 29 мая 2018 г.

03–05.07.2019

XXVIII Международный финансовый конгресс (МФК-2019)

Организатор: Банк России

Место: Санкт-Петербург, Сенатская пл., д. 3,
Президентская библиотека им. Б. Н. Ельцина
Санкт-Петербург, Большая Морская ул., д. 39,
гостиница «Астория»

Тема МФК в этом году — «Финансовые рынки: повышение сложности, поддержание устойчивости».

[подробнее ►](#)



Пленарная сессия Международного финансового конгресса, 7 июня 2018 г.

© Фонд Росконгресс

О чём написать?

Ломаете голову, какую тему для публикации предложить на очередной редакционной «летучке»? Значит, эта рубрика для вас. Эксперты журнала «Друзи с финансами» предлагают обратить внимание на пятнадцать актуальных тем, которые наверняка будут находиться в фокусе внимания читательской аудитории по крайней мере в ближайшие несколько месяцев.

1. Цифровой тренд в финансовых услугах: новые сервисы и новые формы мошенничества.
2. Дистанционный банкинг и электронная коммерция: риски пользователей.
3. Федеральные и региональные льготы для пенсионеров и семей с детьми.
4. Микрофинансовые организации: новации в законодательстве и практике регулирования.
5. Ипотека: ипотечные каникулы, специальные сберегательные счета под будущую ипотеку.
6. Возможности и практика внедрения финансовой грамотности в общее и дополнительное образование.
7. Финансовое воспитание в семье: необходимость и возможности. Что делать с карманными деньгами? Как воспитать здоровые финансовые привычки и разумное отношение к вещам?
8. Статус самозанятых и налог на профессиональный доход.
9. Долговременные накопления на пенсию на различных этапах жизненного цикла с использованием различных финансовых инструментов.
10. Личное финансовое планирование и личный платёжный календарь.
11. Законодательные инициативы Госдумы на 2019 год и их влияние на физических лиц.
12. Мисселинг и другие уловки банков.
13. Секреты и лайфхаки кредитных скорингов.
14. Подделка полисов ОСАГО и проверка их подлинности.
15. Стандарты деятельности коллекторов и других организаций, имеющих право взыскивать долги. 🚀

Экспертный совет журнала «Друзи с финансами»

Ольга Андреева,

консультант по образовательным мероприятиям программ повышения финансовой грамотности на территории Волгоградской области, руководитель Регионального центра финансовой грамотности, к. ф. н.;

Ян Арт,

главный редактор Finversia.ru, эксперт Комитета Госдумы РФ по финансовому рынку, член банковской комиссии РСПП, автор методического пособия «Финансы и журналист: инструкция по применению», к. э. н.;

Анастасия Боброва,

консультант по информационным кампаниям Программ по повышению финансовой грамотности в Калининградской области;

Евгения Блискавка,

директор Национального центра финансовой грамотности;

Анна Зеленцова,

стратегический координатор проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации»;

Ростислав Кокорев,

заведующий лабораторией финансовой грамотности экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова, к. э. н.;

Екатерина Лавренова,

советник директора проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности и развитию финансового образования в Российской Федерации» по образовательным вопросам, к. п. н.;

Антон Табах,

главный экономист рейтингового агентства «Эксперт РА»;

Сергей Трухачёв,

заместитель декана экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова;

Михаил Шевяков,

координатор работ по реализации программ повышения финансовой грамотности на территории Волгоградской области, к. ф. н.

Выпуск №2, апрель-май 2019 года

Зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77 - 75003 от 11.02.2019.

Издается по заказу Министерства финансов Российской Федерации в рамках совместного проекта Российской Федерации и Международного банка реконструкции и развития «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» и является развитием идеи регулярных просветительских семинаров, направленных на просвещение журналистов в области финансовой грамотности и защиты прав потребителей финансовых услуг.

ISSN 2658-4689

Выпускается с февраля 2019 года
и выходит один раз в два месяца.

Распространяется бесплатно
в электронном (свободно) и печатном
(среди ограниченного круга лиц) виде.
Для лиц старше 12 лет.



Редакция

Главный редактор
Дмитрий И. Денисов

Арт-директор
Ольга Шиян

Корреспонденты:
Сергей Макаров,
Наталья Ульянова,
Константин Фролов,
Наталья Югринова

Литературный редактор
Владимир Лосев

Учредитель

Владимир А. Фролов
Адрес учредителя:
117192, Москва, Мичуринский пр-кт,
д. 54, корп. 2, кв. 51

Издатель

ООО «Р.И.М. Партнерз Нетворк» (Р.И.М. ПН)
Адрес издателя и редакции:
127015, г. Москва, ул. Б. Новодмитровская,
д. 36, стр. 1 (дизайн-завод «Флаконт»)

Электронная почта редакции:
editor@finpronews.ru

Электронная почта издателя:
pr@finpronews.ru

Директор журнала

Юрий Н. Калашнов

Типография

МДМ-принт
Адрес типографии:
119146, Москва,
ул. Комсомольский пр-кт,
д. 28

© Министерство финансов Российской Федерации, 2019

© После публикации на сайте «Вашифинансы.рф» все статьи и иллюстрации журнала (кроме отмеченных знаком копирайта ©) могут быть свободно использованы без дополнительного специального разрешения правообладателя в соответствии с открытой лицензией [CC BY 4.0](#).

В журнале использованы иллюстрации из фотобанков Shutterstock.com и Wikimedia Commons, с сайта «Вашифинансы.рф», собственная съемка, а также фотоматериалы, предоставленные героями публикаций. Режим использования всех иллюстраций приводится на сайте журнала в разделе «Условия использования иллюстраций». На первой обложке опубликованы иллюстрации Shutterstock.com, ООО «Смешарики», сайта «Вашифинансы.рф», собственные материалы редакции журнала, на второй — ООО «Р.И.М. ПН», на третьей и четвертой — Shutterstock.com и сайта «Вашифинансы.рф» (все права защищены).



Всероссийский конкурс «Дружи с финансами» на лучшую журналистскую работу в сфере финансового просвещения

Организатор — Министерство финансов Российской Федерации

Проводится
с 18 мая по 7 октября
2019 года

Номинации:

- Доступно о финансах
- Имею право
- Твоё финансовое будущее

Дополнительные специальные премии, учреждённые журналом «Дружи с финансами»:

- За вклад в распространение финансовой грамотности на территории одного из субъектов РФ (для редакционных коллективов)
- За персональный вклад в распространение финансовой грамотности на территории одного из субъектов РФ (для журналистов)

Подробнее —

Вашифинансы.рф



Дружи с финансами

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ
ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН

Издание для журналистов, пишущих на тему личных денег

**Читайте в №3 (июнь – июль 2019 г.)
журнала «Дружи с финансами»**



О региональном опыте
реализации проекта
«Содействие повышению уровня
финансовой грамотности населения
и развитию финансового образования
в Российской Федерации». **В фокусе —
Калининградская область**

**О том, как правильно ставить
финансовые цели и достигать их, —
в постоянной рубрике
«Практикум»**



**Об истории кошелька —
предмета материальной культуры,
тесно связанного
с личными финансами.
Как он эволюционировал
и почему**



**О семейных финансовых фестивалях
как инструменте финансового
просвещения детей и взрослых**

