



Друзья с финансами

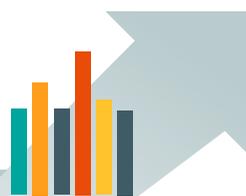
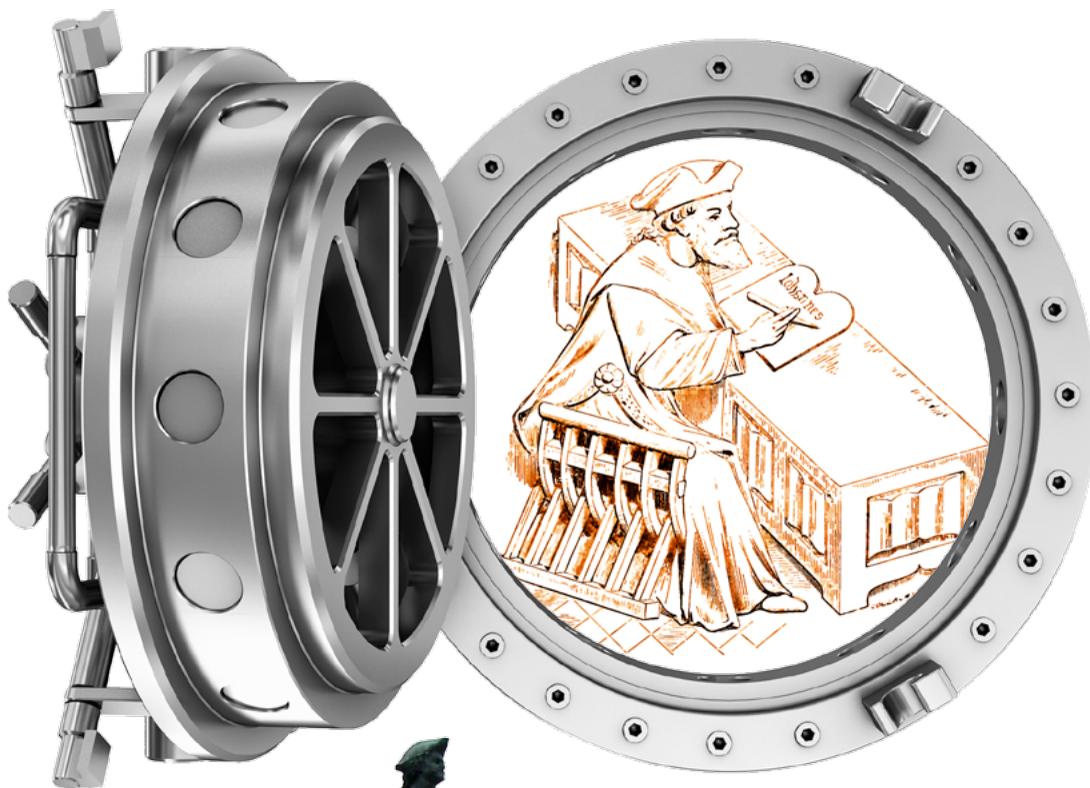
НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ
ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН

Издание для журналистов, пишущих на тему личных денег

№6, декабрь 2019 – январь 2020 года

12+

Эволюция сейфов от сундуков до банковских хранилищ 70

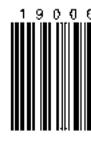


Неделя сбережений
шагает по стране 6

Архангельская область
дистанционный
финпросвет 63

Фондовый рынок
как начать
инвестировать 44

ISSN 2658-4689



9 772658 468006



НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ
ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН



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

Организатор – Министерство финансов Российской Федерации

Подведены итоги!



Победители

Евгений Беляков,
обозреватель отдела экономики
газеты «Комсомольская правда»

Дмитрий Бутрин,
заместитель главного редактора
по экономической политике издательского
дома «Коммерсантъ»

Наталья Грибуля,
автор телеграм-канала «Это тоже считается»,
автор подкаста «Калькулятор» на портале
«Медуза»

Артемий Заварзин,
журналист телеканала «Регион 29»
(Архангельская область)

Валерий Емельянов,
обозреватель радиостанции «Вести ФМ»

Вячеслав Душин,
корреспондент ГТРК «Самара»

Галина Сивова,
корреспондент Благовещенского районного
информационного центра

Денис Сидоров,
ведущий телеканала «Кубань 24»

Победители «народного» онлайн-голосования

Наталья Грибуля,
автор телеграм-канала
«Это тоже считается»,
автор подкаста «Калькулятор»
на портале «Медуза»

Константин Карапетян,
журналист сетевого издания
и газеты «Городские вести»

Максим Денисов,
корреспондент ГТРК
«Новосибирск»

Конкурс проводится в рамках проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». Главная цель – создание информационно-просветительских публикаций, теле- и радиопередач, посвящённых актуальным вопросам в области финансов.

Список победителей в дополнительной номинации
журнала «Дружи с финансами» смотрите в конце выпуска

Диалоги о материальном



Владимир Фролов,
партнёр коммуникационного
агентства «Р.И.М.», автор идеи
и учредитель журнала

Журналу «Дружи с финансами» исполнился год. Самое время подвести первые итоги и вспомнить, как всё начиналось. В 2017–2018 годах в рамках проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности и развитию финансового образования в Российской Федерации» по всей стране проводились просветительские семинары для журналистов, пишущих на тему экономики и личных финансов. Коллеги в регионах принимали эти семинары очень тепло (и до сих пор приглашают нас в гости). Помню, после одного из них кто-то из журналистов сказал, что такой диалог между экспертами и представителями СМИ хорошо бы сделать постоянным и вовлечь в него более широкую аудиторию — учителей, методистов, консультантов, которые занимаются финансовым просвещением на местах. Это и послужило отправной точкой. Мы сделали журнал, призванный стать площадкой для подобного диалога.

В беседах с читателями мы ещё раз убедились, что для любой публикации о личных финансах лучший «заход» в тему — через истории реальных людей

Разумеется, диалог — двусторонняя коммуникация по определению. Поэтому очень важным направлением нашей работы с самого начала стало получение обратной связи — и не только в виде вымирающего жанра «писем в редакцию». С момента выхода первого номера мы провели более двух тысяч телефонных бесед с нашими читателями в разных регионах. Мы спрашивали их о восприятии журнала, о темах, на кото-

рые они рекомендуют обратить внимание при подготовке очередного номера, об их редакционной «кухне» и о ситуации с финансовой грамотностью. Эти беседы укрепили нас в мысли, что журнал нужен, тема личных финансов востребована, недостаток информации об управлении личными финансами в стране значителен. При этом в каждом регионе — свои болевые точки и своя специфика.

Наши читатели считают, что в стране до сих пор не сложилась культура правильного обращения с финансами. Нужно обучать людей, чтобы они планировали доходы и расходы, становились рациональными потребителями. Писать об этом снова и снова.

Небольшим региональным редакциям, где освещением всего спектра тем занимается всего один или несколько журналистов, которые зачастую разбираются в финансах лишь на бытовом уровне, наш журнал предлагает для перепечатки и адаптации все публикуемые материалы. Редакция покрупнее, где есть журналисты, специализирующиеся на финансовых вопросах, наши эксперты подсказывают в рубрике «Редакционная летучка» актуальные темы для собственных публикаций и готовят подробные досье.

С самого начала мы хотели сделать «Дружи с финансами» для наших читателей (они же — пользователи) каналом доступа к экспертам федерального уровня. Наша аудитория подтвердила верность такого подхода. Как отметил один из читателей, в регионах есть проблема с экспертами: источником информации на местном уровне выступают представители финансовой сферы, круг которых зачастую очень ограничен, поэтому взгляд на многие проблемы получается однобоким.

В беседах с читателями мы ещё раз убедились, что для любой публикации о личных финансах лучший «заход» в тему — через истории реальных людей, с именами и с подробностями «места и образа действия». Личный опыт, лайфхаки, советы о том, как лучше поступать в тех или иных узнаваемых житейских ситуациях, связанных с финансами, — всё это вызывает живой интерес аудитории и формирует доверие к изданию. Круг наиболее интересных тем, что вполне предсказуемо, выглядит так: финансовое мошенничество (включая «пирамиды») и способы защиты от него, микрофинансовые организации,

возможности защитить и приумножить свои накопления. Значительный отклик у читательской и пишущей аудитории нашего издания находит тема детской финансовой грамотности.

Есть и неожиданные для нас моменты. Услышав название журнала, в некоторых редакциях нас пытаются переадресовать к бухгалтеру, и нам приходится объяснять, что подписка бесплатна. Это, кстати, тоже один из стереотипов восприятия темы управления деньгами: большинство людей считают, что заниматься этим должны специалисты. С этим не поспоришь, как и с тем, что, когда речь заходит о том, как распорядиться содержимым собственного кошелька, специалистом должен стать сам его обладатель.

Мы сделали журнал, призванный стать площадкой для диалога между экспертами, представителями СМИ, а также учителями, методистами, консультантами, которые занимаются финансовым просвещением на местах

Нам важна обратная связь, ваши жизненные поучительные истории — не только со счастливым концом — о том, как наши граждане управляют со своими деньгами. Мы благодарим вас за совместную работу, интересные идеи, за конструктивную критику и надеемся на плодотворное сотрудничество в будущем.

Журнал выходит в декабре, и мы не только подводим итоги года прошедшего, но и желаем успехов в новом году и благополучия нашим и вашим читателям! 📩

Читайте отзывы наших коллег



Отзывы коллег

Любовь Лаврова,
главный редактор газеты «Томское предместье» (Томск):

Список тем, освещаемых в журнале «Дружи с финансами», смотрится порой достаточно глобально, особенно для маленькой газеты вроде нашей. Было бы интересно читать подлинные истории реальных людей — обязательно с фамилиями, именами, личными фотографиями. Когда этого нет, истории кажутся выдуманными. В нашей газете наибольший интерес читателей вызывают публикации о различных мошеннических схемах и пирамидах.

Наталья Антонюк,
главный редактор газеты «Наше время»
(Ивановская область):

Посмотрела журнал, очень понравилось оформление и наличие множества полезных рубрик. Материал про кибербезопасность у вас дан интереснее, чем мы сделали в сотрудничестве с Ивановским отделением Банка России. Понравилась рубрика «Практикум» с полезными советами про «подушку безопасности». Рубрика «Мастер-класс» — отличная!

Иван Старенков,
главный редактор общественно-политической газеты
«Беловские зори» (Беловский район,
Курская область):

У вашего журнала есть чему поучиться, есть что из него извлечь. Широкая география публикаций. Лёгкая, интересная подача, казалось бы, сложных материалов. Профессионально. Ново. Наглядно. Просто. Убедительно... Молодцы!

Гульнара Тагирова,
главный редактор газеты «Моя Воркута — Наша газета»
(Воркута):

Понравилась сама идея журнала для журналистов. Тема финансовой грамотности — сложная и объёмная, особенно для редакций вроде нашей, поскольку мы стремимся дать максимальный тематический охват. И ваш журнал позволяет нам прочувствовать вектор — о чём именно из сферы финансов стоит рассказать читателю.

Понравилась инфографика по основным категориям относительно уровней зарплат в разных сферах. Мы обычно это делаем, но в гораздо более скучном виде, а прочитав журнал, поняли, что это можно делать иначе. Отметили также статью про свободные лицензии — слышала об этом, но впервые вижу понятный и простой материал.

Сергей Ванеев,
главный редактор газеты «Знамя»
(г. Узловая, Тульская область):

Журнал понравился, очень полезный. И так понятно написано, что даже бабушка поймёт. В нашей редакции всего три сотрудника, и они разбираются в финансах только на бытовом уровне. Поэтому для нас ваш журнал особенно важен, чтобы быть в курсе темы финансовой грамотности.

Константин Карапетян,
главный редактор информационного агентства
и газеты «Городские вести» (Волгоград):

Насладился визуализацией, свежий взгляд в дизайне, всё наглядно с инфографикой, в своём стиле. Приятная верстка. Честно скажу, что из-за напряжённого рабочего ритма особенно глубоко не вчитывался — хватался за заголовки. Но уже по ним понятно, что темы, которые поднимаются, близки каждому россиянину, вне зависимости от профессии. Общее впечатление очень хорошее.

Содержание

СОБЫТИЯ

VI Всероссийская неделя сбережений шагает по стране

6



Регионы поделились опытом финансового просвещения

12

МОНИТОРИНГ МЕДИА

Скупые слова

16

Нередко значительное снижение частоты употребления слова в СМИ красноречивее медийного хайпа. Как изменился тематический фокус публикаций российских СМИ на финансовые темы в октябре–ноябре 2019 года.



ПРАВА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Продукт умолчания

19
Председатель правления КонфОП **Дмитрий Янин** рассказывает, о чём недоговаривают банки, предлагая потребителям сберегательные продукты.



ПРАКТИКУМ

Как управлять долгами и не сойти с ума

22

Сергей Макаров, заместитель директора НЦФГ, – о том, как считать финансовый баланс семьи, уменьшать кредитную нагрузку и не попадать в лапы к «раздолжителям» и коллекторам.



ИНСТРУМЕНТЫ

Принцип шаурмы

28

Как работает инвестиционное страхование жизни – страховой продукт с инвестициями внутри.



МАСТЕР-КЛАСС

Разговор без экивоков 32

Четыре подводных камня финансовой журналистики. Мнение **Сергея Голубицкого**, публициста и автора образовательного проекта Minoa.biz.



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Для тех, кто в вузе 38

Как финансовая грамотность приживается в высших учебных заведениях и станет ли формирование компетенции в этой области обязательной частью образовательных программ для студентов.



ДОХОДНАЯ СТАТЬЯ

Фондовый рынок для начинающих 44

Ян Арт, главный редактор Finversia.ru, — об азах инвестирования в финансовые инструменты.



Инвестиции в квадраты 48

Можно ли заработать на инвестициях в жилую недвижимость при нынешнем состоянии рынка? Несколько инвестиционных идей от профессиональных риелторов.

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ЛИЦА

Третье место 53

Как библиотеки участвуют в финансовом просвещении населения.

ОБРАЗ ДЕЙСТВИЯ

Выйти в позитив 58

Как проявили себя самозанятые с начала эксперимента по введению налога на профессиональный доход.



В ФОКУСЕ: АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ

Поморский подход 63

Почему в Архангельской области сделали ставку на развитие дистанционных форматов финансового просвещения и каких результатов добились.

ИСТОРИЯ ВОПРОСА

Эволюция сейфов от сундуков до банковских хранилищ 70

Краткий экскурс журнала «Дружи с финансами» в историю сейфов, в которых воплотилось исконное стремление человечества к сохранению и бережению.



РЕДАКЦИОННАЯ «ЛЕТУЧКА»

Горячая десятка тем 76

Ломаете голову, какую тему для публикации предложить на очередной редакционной «летучке»? Эксперты журнала «Дружи с финансами» подсказывают!

МЕЛОЧИ ЖИЗНИ

Идеи для встречи Нового года 78

VI Всероссийская неделя сбережений шагает по стране



Всероссийская неделя сбережений (проводится с 2014 года) этой осенью установила очередной рекорд: с 31 октября по 14 ноября в ней приняли участие более трёх с половиной миллионов человек из 85 регионов России. Для сравнения: в 2015 году таких было только 15 тысяч.

Главная тема прошедшей Недели — цифровая финансовая грамотность и ответственное поведение потребителей финансовых услуг в интернете.

«Количество вовлечённых в движение Недели сбережений растёт, — отмечает **Александр Синцов**, директор направления «Недели финансовой грамотности» Национального центра финансовой грамотности. — Поступает много запросов от региональных

минфинов с просьбами пояснить, как можно принять участие в этих мероприятиях».

Цифры говорят сами за себя. Например, в Алтайском крае прошло более тысячи очных мероприятий (против 365 годом ранее). Свыше тысячи мероприятий состоялось в Архангельске и области, 1 338 — в Волгоградской области.

Форматы мероприятий использовались самые разные, но преобладали всё же игровые. В Архангельской области, например, прошли игры для студентов на тему потребительского кредитования, масштабный квест «В поисках сокровищ», игры «Не в деньгах счастье», кейс-игры «Финансы и цифровизация» для студентов, в ходе которых обыгрывались темы мошен-

ничества в интернете. «В этом году мы видим гораздо больше квестов, викторин и конкурсов, охватывающих школьников, учащихся СПО и вузов», — комментирует **Надежда Герасименко**, координатор работ по реализации программы повышения финансовой грамотности на территории Ставропольского края.

Представители регионов отмечают, что в мероприятиях Недели сбережений стали более охотно участвовать профессиональные игроки финансового рынка — в первую очередь филиалы кредитных и страховых органи-

сти и личных инвестиций. Идея таких трансляций выросла из проекта двухгодичной давности, когда Национальный центр финансовой грамотности совместно с компанией «Виза» и журналом «Домашний очаг» проводили похожие прямые эфиры в «Одноклассниках». Эти ток-шоу о деньгах вызвали большой интерес, и формат решено было развивать. «В этом году мы напрямую обратились к Mail.ru Group и нашли понимание с порталом «Одноклассники», — рассказывает Александр Синцов. — Для них это тоже актуально, ведь мошенники ча-



Директор направления «Недели финансовой грамотности» Национального центра финансовой грамотности Александр Синцов



заций. А в ряде регионов обращают внимание на то, что в этом году оказались более активными коммерческие организации — официальные партнёры Недели. «Хочется отметить, что расширился состав представителей активного регионального бизнеса, — говорит **Анастасия Боброва**, консультант по информационным кампаниям программ по повышению финансовой грамотности в Калининградской области. — Они помогли организовать ряд образовательных проектов на рабочих местах. Как оказалось, бизнес очень активно идёт на контакт и готов нести идеи финансовой грамотности в массы».

Новацией Недели стали прямые трансляции в соцсети «Одноклассники» — обсуждение в прямом эфире вместе с экспертами вопросов финансовой безопасно-

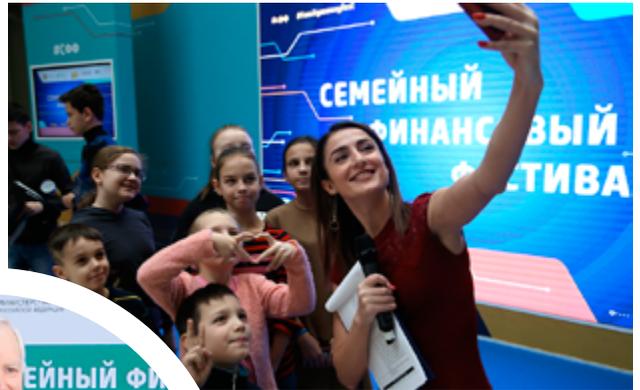
сти используют различные соцсети. В прямых эфирах мы с помощью экспертов-спикеров рассказывали людям о том, как вести себя в соцсетях, чтобы не потерять свои деньги, как распознавать мошеннические схемы в Сети». Эти эфиры оказались очень востребованными: их посмотрело в общей сложности более 1,8 млн человек.

Среди всех событий Недели выделялось мероприятие уникального формата — хакатон «Личная цифровая финансовая безопасность, или Как не потерять деньги в один клик», состоявшийся на экономическом факультете МГУ имени М. В. Ломоносова. Участники хакатона — студенты ведущих вузов страны — всего за один час должны были, разбившись на команды, найти в интернете сайты с сомнительными предложения-

ми финансовых услуг, мошеннические инвестиционные онлайн-площадки, ресурсы микрофинансовых организаций, предлагающих займы под сотни процентов, и т. п. Игрокам удалось найти множество подобных ресурсов и проанализировать большое количество финансовых мошеннических схем, используемых в Сети. Это и было целью хакатона — стимулировать студентов глубоко разобраться в видах цифрового финансового мошенничества. Уровень студенческих работ и презентаций, по мнению жюри конкурса, оказался на редкость

нерудной компании. Обучающие материалы включают широкий круг финансовых вопросов — от управления семейным бюджетом и кредитной нагрузкой до пенсионного обеспечения и страхования базовых рисков семьи.

Обучение финграмотности на рабочих местах будет проходить как в очной форме (в группах от 15 человек), так и в дистанционной. К нему планируется подключать и внутренних специалистов компаний, в частности сотрудников экономических отделов, чтобы из них со временем сформировался актив финансовых тьюторов.



В Семейном финансовом фестивале принял участие заместитель министра финансов России Сергей Сторчак



Ключевой темой фестиваля в этом году стали цифровая финансовая грамотность и безопасность цифровых финансовых услуг



высоким, но актуальность темы цифровой финансовой грамотности сомнений не вызывает: по данным НАФИ, 67% россиян, прибегающих к финансовым услугам, используют мобильные приложения и сайты банков.

Помимо этого, нынешняя Неделя ознаменовалась важным анонсом: 12 ноября в Инновационно-образовательном комплексе «Техноград» была представлена новая программа Проекта Минфина России «Финансовая грамотность на рабочем месте». Программа рассчитана минимум на год (продлится до октября 2020-го) и охватывает более 500 компаний в 40 регионах России. Первые тренинги на основе разработанных НЦФГ материалов уже прошли в «Сибуре», «Еврохиме», Национальной

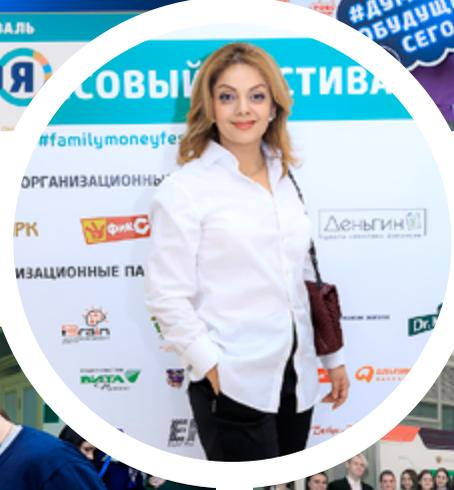
Работодатели прямо заинтересованы в таких занятиях, ведь исследования показывают, что 70% прогулов сотрудников вызваны регулярными стрессами, а 50% стрессов — финансовыми проблемами. Кроме того, из-за личных проблем, например, с выплатой кредита производительность труда среднестатистического работника снижается на 15%. Разработчики программы Минфина России ориентировались на успешный опыт обучения финграмотности на рабочих местах за рубежом (например, в Великобритании) Канаде и Нидерландах. По словам **Анны Зеленцовой**, советника директора Проекта Минфина России по повышению уровня финансовой грамотности, окупаемость инвестиций в та-

кое обучение составляет три доллара на один вложенный. Для самих сотрудников занятия по финансовой грамотности будут бесплатными.

23 ноября в Москве на привычной площадке — в РЭУ им. Г. В. Плеханова — прошёл Семейный финансовый фестиваль, став заключительным мероприятием Недели. Одна из центральных идей фестиваля, определяющая его концепцию и формат, состоит в том, что семейные финансы — тема, к обсуждению которой необходимо привлекать детей с самого раннего возраста,

рыми из этих форматов, — сказал он, — можно познакомиться на Семейном финансовом фестивале, в том числе больше узнать об основных принципах финансового планирования и о способах уберечься от мошенничества».

Анна Валькова, заместитель директора Департамента международных финансовых отношений Минфина России, отметила, что фестиваль год от года набирает обороты: «Интерес к нему растёт и в регионах, и в столице, хотя Москва для нас — одна из наиболее слож-



Ведущая радио «Романтика», психолог и бизнес-тренер Анетта Орлова провела ток-шоу на тему личных денег

Площадка фестиваля представляла собой «Финансовый город», на территории которого имела хождение своя валюта — «фестивики»



поскольку только так можно заложить основы для формирования ответственного и рационального финансового поведения у подрастающего поколения. Именно поэтому фестиваль объединил множество мероприятий, адресованных всем поколениям: увлекательные занятия в игровой форме для самых маленьких, финансовые игры и викторины для подростков, лекции, дискуссии и консультации по финансовым вопросам для взрослых. По мнению заместителя министра финансов России **Сергея Сторчака**, для россиян всё более важными становятся навыки обращения с новыми цифровыми инструментами, такими как интернет-банкинг, различные программы для учёта личных финансов. «С некото-

рых площадок. В столице люди более самостоятельны и имеют больше возможностей для поиска финансовой информации, чем где бы то ни было. С рисками, связанными с цифровыми финансами, дети начинают сталкиваться уже в самом юном возрасте. В 14 лет они могут легко получить банковскую карту, привязанную к счёту родителей, и пользоваться ею, но ещё не понимают сопряжённых с этим угроз и ответственности. Нам важно научить их внимательно относиться к таким вещам». «Мы все уже давно живём в век цифровых технологий и не можем не обращать на это внимания, — говорит **Владимир Фролов**, партнёр коммуникационного агентства «Р.И.М.» (организатор мероприятия). — Са-

мый сложный вопрос здесь — финансовая безопасность в цифровую эпоху, так что мы подняли жизненно важную проблематику».

У посетителей фестиваля был огромный выбор полезных развлечений, направленных на формирование привычки осознанно относиться к своим тратам и задумываться о сохранении и приумножении личных средств: на площадке почти в 4 тыс. кв. метров было организовано более 80 активностей. На центральной площадке гостей встречал огромный жёлтый робот, здесь

От центральной площадки гости перемещались к интересующим их локациям, разделённым на три блока: для детей и подростков, для взрослых и для всей семьи. Все эти активности объединялись в большой «финансовый город» с собственной валютой — «фестиками». На нынешнем фестивале появились новые локации: «Финансовый центр», «Обсерватория», «Парк развлечений», «Технопарк», «Кинотеатр». «Финансовый центр» как раз был рассчитан на семейное повышение финансовой грамотности: там региональ-



Участвуя в играх, ребята зарабатывали внутреннюю валюту, которую потом могли потратить в фестивальной «Магазине» на сувениры



же на сцене выступали Академия детского мюзикла и Театр-студия АДМ. Руководители Академии рассказали, что участвовали во всех шести столичных фестивалях и для каждого готовили новое шоу. В прошлом году показывали «финансовый детектив» с поисками способов заработка. В этот раз представили постановку на тему инвестиций и инфляции.

Позднее на центральной арене фестиваля началось ток-шоу на тему личных денег и осознанности наших трат, которое провела **Анетта Орлова**, психолог и бизнес-тренер, ведущая радио «Романтика». Для фестиваля это был экспериментальный формат, вызвавший большой зрительский интерес.

ные координаторы Проекта Минфина России проводили игры и занятия для подростков и их родителей, рассказывая о разных видах налогов и обучая личному финансовому планированию. В «Обсерватории» родители могли принять участие в интерактивных практикумах финансовых экспертов. В похожем формате работал «Университет» для взрослых, где под модерацией главного редактора портала финансовой информации Finversia.ru **Яна Арта** прошли живые дискуссии: участники могли задать вопросы экспертам, прочитавшим лекции о грамотном управлении деньгами. В числе тем, больше всего интересовавших аудиторию, были способы противодействия финансо-

вым мошенникам и защита сбережений от инфляции. Отчасти этот формат был похож на практикум для начинающих инвесторов.

С лекцией о цифровой финансовой безопасности выступила **Светлана Толкачёва**, заместитель президента — председателя правления «БМ-Банка». «Участвую в фестивале второй раз, — поделилась она своими впечатлениями с журналом «Дружи с финансами». — Организаторам фестиваля удалось достичь хорошего сочетания возможностей для получения фи-

«Формат фестиваля уже отработан и остаётся интересным, хотя мы всякий раз добавляем новые локации, чтобы не оттолкнуть и тех людей, которые уже не в первый раз в нём участвуют, — констатирует Анна Валькова. — Этим фестивалем мы можем как минимум привлечь внимание детей и родителей к теме финансовой грамотности».

В рамках Недели сбережений Семейные финансовые фестивали прошли также в Ярославле, Уфе, Воронеже, Сыктывкаре, Чебоксарах и других городах. «На



Фестивальное пространство было поделено на три зоны — для детей, взрослых и семей, чтобы гости легко могли найти себе занятие по душе



нансовой информации для детей и взрослых в одном месте и в одно время».

Для детей и подростков работал «Кинотеатр», где можно было посмотреть мультки с «финансовым акцентом» — «Смешарики», «Фиксики» и другие. На площадке «Космодром» ребята осваивали новую профессию — программировали роботов. В «Библиотеке» и «Школе» юные участники фестиваля учились дискутировать на финансовые темы, планировать личный бюджет, составлять бизнес-план и искать способы начать своё дело. Участвуя в играх, ребята зарабатывали внутреннюю валюту, которую потом могли потратить в фестивальной «Магазине» на сувениры.

местах к организации фестивалей привлекались региональные министерства финансов, центры финансовой грамотности, финансовые институты, университеты, — говорит Александр Синцов. — Следующей весной и осенью пройдёт ещё десять региональных финансовых фестивалей. Организуя их, мы передаём свои наработки и опыт по их проведению, чтобы в дальнейшем регион мог уже справиться без нашей помощи». В регионах финансовые фестивали проводятся на менее масштабных площадках, чем в Москве, однако по количеству представленных локаций и активностей (лекций, игр, дискуссий, квестов и пр.) мало чем уступают столичным. 🚀

Регионы поделились опытом финансового просвещения



Заместитель министра финансов Российской Федерации
Сергей Сторжак

21–22 ноября в Москве представители регионов делились опытом реализации программ по повышению финансовой грамотности в рамках Межрегиональной конференции «Участие регионов в реализации Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации».

Открыл конференцию **Сергей Сторжак**, заместитель министра финансов России. Он подчеркнул, что российский опыт реализации Проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» уникален для мировой практики и вызывает живой интерес у зарубежных коллег. Они обратили внимание на то, что регионы РФ чрезвычайно активно включились в его реализацию — и центр лидерства



сместился из столицы на региональный уровень. Сегодня Россия находится на девятом месте в рейтинге стран «Большой двадцатки» по уровню финансовой грамотности среди взрослых и на четвёртом — среди школьников до 15 лет. Сергей Сторжак также отметил, что в стране уже создано

50 крупных образовательных программ, а обучение азам финграмотности прошли более 50 тыс. специалистов из 55 регионов.

Руководитель Роспотребнадзора **Анна Попова** напомнила, что ещё в 2016 году в субъектах РФ практически не было региональных органов, занимающихся защитой прав потребителей, а сегодня их уже 83. Актуальные направления работы в сфере защиты прав

потребителей финансовых услуг — это, по её мнению, решение проблем в области кредитования, страхования и микрокредитования. Она отметила, что одним из новых направлений деятельности Роспотребнадзора, динамично развивающимся в последние три года, стало взаимодействие с уязвимыми группами на-

работать и в области повышения финансовой грамотности в цифровой сфере, а также формировать привычку осознанно тратить деньги, ведь только 17% россиян обладают навыком сбережения, опережающим траты. «Финансовая грамотность — многокомпонентная вещь, — отметила Имаева, — и на такой компонент, как знания, мы можем влиять. Однако нам очень сложно воздействовать на установки людей, которые воспроизводятся из поколения в поколение. Это уже ценностный уровень, с которым крайне сложно работать».



Руководитель
Роспотребнадзора
Анна Попова



Генеральный директор
Аналитического центра НАФИ
Гузелия Имаева

селения — инвалидами и людьми преклонного возраста, которые легко поддаются обману при оказании финансовых услуг.

Тему высокой актуальности защиты прав потребителей финансовых услуг развила **Гузелия Имаева**, генеральный директор Аналитического центра НАФИ. В России есть благодатная почва для развития финграмотности — готовая к восприятию новой информации аудитория, ведь почти 44% россиян прямо говорят о том, что им не хватает финансовых знаний. «Многие думают, — подчеркнула Имаева, — что финграмотность — это про то, как стать богаче, но на самом деле речь идёт о задаче сохранить и не потерять. У нас 37% граждан не видят связи между высокими рисками и обещаниями высокой доходности, которые могут давать финансовые организации». Важно

Первый зампреда Банка России **Сергей Швецов** рассказал о роли Центробанка в сокращении угроз финансовой безопасности россиян, о которых говорили предыдущие спикеры. Он обратил внимание на то, что российский финансовый рынок быстро развивается, интерес россиян к инструментам повышения доходов растёт, однако в то же время увеличиваются и риски граждан. К примеру, в России запущен такой продукт, как индивидуальные пенсионные счета, которых открыто уже больше миллиона. Но тут встаёт вопрос, насколько способны неквалифицированные инвесторы, к которым относится большинство открывающих эти счета, грамотно выбрать про-

дукты для покупки и в целом следовать оптимальной стратегии инвестирования.

Спикеры федерального уровня задали общий тон мероприятия и обозначили основные цели реализации Проекта, но основная часть конференции была посвящена региональным аспектам финансового просвещения и опыту регионов в выстраивании полноценной экосистемы распространения знаний среди всех групп населения.

Заместитель губернатора и начальник департамента финансов Томской области **Александр Феденёв** рассказал о том, что в регионе активно заниматься финан-

но представитель Томской области обратил внимание коллег на то, что региональные программы и мероприятия в области финграмотности можно и нужно интегрировать в национальные проекты, такие как «Образование», «Цифровая экономика», «Демография» и пр.

Говоря о мотивации на реализацию проектов по повышению финансовой грамотности населения, большинство участников конференции ссылались на такие общие проблемы, как закредитованность населения, незнание им своих прав при потреблении финансовых услуг, низкая сопротивляемость мошенническим схемам и отсутствие у людей навыков грамотного выбора



Первый зампреда Банка России Сергей Швецов

финансовых продуктов. В ряде регионов ситуация до начала реализации Проекта была близка к критической: фиксировались многочисленные случаи обмана (например, пайщиков кооперативов), всплески социальной напряжённости — вплоть до перекрытия автотрасс.

Сходна мотивация регионов к участию в Проекте, но не только: похожи и механизмы создания системы распространения финграмотности во многих пилотных областях, где создавались Региональные финансовые центры в разных формах, рабочие группы, координационные комиссии, в отдельных местах и экспертные советы, куда входили представители общественности, учёные, журналисты, профессионалы в области финансовой грамотности. О таком опыте, например, рассказал **Анатолий Горкин**, заместитель министра финансов Калининградской области: «Мы пригласили в свой экспертный совет всех, кто мог подсказать нам, в правильном ли направлении мы движемся. Сейчас для новых подключающихся к Проекту регионов это, возможно, уже лишний орган, так как при участии Минфина создана большая база информационных материалов. Но мы у себя этот орган сохранили».

Ряд представителей регионов отметили, что на первом этапе реализации Проекта важными площадками для проведения обучающих мероприятий ста-

совой грамотностью начали ещё за пять лет до запуска Проекта Минфина России. «У нас был свой интерес: мы выпускали и продолжаем выпускать облигационные займы для населения, — пояснил Феденёв. — И чтобы объяснить людям, что это такое, нам было необходимо повышать их знания в области финансов. Но и с самого начала, и сейчас мы не ставили цели сделать финансистами бо́льшую часть жителей региона. Наша задача в том, чтобы дать людям базовые ориентиры при принятии ежедневных финансовых решений». По словам Феденёва, изначально было понятно, что работать нужно со взрослым населением, но постепенно, через активное включение элементов финансового просвещения в систему образования, удалось вовлечь в процесс «ликвидации финансовой безграмотности» семью целиком: детей, родителей, пенсионеров. Отдель-

ли библиотеки, с помощью которых удалось выйти на все группы населения и вызвать доверие у людей — во многом благодаря очевидной неангажированности этих площадок.

На второй день конференции представители регионов более подробно рассказали об инструментах работы с населением. **Татьяна Ярышева**, координатор работ по реализации программы повышения финансовой грамотности на территории Алтайского края, акцентировала внимание слушателей на важности непосредственного взаимодействия с разными группами населения через сеть методических центров, которые

в Томской области Проект помогает развивать в том числе сельские территории. «Наш проект закрывает многие бреши, связанные с сокращением на селе количества и школ, и госучреждений», — отметила **Елена Кузьмина**, координатор работ по реализации программы повышения финансовой грамотности на территории Томской области. Она также поделилась опытом области в обучении педагогов финграмотности: «Основную проблему сами педагоги формулируют так: я не вполне уверен в своих знаниях по этой теме, поэтому мне сложно выходить на детскую аудиторию. И мы поняли, что запрос на повышение финграмотности сформирован



Директор Департамента международных финансовых отношений Минфина России Андрей Бокарев

и учениками, и учителями — но их нужно обеспечить хорошей методической поддержкой, причём постоянной, ведь в финансовой сфере всё быстро меняется и постоянно возникают новые вызовы».

Представители большинства регионов, присутствовавших на конференции, заявили, что собираются проводить мероприятия по повышению финграмотности и по истечении срока реализации Проекта Минфина, хотя это и будет делать сложнее. «Мы ещё далеко не достигли поставленных целей, — отметил **Андрей Бокарев**, директор Департамента международных финансовых отношений Минфина России. — Не имеет смысла останавливаться, иначе мы рискуем вернуться к ситуации, близкой к той, от которой отталкивались 7–8 лет назад. Поэтому мы ведём разговор о продолжении Проекта. Здесь важны усилия всех ведомств, и мы будем сообща реализовывать все задачи. Но чтобы обеспечить плавный переход на несколько иные рельсы реализации Проекта, постепенно часть активностей перейдёт на более привычную схему бюджетного финансирования, когда в рамках существующих госпрограмм будут предусматриваться ассигнования на регулярной основе при планировании трёхлетнего бюджета».

созданы во всех пилотных регионах: «У нас существует три методических центра, один из них работает со взрослым населением через консультантов-методистов, которых на сегодня 380. Разумеется, обучено гораздо больше людей, но только 60–65% продолжают свою деятельность. На мой взгляд, и это очень неплохо. Мой совет: с консультантами необходимо постоянно работать; я периодически обзваниваю их и разговариваю с каждым отдельно».

В целом, по мнению Ярышевой, для регионов залог успеха в реализации госпрограммы на своём уровне — в правильном отборе консультантов и других заинтересованных участников, ведь это люди, непосредственно работающие с населением в МФЦ, библиотеках и других учреждениях, освещающие вопросы финансовой грамотности при оказании госуслуг и консультаций.

Скупые слова

Как изменился тематический фокус публикаций российских СМИ на финансовые темы в октябре–ноябре 2019 года

Методика мониторинга

В этой постоянной рубрике журнал «Дружи с финансами» анализирует российское медиаполе с точки зрения частоты употребления за указанный период слов, имеющих отношение к финансовой грамотности и личным финансам.

Частотный анализ предоставлен информационным партнёром рубрики — компанией «Медиалогия». Исследование проводится по всем российским печатным СМИ и интернет-ресурсам общественно-политической и финансовой тематики. Данные сравниваются с аналогичным периодом прошлого года. Мониторинг ведётся более чем по сорока словам и словосочетаниям, но для публикации отбираются те из них, которые продемонстрировали наибольшую динамику своего присутствия в информационном поле.

Как читать данные

- В **кружках** указаны слова, по которым проводился частотный анализ в публикациях СМИ за указанный период.

- **Крупная цифра** на плашке соответствует частоте использования слова в публикациях СМИ за период.
- **Цифра со знаком плюс или минус** на маленькой плашке другого цвета показывает, насколько изменилась частота использования слова по сравнению с аналогичным периодом год назад в процентах.

О чём рассказывает мониторинг

Значительное изменение частоты употребления слова относительно уровня периода сравнения сигнализирует о смещении фокуса внимания СМИ и общества. Как правило, это происходит под влиянием тех или иных информационных поводов. Мониторинг журнала «Дружи с финансами» позволяет измерить это смещение и изменение в информационной повестке количественно.

Следить за «котировками слов» — очень поучительное занятие. Нередко значительное снижение частоты употребления слова в СМИ красноречивее медийного хайпа. В октябре–ноябре 2019 года мониторинг журнала «Дружи с финансами» зафиксировал значительное снижение внимания к темам «криптовалюты» (-46%), «курс валют» (-56%) и «инфляция» (-14%) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. И этому есть логичные объяснения.

Криптовалюты набрали медийный вес два года назад, когда биткойн ставил один рекорд за другим и достиг стоимости почти в 20 тыс. долларов США за штуку. Тогда о криптовалютах стали писать даже издания, весьма далёкие от экономики и новых технологий. Интерес аудитории подогревался рассказами о ранних адептах, которые в начале 2010-х интереса ради приобрели за символическую сумму сотню–другую биткойнов, а в 2017-м обнаружили, что стали долларовыми миллионерами. В историю вошёл американский программист Ласло Ханьез, который в 2010-м заплатил за доставку двух пицц 10 тыс. биткойнов (по тогдашнему курсу — 41 доллар) и был очень доволен, что купил что-то реальное за виртуальную валюту. В декабре 2017 года его 10 тыс. биткойнов стоили бы почти



200 млн долларов. «В те времена было непохоже, что у биткойна есть какая-то реальная ценность, поэтому идея обменять их на пиццу была невероятно крутой, — скажет позже Ласло Ханьез журналистам «Нью-Йорк Таймс». — Никто не знал, что биткойн так вырастет». Как бы то ни было, разговоры о криптовалютах пошли на убыль, равно как и их котировки. Сегодня биткойн стоит 7,5 тыс. долларов. По итогам можно сделать простой вывод: угадать с активом, который так сказочно вырастет, сродни выигрышу в лотерею.

То, что россияне всё меньше интересуются **курсом валют**, объясняется укреплением рубля и низкой (а по евро – часто даже нулевой) доходностью валютных вкладов. В начале 2019 года доллар США стоил 69,47 рубля, на момент сдачи номера в печать (09.12.2019) – 63,71. По данным недавнего исследования «Сбербанк Управление активами», 94% россиян в качестве приоритетной валюты для формирования накоплений выбирают российский рубль. Доля соотечественников, имеющих накопления в валюте, упала за последние пять лет вдвое. Стоит ли удивляться тому, что они всё меньше следят за курсом?



С **инфляцией** тоже всё понятно: чем она ниже, тем меньше ею интересуются СМИ и россияне. В декабрьском интервью российским телеканалам премьер-министр России Дмитрий Медведев заявил, что по итогам 2019 года инфляция не превысит 3,8%, то есть достигнет исторического минимума (в 2018 году она была на уровне 4,3%).

Давайте теперь посмотрим, какие слова стали употребляться в СМИ намного чаще. Пенсионная реформа и повышение пенсионного возраста ввели в широкий обиход новое слово – «предпенсионеры», означающее граждан предпенсионного возраста. Эксперты рынка труда оценивают уровень безработицы среди «предпенсионеров» как экстремально высокий. С дискриминацией по возрасту при трудоустройстве и более низким уровнем оплаты труда граждане начинают сталкиваться уже с 45 лет. Тема набирает обороты: употребление слова «предпенсионеры» увеличилось на 54%. Много публикаций было посвящено усилиям государства по переобучению и повышению квалификации граждан предпенсионного возраста.

Самое весомое словосочетание нашего мониторинга, которое встречается в наибольшем числе публикаций, – «**банковские карты**» (более 32 тыс. случаев употребления за два месяца). Частота его использования в СМИ возросла на 16% по сравнению с прошлым годом. Причём какого-то одного крупного инфоповода для этого не было: информационный поток в основном состоит из публикаций с мест об успешных и неуспешных попытках мошенничества с банковскими картами. Наиболее распространённая схема – звонки злоумышленников якобы из «службы безопасности банка» с сообщением о «подозрительных операциях по вашему счёту» и предложением перевести средства на «защищённый счёт». Мошенники активизировались, будьте бдительны! 🚩



*Дмитрий Янин,
председатель правления
Международной конфедерации
обществ потребителей (КонфОП)*



Продукт умолчания

О чём недоговаривают банки,
предлагая потребителям
сберегательные продукты

КонфОП провела мониторинг рынка сберегательных услуг и выяснила, что потребители до сих пор сталкиваются с проблемой навязывания инвестиционных продуктов, не могут получить полную информацию о вкладах и других сберегательных продуктах ни на сайтах, ни в офисах банков.

В конце октября мы презентовали результаты очередной волны независимого мониторинга «Состояние защиты прав и интересов потребителей на рынке сберегательных услуг в России». Исследование проводилось в рамках Проекта Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня фи-

нансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». В этот раз мы анализировали предложения банков по вкладам и инвестиционным продуктам (ИСЖ, ИИС и пр.). «Тайные покупатели» посещали банки в двадцати регионах России в марте 2019 года, их сайты изучались в апреле.

На первый взгляд сберегательные продукты представляются менее интересной и острой темой, чем, например, микрозаймы и кредиты. Однако мы выяснили, что количество «ловушек», которые расставили потребителям различные финансовые организации, здесь не намного меньше. В условиях, когда реальные располагаемые доходы сокращаются пятый год подряд (как утверждает Росстат), а более половины россиян ожидают снижения доходов и задержек зарплат (НАФИ), предоставление безопасных, простых и понятных сберегательных услуг становится важной задачей для финансовых организаций.

Сложный инвестпродукт вместо надёжного вклада

Сотрудники отделений банков при обращении «тайных покупателей» с запросом на сбережение средств нередко предлагали им гибридные инвестиционные продукты, а не вклады. Депозиты, хорошо защищённые государственной системой страхования вкладов, с точки зрения банков являются гораздо менее интересным продуктом, чем инвестиционное или накопительное страхование жизни, где не всегда нужно будет выплачивать клиентам дополнительные деньги, зато возможны хорошие комиссионные от страховых компаний.

Наши «тайные покупатели» шли в банки с запросом на сохранение сбережений, без конкретизации. Их задачей было выяснить, что предложат им сотрудники отделений банков — традиционные депозиты, гибридные вклады или иные инвестиционные продукты. В 8 из 27 банков менеджеры предлагали вклад на более выгодных условиях при оформлении инвестиционных продуктов — инвестиционного страхования жизни (ИСЖ), индивидуального инвестиционного счёта (ИИС), накопительного страхования жизни (НСЖ) и пр. В 13 из 27 банков инвестиционные продукты предлагались в качестве полной замены вкладу. Самым популярным продуктом на замену вкладу стало ИСЖ (9 из 13). Аргумент о том, что ИСЖ выгоднее, чем вклады, несостоятелен: по данным Банка России за 2018 год, средняя доходность по завершившимся трёхлетним договорам ИСЖ составила лишь 3,3% годовых, по пятилетним — 2,4%. Что касается ставок по вкладам, то по состоя-

28%

банков

не публикуют информацию о страховании вкладов АСВ на первой странице разделов «Вклады/Сбережения»

нию на декабрь того же года этот показатель находился в диапазоне от 4,70 до 6,87% — в зависимости от срока размещения средств.

Важный результат мониторинга: сотрудники отделений большинства банков вообще не предупреждали потребителей о рисках вложения средств в гибридные инвестиционные продукты. Между тем перечень рисков весьма внушителен: нет гарантии доходности; нет гарантии сохранности средств (не подлежит государственному страхованию); нет возможности досрочного расторжения договора без потери части денежных средств. На записях разговоров менеджеров с нашими исследователями мы услышали вводящие в заблуждение, а иногда и откровенно лживые заявления: «ИСЖ не имеет рисков, поскольку всё застраховано крупной страховой компанией», «По сути, индивидуальный инвестиционный счёт — это как вклад, только лучше!», «Средства застрахованы, так как размещены в государственные бумаги».

Количество «ловушек», которые расставили потребителям различные финансовые организации, предлагая сберегательные продукты, не намного меньше, чем в случае с микрозаймами и кредитами

Отмечу, что мониторинг проводился до вступления в силу Указания Банка России «О минимальных (стандартных) требованиях к условиям и порядку осуществления добровольного страхования жизни с условием периодических страховых выплат (ренды, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика». Согласно ему, с 1 апреля 2019 года при продаже полисов страхования жизни страховщики и их агенты обя-

заны информировать потребителей об основных рисках страхового продукта и существенных условиях договора.

В частности, продавцы обязаны сообщать клиентам о следующем:

- порядок расчёта инвестиционного дохода;
- отсутствие гарантий получения инвестиционного дохода;
- порядок возврата денежных средств при расторжении договора страхования;
- отсутствие гарантий со стороны системы страхования вкладов по отношению к договорам страхования жизни;
- сумма вложенных клиентом средств, которая будет инвестироваться, и часть вложений, которая будет направлена на покрытие расходов страховой организации и выплату комиссии посреднику.

Этот перечень обязательной информации прост и понятен; в условиях честного обращения банков с потребителями он бы не понадобился. Но, как мы видим из результатов мониторинга, без указаний регулятора банки позволяют себе умалчивать о наиболее значимых характеристиках предлагаемого продукта.

Тишина на сайтах банков

Исследуя сайты банков, мы в первую очередь обращали внимание на две проблемные области: информирование о минимальной гарантированной ставке по вкладам и информирование о предельном размере сбережений, подпадающем под действие системы страхования вкладов.

23 января 2019 года Банк России направил банкам информационное письмо, в котором рекомендовал указывать значение минимальной гарантированной ставки при заключении договора банковского вклада с физическими лицами (в том числе с индивидуальными предпринимателями). В документе также было отмечено, что эти сведения сотрудникам банка следует раскрывать и при проведении консультации с вкладчиком, и во всех информационных материалах. По нашим данным, 84% исследованных банков ставят в основной раздел сайта про сберегательные продукты информацию о максимальной ставке, а не минимальной гарантированной. При этом максимальная ставка зачастую предлагается при открытии гибридного вклада, о чём потребитель может узнать не сразу.

Вклады физических лиц в размере до 1,4 млн руб. подпадают под действие системы страхования вкладов, и информация об этом должна присутствовать на сайтах банков. Согласно статье 6 закона «О страховании вкладов в банках Российской Федерации» (177-ФЗ от 23.12.2003), банки обязаны предоставлять вкладчикам информацию о своём участии в системе страхования вкладов

Аргумент о том, что ИСЖ выгоднее вкладов, несостоятелен: средняя доходность по договорам ИСЖ в 2018 году составила 3,3% годовых, в то время как ставки по вкладам находились в диапазоне от 4,70 до 6,87%

на сайте. Однако почти треть исследованных КонфОП банков этого не сделала. Предельную сумму застрахованных сбережений – 1,4 млн рублей – на своём сайте не указал ни один из исследованных банков.

Как получить полную информацию

Традиционно ответы на этот сложный вопрос мы ищем в плоскости закона и регулирования. Для того чтобы потребителям без дополнительных вопросов давали полную информацию о сути и рисках инвестиционных продуктов, необходимо в первую очередь усилить контроль исполнения упомянутого выше Указания Банка России. Если банки продолжают умалчивать о том, что доход по инвестиционным продуктам не гарантирован, а средства не подпадают под действие системы страхования вкладов, необходимо усилить регулирование и ужесточить ответственность.

Более активный контроль со стороны регулятора требуется и по вопросу информирования о максимальной сумме вкладов, застрахованной в Агентстве страхования вкладов.

Результаты мониторинга сайтов показывают, что информационного письма Банка России недостаточно, чтобы финансовые организации начали указывать минимальную гарантированную ставку по вкладам на сайтах. Очевидно, что эта рекомендация должна превратиться в требование, закреплённое нормативно. 📢

По данным Национального центра финансовой грамотности, средний уровень закредитованности, то есть отношение кредитной задолженности к среднегодовому доходу, у российских домохозяйств составляет 27%, а это на пороге критической цифры, особенно для заёмщиков с низким доходом.

Устойчивость вашего бюджета зависит не только от размера доходов, но и от правильного планирования текущих расходов, выплат по кредитам и наличия финансовой «подушки безопасности». Прежде чем взять кредит, спланируйте ежемесячные выплаты в соответствии с вашими возможностями. Долговая нагрузка не должна превышать 30% семейного бюджета.

Кредит — это долг, который в любом случае необходимо будет вернуть. Однако в жизни случаются ситуации, когда нам сложно или даже невозможно вернуть занятое у банка деньги. Если вы попали в подобную ситуацию, то прежде всего проанализируйте свои активы и долги. Возможно, продажа неиспользуемого имущества поможет снизить кредитную нагрузку.

Именно с понимания того, что можно считать активом, что — пассивом, а что — обязательством, а также с ответа на вопрос «Как посчитать финансовый баланс семьи?» мы и начнём наш практикум.

Активы и обязательства

Чтобы понять, здоров человек или нет, в первую очередь используют такой параметр, как температура тела. Если 36,6 градуса — всё в порядке. Похожий базовый параметр есть и в финансах. Простой индикатор денежного здоровья семьи — стоимость чистых активов. Он показывает, сколько «стоит» ваша семья (домохозяйство).

Я придерживаюсь классического экономического определения терминов «актив» и «пассив», но с небольшими оговорками.

Сколько «стоит» моя семья?

Посчитать эту цифру легко: выпишите стоимость всех активов и обязательств, а потом вычтите из первой цифры вторую. Если она положительная — всё хорошо. Если меньше нуля — нужно срочно менять ситуацию.

Таблица 1. Инвентаризируем активы и обязательства

Актив	Стоимость	Ежегодный доход (%)	Ежегодный доход (руб.)
Активы, приносящие доход			
Необходимые активы			
Итого:		---	
Обязательства	Сумма	Ставка (проценты, %)	Платёж (деньги)
Итого:		---	
Баланс:		---	

Активы — это всё, что можно продать и что стоит хоть каких-то денег: квартира, машина, домик в деревне, депозиты, акции, облигации и т. д. Активы могут приносить, а могут и не приносить доходность. С этим можно мириться (как в случае с квартирой, в которой вы живёте) либо увеличивать рентабельность активов (как в случае с поиском более выгодных вкладов). Пассивы — это все ваши долги, займы, ссуды, кредиты и прочее. То есть все ваши финансовые обязательства. Их нельзя продать и выручить за них наличность. Чем больше у вас обязательств (скажем, в виде потребительских кредитов), тем ближе вы к банкротству.

Чтобы изучить свою личную ситуацию на практике, используйте Таблицу 1.

Активы 

деньги, депозиты, инвестиции (акции, облигации, золото, паи ПИФов), недвижимость, автомобиль

Обязательства 

частные долги, кредиты в банке, займы микрофинансовых организаций



Внимательно относитесь к заполнению таблицы и к следующим моментам.

- Активы, доходность по которым ниже процентов по кредиту. Либо увеличьте доходность по ним, либо закройте с их помощью обязательства.
- Есть ли в активах деньги на непредвиденные обстоятельства (финансовая «подушка безопасности», о которой мы говорили в предыдущих выпусках журнала)?
- Какое из обязательств максимально нагружает ежемесячный бюджет (то есть по какому из кредитов вы платите больше всего в месяц)?

Правила погашения кредитов

Итак, у вас прояснилась картина всех финансовых обязательств. Часть из них вы, возможно, закроете с помощью продажи активов. Если такой возможности нет, давайте посмотрим, что можно сделать с кредитами, используя различные способы избавления от долгов. Тут возможно несколько вариантов.

1. Если у вас есть возможность вливать дополнительные деньги в счёт погашения кредитов, то можно воспользоваться одним из методов:
 - а) метод снежной лавины: закрывайте кредиты, руководствуясь размером процентной ставки — от большей к меньшей;
 - б) метод снежного кома — по размеру текущего долга, от меньшего к большему.
2. Если у вас хорошая кредитная история, то попробуйте:
 - а) рефинансировать, чтобы объединить все или часть долгов в один с меньшей процентной ставкой, меньшим платежом и удобным для вас сроком;
 - б) реструктурировать, чтобы изменить условия по одному конкретному кредиту. Как правило, увеличивается срок, что позволяет снизить ежемесячный платёж и нагрузку на бюджет.
3. Если вы находитесь в сложной финансовой ситуации, примерьте на себя возможность пройти процедуру банкротства.

Далее я расскажу про эти варианты более подробно.

Метод снежной лавины

Это самый простой и понятный способ. Его суть в том, чтобы первым закрыть долг с максимальной процентной ставкой, то

есть все дополнительные деньги направлять сначала на его погашение. Затем сосредоточиться на следующем по размеру ставке кредите и закрывать его. Таким образом, мы сначала гасим самые дорогие в обслуживании кредиты. Экономически это наиболее эффективный способ.

Устойчивость вашего бюджета зависит не только от размера доходов, но и от правильного планирования текущих расходов, выплат по кредитам и наличия финансовой «подушки безопасности»

Метод снежного кома

Он состоит в том, чтобы гасить кредиты в порядке от наименьшего по сумме задолженности к наибольшему. Когда минимальный долг закрыт, сумма, которая предназначалась для выплат по нему, начинает использоваться для погашения следующего кредита. Вот что потребуется сделать.

1. Отсортируйте долги по сумме общей задолженности — от минимальной к максимальной. Это отличительная особенность метода: мы сортируем не по процентной ставке, а по сумме долга.
2. Начните вносить минимально возможный платёж по каждому долгу.
3. Прикиньте, сколько вы сможете вносить сверх минимального платежа по первому, самому маленькому долгу.
4. Начните погашать первый кредит, внося минимально необходимый платёж плюс дополнительные деньги до тех пор, пока не выплатите весь долг.
5. Как только выплачен первый долг, добавьте к минимальному платежу по второму долгу дополнительные деньги (минимальный и дополнительный платежи, которые вы производили, гася первый долг) и начните выплачивать второй по списку долг.
6. Повторяйте, пока не закончатся все долги.

В чём преимущество? Экономически такой подход менее выгоден, но психологически работает лучше. Личные финансы — это на 70 процентов психология и только на 30 — математика. Быстрые выплаты маленьких долгов мотивируют продолжать освобождение из кредитного рабства с удвоенным энтузиазмом и не залезать в новые кредиты. Как работает? Предположим, у вас четыре кредита.

Кейс: какой метод эффективнее – снежной лавины или снежного кома?

Ситуация у заёмщика

Вид обязательства	Текущая сумма задолженности, руб.	Регулярный платёж, руб.	Ставка по кредиту, %
Кредитная карта 1	29 000	1 500	18
Потребительский кредит	30 000	1 900	19
Кредитная карта 2	140 000	4 000	18
Кредитная карта 3	98 000	7 500	30
Кредитная карта 4	161 000	8 500	38
Кредитная карта 5	65 000	3 800	30
Долги физлицам	90 000	3 000	0
ИТОГО	613 000	30 200	

Цель: досрочное погашение всех кредитов в течение 20 месяцев.

Параметры

	Снежный ком	Снежная лавина
Переплата	Больше (около 25 000 руб.)	Меньше
Срок погашения первого кредита	Раньше (4 мес.)	Позже (14 мес.)

Кредитная карта 1. Долг 10 000 рублей, платёж 1 000 рублей.

Кредитная карта 2. Долг 20 000 рублей, платёж 1 500 рублей.

Кредит на автомобиль. Долг 150 000 рублей, платёж 7 000 рублей.

Потребительский кредит на ремонт. Долг 300 000 рублей, платёж 15 000 рублей.

Вы также нашли дополнительные 3 000 рублей в месяц на погашение кредитов. В этом случае первый долг будет закрыт через три месяца.

После этого используйте свободные 4 000 рублей (три плюс «высвободившуюся» тысячу), чтобы ускорить выплаты второго кредита. Ещё через три месяца вторая кредитная карта будет закрыта. Теперь в вашем распоряжении уже 5 500 рублей в дополнение к обычным выплатам в размере 7 000 по автокредиту.

За 10 месяцев будет погашен долг за авто, а ещё через 3–4 месяца вы расплатитесь с кредитами окончательно. А если в процессе появятся дополнительные средства на выплаты, то освобождение от кредитной кабалы настанет ещё быстрее.

Рефинансирование

Процедура позволяет объединить несколько кредитов. Это можно сделать в том банке, где у вас взят один из кредитов (или открыта кредитная карта), или в любом другом, который согласится выдать вам новый кредит на эту цель.

Давайте посмотрим на конкретном примере, как это работает. Ирина, 43 года, мама двоих детей. Её ежемесячный доход – 48 000 рублей, имеются долги по кредитным картам и долг за коммунальные услуги.

Банк	Ставка, %	Сумма кредита, руб.	Ежемесячный платёж, руб.	Остаток задолженности
Альфа Банк	28	30 000	2 900	30 000
Сбербанк	24	50 000	3 300	48 520
Тинькофф	32	143 000	5 300	67 607
Долг за КУ				105 000
Итого			11 500	251 127

Ирина «собрала» все долги в один кредит на сумму 250 000 рублей со ставкой 11% годовых; ежемесячный платёж по кредиту составил 6 300 рублей. То есть были закрыты все кредитные карты и погашен долг по коммунальным услугам, а ежемесячный платёж снизился на 5 200 рублей, и кредитная нагрузка на бюджет составила чуть больше 10% – вместо почти 20%.

Реструктуризация

Реструктуризация отличается от рефинансирования тем, что процедура касается одного кредита и проходит в том же банке, с которым у вас уже имеется действующий договор. Она возможна, если:

- у вас значительно снизились доходы – например, вы потеряли работу или вам уменьшили зарплату;
- вы ушли в декрет или отпуск по уходу за ребёнком;
- вы потеряли трудоспособность и не можете зарабатывать из-за травмы или заболевания.

Скорее всего, реструктуризация приведёт к тому, что в конечном итоге стоимость кредита (переплата по нему) будет для вас больше (за счёт увеличения срока кредита), но в текущем моменте это позволит снизить нагрузку на бюджет и поможет остаться на плаву и избежать судебных разбирательств с банком.

Что нужно сделать для запуска процесса реструктуризации?

1. Подать заявление на реструктуризацию и необходимые документы, в том числе подтверждающие, что ваше финансовое состояние ухудшилось. В качестве таковых можно использовать, например, копию приказа о снижении зарплаты, уведомление о предстоящем увольнении, документы, подтверждающие нетрудоспособность.
2. Встретиться с менеджером банка. Банк проанализирует вашу ситуацию и примет решение о реструктуризации. Оно принимается всегда в индивидуальном порядке с учётом вашей финансовой ситуации.
3. Получив одобрение, вам нужно будет подписать соглашение, в котором прописывается схема реструктуризации.
4. Перед подписанием посмотрите график платежей по новому документу, убедитесь, что он вам подходит.

Частный случай реструктуризации – ипотечные каникулы. С 31 июля 2019 го-

Кто такие «раздолжители»

На рынке юридических услуг существует немало предложений избавиться от всех долгов за 30–50% от их стоимости. Все они основаны на мошеннических схемах. «Раздолжители» – это компании или юристы, которые обещают заёмщикам организовать законное неисполнение обязательств по кредитным договорам. Схем существует несколько – от выдачи нового займа до инвестиций под огромный процент для покрытия кредитов. В подавляющем большинстве случаев обращение заёмщика к подобным специалистам заканчивается для него плачевно: обязательства по погашению долга сохраняются, а сумма долга возрастает из-за штрафных санкций.

да заёмщики могут воспользоваться льготным периодом, в течение которого можно уменьшить или приостановить выплаты ипотечного кредита на срок до шести месяцев. Каникулы доступны тем, кто попал в трудную жизненную ситуацию. При этом необходимо будет представить в банк следующие документы.

1. Требование заёмщика (должно быть подписано всеми заёмщиками/созаёмщиками).
2. Выписка из ЕГРН о недвижимости в собственности в форме предоставления сведений на всей территории РФ.
3. Письменное согласие залогодателя (если залогодатель отличается от заёмщика или созаёмщиков).
4. Документы, соответствующие трудной жизненной ситуации.
5. Паспорт гражданина РФ.

Банкротство

Банкротство – признанная судом неспособность должника в полном объёме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и обязательным платежам.

Как заёмщик вы можете инициировать процедуру, если:

- знаете, что не сумеете выполнить свои обязательства в срок (потеряли работу, тяжело заболели и пр.) независимо от их суммы;
- соответствуете признакам неплатёжеспособности и (или) недостаточности имущества: сумма просроченных платежей превысила 10% всех долгов, имущество стоит меньше суммы долгов и пр. Вы обязаны инициировать процедуру, если:
 - сумма обязательств перед всеми кредиторами превышает 500 тыс. рублей;

- платежи по обязательствам просрочены на 90 дней и более;
- задержки платежей ещё нет, но вы знаете, что погашение долга одному или нескольким кредиторам приведёт к невозможности исполнения остальных обязательств.

Основное преимущество банкротства как способа избавления от долговой нагрузки — возможность списать все долги (за исключением алиментов, обязательств по возмещению вреда) за счёт продажи имущества. При этом у должника не могут потребовать сверх того, что он имеет в собственности. Не могут забрать единственное жильё (если оно не находится в ипотеке) и предметы первой необходимости. То есть вам не придётся выплачивать оставшуюся задолженность даже в том случае, если выручки от продажи имущества не хватило на оплату всех требований кредиторов.

К сожалению, рамки этой статьи не позволяют полноценно описать всю процедуру банкротства с практической точки зрения. В подробностях её можно изучить на сайте «Хочумогузнаю.рф» в разделе «[Банкротство гражданина](#)».

Коллекторы

Длительная просрочка по кредиту может привести к тому, что банк передаст долг коллекторскому агентству. При этом за просрочку платежей по кредиту будут продолжаться начисляться штрафы и пени.

Даже на этом этапе у заёмщика есть шанс договориться о реструктуризации долга, если он докажет, что не мог выплачивать долг по уважительной причине — увольнение, травма, несчастный случай.

Если всё же приходится общаться с коллекторами, то помните, что они при общении с должником по закону обязаны:

- представиться (назвать фамилию и имя, организацию и её контакты);
- подтвердить свои полномочия, представив документы о передаче долга;
- ни в коем случае не применять по отношению к заёмщику насильственных действий.

Нужно понимать, что коллекторы — это не судебные приставы, они не в праве зайти в ваш дом и вынести из него ценные вещи в счёт погашения кредита.

Коллекторы могут звонить вам не более двух раз в неделю и в строго отведённое время. Беспокоить должников запре-

Народные пословицы и поговорки о долгах и должниках

У долга и век долог (русс.).

Долг и звука не издаёт, а спать не даёт (груз.).

Долг — худший вид бедности (англ.).

Хозяин жены — муж, хозяин мужа — долг (арм.).

У заимодавцев память лучше, чем у должников (англ.).

В долгу — что в море: ни дна, ни берегов (русс.).

Не мудрость занять, мудрость отдать (русс.).

Лучше требовать с себя, чем просить у других (кит.).

Короче долг — крепче дружба (англ.).

Путь сокращается ходьбой, долг погашается уплатой (турецк.).

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

щено с 22:00 до 8:00 в будни и с 20:00 до 9:00 в выходные.

При разговоре с коллектором не пытайтесь его обмануть, опишите ему свою ситуацию и назовите реалистичный срок: «Я уехал в командировку на Чукотку, здесь нет банкоматов и терминалов. Вернусь через неделю и заплачу». Сдержите своё обещание. Если вы пообещали заплатить и не заплатили, коллектор больше вам не поверит.

И главное: чем быстрее вы погасите свою задолженность по кредиту, тем быстрее избавитесь от навязчивого внимания взыскателей долгов.

Итого

Кратко сформулируем основные идеи статьи.

- Важно понимать, что своими активами и обязательствами можно управлять. Для этого их прежде всего нужно знать и учитывать.
- Если есть активы, доходность по которым ниже, чем процент по кредиту, то их можно использовать для погашения обязательств (за исключением резервного фонда финансовой безопасности).
- Существует несколько вариантов оптимизации кредитной нагрузки или избавления от долгов: досрочное погашение, рефинансирование, реструктуризация, банкротство.
- Общение с коллекторами необходимо строить в рамках закона, по которому они могут звонить вам не более двух раз в неделю и в строго отведённое время.
- Не попадитесь на удочку юристов-мошенников, которые предлагают вам избавиться от всех долгов за 30–50% от их стоимости. 🚫

Принцип шаурмы

ИСЖ как страховой продукт с инвестициями внутри

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»



Инвестиционное страхование жизни – сложный финансовый продукт, состоящий из страхового и инвестиционного компонентов. Именно поэтому важно осознанно подходить к его использованию. В этой статье разберёмся с основными особенностями ИСЖ.

Некорректные продажи

В 2018 году инвестиционное страхование жизни было одним из самых быстрорастущих сегментов страхового рынка. За первое полугодие его объёмы выросли на 65% по отношению к 2017 году и достигли 138 млрд рублей.

К сожалению, это происходило не потому, что ИСЖ – нужная всем финансовая услуга, а по причине навязывания банками этого продукта своим клиентам.

В конце 2018 года журналист издания «Профиль» задал мне вопрос: «Как может повлиять на рынок ужесточение Банком России требований к раскрытию информации по ИСЖ при продаже?» Я ответил, что объём рынка уменьшится за счёт уменьшения случаев некорректных продаж. Так и произошло. Сборы по полисам ИСЖ, по данным ЦБ РФ, за первую половину 2019-го упали сразу на треть, до 92,3 млрд рублей.

Как работает ИСЖ



Из этого можно сделать вывод, что услуга ИСЖ во многом навязана и клиенты далеко не всегда понимают, что же они купили. Именно поэтому важно разобраться в тонкостях этого продукта, что мы сейчас с вами и сделаем.

Как работает ИСЖ

Если коротко, то ИСЖ — это инвестиции в страховой оболочке. При покупке полиса ИСЖ часть денег вкладывается в различные инвестиционные инструменты для получения дохода. Вы можете выбрать, во что инвестировать: в определённые акции, золото, нефть, западные рынки (в совокупности или по секторам). Есть даже ИСЖ на акции четырёх компаний — производителей пива и сигарет.

Другая часть идёт на оплату страховых рисков. В случае смерти застрахованного лица компания выплачивает родственникам 100% (иногда 200%, это зависит от условий договора) страховой суммы. В случае дожития клиент получает всю инвестированную сумму и потенциальный инвестиционный доход.

То есть снаружи ИСЖ — страховой продукт со всеми особенностями. Внутри — инвестиции, структурированные определённым образом. Образно говоря, это такая финансовая «шаурма»: смесь инвестиционных инструментов завернута в лаваш страхования.

Срок полисов — от трёх до десяти лет. Как правило, вы вкладываете всю сумму сразу (на 3–5 лет); возможны также дополнительные вложения (для полисов на 5–10 лет).

Как я уже говорил, в конце срока действия продукта вам должны вернуть 100% вложенных денег (это гарантирует страховая компания), а вот будет доходность или нет — зависит от цены на тот актив, в который вы вложились (акции, золото, нефть и т. д.). Актив, кстати, в некоторых продуктах можно менять в процессе инвестирования.

Инвестиционная часть взноса, в свою очередь, также разбивается на две части — гарантийную и рисковую.

Первая размещается в надёжные инструменты — банковские депозиты, государственные и корпоративные облигации. Цель этой части — обеспечить возврат 100% средств клиента. За счёт неё капитал растёт до суммы первоначального взноса.

ИСЖ, как и шаурма, продукт не на каждый день, но в некоторых ситуациях может выручить

Например, человек вложил в ИСЖ 100 тыс. рублей сроком на 5 лет. Страховая компания вложит 70 тыс. рублей в консервативные инструменты с доходностью, скажем, 7,5% годовых. В результате через 5 лет она получит те самые 100 тыс. рублей, что обеспечит сохранность первоначальной суммы.

Вторая часть вкладывается в рискованные инструменты срочного рынка, которые позволяют в случае удачного исхода заработать дополнительную доходность и часть её отдать клиенту, купившему полис, а часть — оставить себе в качестве прибыли.

Особенности ИСЖ

Журналисты, запрашивая комментарий, зачастую просят меня рассказать о плюсах и минусах инвестиционного страхования жизни. Я склонен говорить не о достоинствах и недостатках, а о ключевых особенностях продукта и о том, для каких целей можно использовать тот или иной финансовый инструмент.

Начнём с особенностей.

- **Страховая защита.** Мы о ней уже говорили: минимум 100% при уходе из жизни застрахованного. Можно назначать выгодоприобретателя. Деньги перейдут не по наследству, а адресно за две недели. При дожитии до окончания срока программы, естественно, клиент получает всю сумму вложений и дополнительный инвестиционный доход, если он имеется по итогам работы стратегии.
- **Юридическая защита.** Полисы ИСЖ защищены от судебных претензий. На основании ст. 34 п. 2 Семейного кодекса и ст. 128 ГК РФ взносы клиента в программу и инвестиционный доход остаются юридически неприкосновенными на протяжении всего срока действия программы, поскольку на время действия договора страхования уплаченный взнос является страховой премией и обязательством страховой компании о выплате при наступлении рисков по договору. Продукт не делится при разводе, деньги нельзя отсудить. При налождении взыскания или аресте имущества деньги в ИСЖ не конфискуют.
- **Выкупная сумма.** Если вы захотите вернуть деньги раньше окончания действия программы, то в первые годы сможете забрать меньше, чем вложили. Например, на второй год — 60–70% вложенных денег. Ближе к концу срока договора выкупная сумма увеличивается до 97%. При расторжении договора в течение первых 14 календарных дней с даты оформления договора страховая компания выплачивает всю сумму взноса клиента.
- **Налоговые льготы.** Во-первых, есть возможность получить налоговые вычеты для полисов сроком от 5 лет на взносы до 120 тыс. рублей в год, то есть 15,6 тыс. за год. Во-вторых, НДФЛ уплачивается только с дохода, превышающего ставку рефинансирования ЦБ РФ. В-третьих, страховые выплаты не облагаются налогами в случае ухода клиента из жизни.

- **Гарантия только страховой компании.** То есть полисы страхования жизни не покрываются системой страхования вкладов, хотя ЦБ рассматривает введение такой возможности не ранее 2021 года. Пока имеется только механизм перестрахования или механизм передачи полисов одному из страховщиков, входящих в Топ-10, без смены условий.
- **Валюта.** Программа ИСЖ может быть открыта как в рублях, так и в долларах. Суммы — от 300 тыс. рублей для единовременного взноса.

Нужно ли вам ИСЖ?

Здесь можно продолжить метафору шаурмы. ИСЖ, как и шаурма, продукт не на каждый день, но в некоторых ситуациях может выручить. И ещё: если вы не знаете, нужен ли вам финансовый инструмент, то он вам не нужен.

Иногда ИСЖ можно использовать под конкретную краткосрочную цель с юридической защитой и потенциальным доходом. Например, покупка автомобиля через 3–5 лет. Если уже есть начальная сумма, то её можно инвестировать в ИСЖ — плюс делать дополнительные вложения на депозит. При этом нужно рассматривать и альтернативные варианты: открыть индивидуальный инвестиционный счёт, купить облигации и получить налоговые вычеты.

Этот вид страхования также может быть интересен в том случае, если стоит задача обеспечить полную юридическую защиту инвестиций от имущественных притязаний со стороны.

Вывод: в 80% случаев ИСЖ вам не нужно, можно или вовсе обойтись без него, или использовать его в комплексе с другими инструментами. Отталкивайтесь от своих целей, а не от плюсов и минусов продукта или его доходности.

Если всё же задумываетесь об использовании этого инструмента, то при выборе обращайте внимание на срок продукта, страховые риски, которые туда заложены, условия расторжения, уровень защиты капитала, базовый инвестиционный актив, к которому привязана доходность, возможность менять этот актив.

Мисселинг

Почему же при этом продажи полисов ИСЖ столь значительно росли? Для этого было и есть несколько причин.

- Полис ИСЖ предлагают клиентам под видом депозита, обещают высокую до-

ходность, которая на деле не гарантирована. Дополнительно заманивают налоговыми вычетами, маскируя их под гарантированную доходность. Например, клиент хочет открыть депозит, а ему говорят: вот есть вместо депозита очень похожий продукт. При этом обещают 13% доходности, а это на самом деле потенциальный налоговый вычет. Но у клиента в глазах 13% — и он соглашается.

- Комиссия банка или страхового агента с продажи полиса составляет примерно 8–10%. Например, в 2017 году банки получили от страховщиков свыше 50 млрд рублей комиссии за продажи различных полисов страхования жизни. Да и менеджер в банке не останется без премии. Продал полис со взносом 500 тыс. рублей — заработал 20–30 тысяч.
- Постепенное снижение ставок по депозитам. В этих условиях вполне логично искать более интересные варианты вложения средств, при этом сохраняя надёжность. ИСЖ для этого почти подходит, вот только доходность, повторю, не гарантирована. По информации Банка России, средняя доходность по завершившимся трёхлетним договорам ИСЖ в 2018 году составила 3,3% годовых, по пятилетним — 2,4%.

30 октября 2019 года Международная конфедерация обществ потребителей (КонфОП) представила результаты очередной волны независимого мониторинга «Состояние защиты прав и интересов потребителей на рынке сберегательных услуг в России». Вот несколько любопытных фактов о том, как банки продают полисы ИСЖ либо гибридные продукты, совмещающие в одном пакете депозит с повышенной ставкой и полис ИСЖ.

В 8 из 27 банков менеджеры предлагали вклад на более выгодных условиях при оформлении инвестиционных продуктов (ИСЖ, ИИС, НСЖ, облигации и пр.).

В 13 из 27 банков инвестиционные продукты предлагались в качестве полной замены вклада.

Самым популярным продуктом на замену вкладу стало инвестиционное страхование жизни ИСЖ (9 из 13).

Сотрудники отделений большинства банков не предупреждали потребителей о рисках вложения средств в гибридные инвестиционные продукты, а именно

об отсутствии гарантии доходности и гарантии сохранности средств (ИСЖ не подлежит государственному страхованию), а также о невозможности досрочного расторжения договора без потери части денежных средств.

Как быстро понять, что именно вам предлагают — депозит или страховой полис? Даже если вы не очень разбираетесь в договорах, различить вклад и ИСЖ очень просто: в первом случае договор будет с банком, во втором — со страховой компанией.

Полис ИСЖ предлагают клиентам под видом депозита, обещают высокую доходность, которая на деле не гарантирована

Если вы уже приобрели полис, толком не разобравшись, то деньги можно вернуть без потерь в течение 14 дней с момента подписания договора, воспользовавшись так называемым периодом охлаждения и отказавшись от полиса. Если он приобретён давно, то расторгать договор не имеет смысла, поскольку выкупная сумма будет меньше, чем внесённые при покупке средства. А если дождаться окончания действия полиса, то вы вернёте как минимум 100% вложенных денег и потенциально можете получить инвестиционную доходность.

Подводим итоги.

- ИСЖ — инвестиции в страховой оболочке. В нём есть стопроцентная защита вложенных денег от страховой компании и пока нет гарантий от Агентства страхования вкладов, как по депозитам.
- Особенности продукта:
 - срок действия — от трёх до 9 лет;
 - суммы — от 300 тыс. рублей или эквивалент в валюте;
 - стопроцентная защита капитала при гарантии страховой компании;
 - юридическая защита от взысканий;
 - налоговые льготы.
- Если вы не знаете, нужен ли вам ИСЖ, то он вам не нужен.
- Различить вклад и ИСЖ очень просто: в первом случае договор будет с банком, во втором — со страховой компанией.
- Если вы приобрели полис, толком не разобравшись, то деньги можно вернуть без потерь в течение 14 дней с момента подписания договора. 🙌

Разговор без ЭКИВОКОВ

Четыре подводных камня
финансовой журналистики

*Сергей Голубицкий,
публицист, автор образовательного проекта Minoa.biz
и онлайн-школы биржевого трейдинга и инвестирования Vcollege.biz*

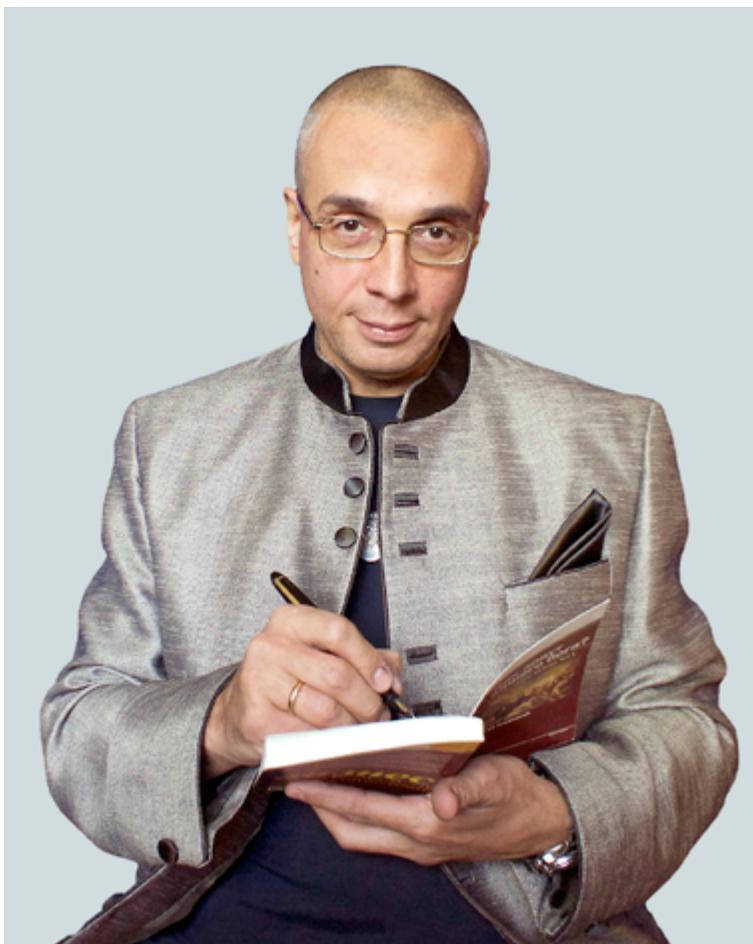
Самая большая ошибка, которую может совершить журналист, пишущий о личных финансах, — это поверить, что его единственное предназначение — *донесение информации*. Данная ошибка связана с двумя широко распространёнными заблуждениями. Первое экстраполирует правила *новостной журналистики* на прочие жанры. Второе устанавливает знак равенства между финансовой информацией и научным знанием.

Выбор жанра

Для адекватного понимания своего места в информационном пространстве журналисту всегда нужно начинать с определения жанра, в котором он работает. Без этого понимания из-под вашего пера в лучшем случае выйдет бодрый и, вполне вероятно, яркий текст, из которого читатели не сумеют извлечь для себя ничего полезного. Очарование выразительным словом у читателя пройдёт, зато останется неприятный осадок от впустую потраченного времени.

Может показаться, что моя оценка текстов, посвящённых личным финансам, слишком утилитарна, однако она продиктована объективным знанием читательских ожиданий: лет 10–15 назад столько копий было мною поломано в противостоянии потокам читательской критики на форумах культового издания «Компьютерра», что я зарёкся впредь навязывать аудитории какие бы то ни было истины, не содержащие в себе прагматичных рекомендаций.

Так уж устроен рассматриваемый нами жанр: люди воспринимают статьи, посвящённые цифрам и экономике, сугубо утилитарно. В их глазах всегда читается один и тот же вопрос: «Что мне с этого? Какую пользу я извлеку, если узнаю то-то и то-то, если научусь делать то-то и то-то?» Без ма-



Об авторе

Сергей Голубицкий — российский публицист, финансовый аналитик, специалист по интернет-трейдингу. Постоянный columnist «Компьютерры», «Бизнес-журнала», «Новой газеты» и ряда других изданий. Основатель школы дистанционного обучения интернет-трейдингу Vcollege.biz и собственной Школы журналистики. Разработчик МИНОА — методики изыскания, накопления, обработки и анализа информации. Считается автором термина «интернет-трейдинг».

лейших исключений: в этом жанре вас читают не за красивый слог и изящество мысли, а за суровый прагматизм текста.

Именно жанровое своеобразие отдаляет тексты, связанные с личными финансами, и от новостной журналистики, и от чисто научного знания. Разумеется, если ваша редакционная задача ограничена простым фиксированием событий, то никаких сложностей с написанием текста возникать не должно по определению: «18 ноября компания «Добрософт» выпустила 27-ю версию своей популярной домашней бухгалтерии. В интерфейсе основного окна появилось меню с рюшечками и иконки с оборочками. Появилась также возможность напрямую закачивать в программу транзакции из банка «Пенькофф» и проводить анализ трат по категориям».

Замечательный текст, информативный, беспристрастный, а главное — ни к чему не обязывает. Жанр — новостная журналистика. Своеобразное такое ремесло, где главным достоинством считается полное отсутствие авторского «я». Установка оправданна, поскольку призвана обеспечить максимально возможную объективность изложения.

Мы, однако, сейчас обсуждаем совершенно иной жанр журналистики, который в качестве обязательного условия предполагает наличие у пишущего человека собственной оценки предмета изложения.

Читатель, в свою очередь, будет оценивать качество текста исключительно в плане личной пользы, которую принесли ему рекомендации автора. Если вы сравниваете в статье десять программ для ведения домашней бухгалтерии, делитесь собственным опытом их использования, рассказываете о достоинствах и недостатках каждой из них, читатель будет искренне благодарен вам за труд. Если такой текст вы ещё и напишете выразительным языком, ваша репутация как журналиста поднимется до небес.

Элемент личной оценки, недопустимой в новостной журналистике и обязательной для текстов, посвящённых экономике в целом и личным финансам, необходим, в частности, потому, что сама по себе информация в данной сфере общественных отношений лишена *внутренней ценности*. Это обстоятельство вытекает из специфики экономического знания и его принципиального отличия от естественных наук. Осознаю, что моё утверждение многие найдут парадоксальным, поэтому поясню на примере.



Если вы просто приведёте формулу нового органического соединения и опишете его ключевые характеристики, ценность вашего текста для науки под названием *химия* ни у кого не вызовет сомнений. Если вы опишете внешний вид доселе невиданного насекомого, вам, возможно, даже вручат премию. Это нормальная ситуация для науки под названием *энтомология* (шире — *биология*).



Читатели воспринимают статьи, посвящённые экономике, сугубо утилитарно. Вас читают не за красивый слог и изящество мысли, а за суровый прагматизм текста

Вышеозначенные ситуации, связанные с чистой *дескрипцией* (объективным описанием), характерны для позитивных наук, основы которых закладывались в конце XVIII — начале XIX века. Описание, классификация, иерархизация, таксономия¹ — вот основы подобного типа знаний.

Теперь представьте, что вы пишете статью для научного журнала, посвящённого вопросам психологии. В ней вы описываете какие-то поведенческие паттерны: человек определённым образомотреагиро-

¹ *Учение о принципах и методах систематизации сложноорганизованных иерархически соотносящихся сущностей.*

вал на некое событие. А на другое событие он отреагировал иначе.

Как воспримут вашу статью читатели журнала? Полагаю, что никак, потому что они эту статью никогда не увидят в печати: редакция её отвергнет! А всё потому, что в психологии ценность составляет не дескрипция, а *интерпретация!* Логика изложения в психологическом сюжете: человек отреагировал на некое событие так, а не иначе, потому что... И далее вы излагаете свою версию причинно-следственных связей.

Вашу версию будут обсуждать, критиковать, прославлять — оценочный модус не имеет значения. Важно, что написанный вами текст соответствует жанру.

Точно такой же интерпретационной наукой является и экономика. Если вы напишете, что индекс Доу — Джонса снизился на вчерашней торговой сессии на 200 пунктов, вас никто читать не станет (разумеется, если только своим текстом вы не заполняете новостную ленту). Потому что само по себе обстоятельство снижения индекса лишено внутреннего смысла. Требуется его интерпретация. Требуются оценка снижения и выдвижение гипотез, связанных с причинами.

При желании можно было продемонстрировать, что экономическая наука (равно как и психология) вообще тяготеет в своих суждениях не к позитивным наукам, а к таким сферам человеческого знания, как астрология. Это становится особенно очевидным всякий раз, как мы читаем феерические причинно-следственные экзерсисы на тему технического биржевого анализа: «Рынок приготовился к росту, потому что 50-дневная скользящая средняя пересекла вверх 200-дневную!» Чем эта фраза отличается от такой: «У человека с ретроградным Марсом на асценденте почти всегда на лице обнаруживаются шрамы?»

Или применительно к теме личных финансов: «Если вы будете регулярно использовать «метод четырёх конвертов», через три года непременно накопите на новую машину!» Правда? А если я через месяц потеряю работу?

В любом случае интерпретационная установка экономической информации — это не плохо и не хорошо. Это лишь констатация реальности. Соответственно, интерпретация (как один из вариантов проявления авторского «я») непременно должна лежать в основе журналистского текста, связанного с экономикой, фондовым рынком или личными финансами.

Насколько это уместно

Одной жанровой детерминированностью подводные камни финансовой журналистики не ограничиваются. Второй её подводный камень связан с аспектом *уместности*. Нужно сказать, что уместность важна не только для человека, пишущего о личных финансах, но и для любого журналиста. Другое дело, что профессионально обученный журналист с пелёнок (с первых занятий на факультете или профильных курсов) усваивает непреложную истину: мало научиться просто хорошо писать, нужно ещё чётко отдавать себе отчёт, где ты пишешь (*уместность площадки*), для кого ты пишешь (*уместность аудитории*) и как ты пишешь (*уместность стиля*).

Люди со стороны, пришедшие в журналистику не через системное образование, а по зову сердца или по воле обстоятельств, почему-то почти всегда упускают из виду приоритетную важность этих трёх уместностей. Им кажется, что стоит выбрать интересную тему, красочно её изложить, дать увлекательную интерпретацию — и успех публикации обеспечен.



“Мало научиться хорошо писать, нужно ещё чётко отдавать себе отчёт, где ты пишешь (уместность площадки), для кого ты пишешь (уместность аудитории) и как ты пишешь (уместность стиля)”

Как бы не так! Достаточно нарушить любое из правил уместности — например, выбрать стиль, совершенно непригодный для конкретной площадки (скажем, сниженную лексику для публикации в государственной прессе) или аудитории (напичкать статью, написанную для журнала домохозяек, формулами Excel), как объективные достоинства вашего текста в лучшем случае останутся незамеченными, в худшем — вызовут резко отрицательную реакцию читателей.

Иными словами, вопрос «Как писать?» в подавляющем большинстве случаев должен предшествовать вопросу «О чём писать?». Не тема должна диктовать вам развитие сюжета, а площадка и аудитория должны определять выбор темы, её подачу и стиль изложения.

Проблема уместности слишком обширна, чтобы пытаться охватить все нюансы координации темы с площадкой, аудиторией

и стилем, поэтому ограничусь поверхностным перечислением основных направлений, по которым журналист должен контролировать свою работу.

Начну с уместности площадки. В самом широком виде можно обозначить два пространства, в которых вам предстоит публиковать свои тексты: «бумажные» издания и онлайн. Первая группа включает в себя газеты и журналы (у каждого — свой жёсткий и специфический набор требований, предъявляемых к публикации). Вторая группа делится на онлайн-СМИ и персональные блоги.

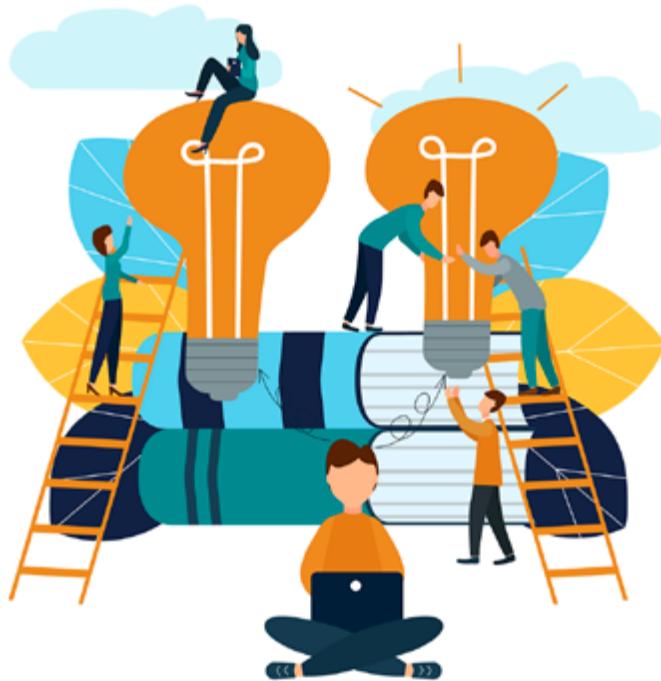
Общая специфика «бумаги» укладывается в известную формулу: «Что написано пером, не вырубишь топором», поэтому выбор тем преимущественно стремится к отвязке от злобы дня, стилистика преимущественно консервативна, равно как и целевая аудитория.

Специфика бумажных газет — сиюминутность и краткость. Всякий лонгрид — смерть газеты, поэтому навсегда забудьте про многостраничные обзоры компьютерного софта, предназначенного для ведения домашней бухгалтерии.

В бумажных журналах сиюминутность заменяется на сиюнедельность или сиюмесячность, в зависимости от периодичности издания. Иными словами, подбирая тему, вы должны взвешивать и отбирать из недавно произошедших событий только те, которые не потеряли своей актуальности по истечении недели или месяца. Разумеется, допускается и так называемая нетленка, то есть тексты, полностью отвязанные от текущих событий. Скажем, практически всегда вы можете вернуться к классическим методам учёта личных финансов («Четыре конверта», «Снежный ком», «20/30/50», «Три прожорливые статьи» и т. д.) и рассказать читателям бумажного журнала о наиболее удачных программных решениях для реализации любого из них.

В бумажных журналах также уместно делать акцент на аналитике, а не на чистой фактографии (выход новой программы, изменение закона о малом предпринимательстве и т. п.).

Специфика онлайн-СМИ заключается в привнесении двух элементов — репортажности и низкой планки допуска (как в плане выбора аудитории, так и в плане выбора пишущих авторов). Для онлайн-изданий характерно небрежное отношение к корректуре и редактуре: почему-то считается, что издателю некогда тратить вре-



мя на «эту ерунду», а опечатки и грамматические ошибки в тексте, опубликованном в онлайн, терпимы, потому что всеми допускаются.

Основная специфика персональных блогов — иллюзия полной вольницы. Считается, что раз это личный блог, то я в нём единственный хозяин-барин — а значит, могу лепить любого горбатого (спасибо, если не матом).

Одним словом, подбирая площадку для обнародования своих текстов, необходимо учитывать её специфику и не пытаться плыть против течения. Тем более что это бесперспективно. Если вы попытаетесь методично ломать правила уместности, характерные для данной площадки и аудитории, в лучшем случае вы не добьётесь популярности у читателя, в худшем — издатель вас попросит на выход.

Персональный блог ограничен не столько уместностью площадки, сколько уместностью аудитории. Первым делом вы чётко определяете, для кого конкретно пишете (старшеклассники? пенсионеры? программисты? домохозяйки?), а затем неукоснительно придерживаетесь в своих текстах стилистики, единственно способной обеспечить высокую степень проникновения в данный тип аудитории.

Отвечать за слова

Третий подводный камень финансовой журналистики — соблюдение баланса между личными предпочтениями и социальной

ответственностью. Это опять-таки универсальное условие любой хорошей журналистики, однако в случае с личными финансами планка вашей личной социальной ответственности поднята предельно.

Происходит это потому, что любая рекомендация, связанная с учётом личных денег, инвестированием, отношением к кредитам и выбору мест для их получения, напрямую сказывается на материальном достатке читателей, рискнувших последовать вашим советам.

Условно говоря, если вы напишете, что фильм «Джокер» — жуткая ерунда, ничего страшного не случится. И без разницы, последует читатель вашей рекомендации или устроит самостоятельную проверку на ближайшем киносеансе.

Однако если вы напишете, что бинарные опционы — это лучший способ для студента поправить материальное положение, вы не



Любая рекомендация финансового журналиста напрямую сказывается на материальном достатке читателей, рискнувших последовать его советам.

просто сморозите глупость, но и совершите моральное преступление. При этом не имеет значения, что вам лично очень нравятся бинарные опционы и вы даже умудрились заработать на них пару сотен долларов. Важно, что подобная рекомендация станет при любом раскладе обманом доверившихся — преступлением, которое иссток веков в европейской этической системе считалось наипачайшим. Вспоминайте об этом всякий раз, когда позволёте наивных читателей на форексную кухню или в объятия микрофинансовых организаций.

Не споткнуться о язык

Четвёртый подводный камень финансовой журналистики — на мой взгляд, самый опасный и самый сложный для обхождения. Он связан с языком.

Не так уж и сложно без предварительных посылок научиться правильно координировать аудиторию и площадку со стилистикой и условностями жанра. А вот писать выразительно и ярко можно научиться только в результате долгой и кропотливой работы над текстом.

Открытым остаётся и вопрос о природной предрасположенности к писательскому ремеслу. Мне лично кажется, что отсутствие косноязычия, равно как и грамотность, му-

зыкальный слух или гибкость тела — качества сугубо врождённые: либо они есть, либо их нет.

Отсутствие врождённых способностей вовсе не означает, что их невозможно обрести. Убеждён, что возможно: для этого лишь потребуется приложить больше усилий, чем в случае с подарком судьбы. Как научиться сидеть в позе лотоса, если от природы суставы лишены необходимой гибкости? Только одним способом — растягиваться до посинения! Дальше — много усилий, много работы, много целеустремлённости.

По опыту работы моей Школы журналистики могу сказать, что большая часть времени уходит именно на обучение курсантов контролю своей письменной речи. В первую очередь такой контроль предполагает закрепление навыков адекватного выбора из синонимических рядов только таких слов, которые стилистически подходят для конкретной площадки, аудитории, контекста, сюжета, темы и даже выводов.

Опять же по опыту могу сказать, что самым большим откровением для человека, решившего стать журналистом, становится осознание такого феномена, как *непрозрачность слова*.

Удивляться не приходится: подавляющее большинство людей в повседневной

жизни совершенно не замечают языка, на котором излагают свои мысли. Даже язык окружающих все воспринимают на уровне *денотата*², а не оформления сообщения. Услышал фразу, ухватил послание, отреагировал. О том, *как* эта фраза сформулирована, почему она сформулирована таким образом, а не иначе, не задумывается никто.

Хороший текст может родиться только из авторского ощущения непрозрачности собственного слова, из понимания приоритетной роли формы для трансляции нужного содержания. Мало, однако, ощущать своё слово, нужно ещё и научиться активно использовать это ощущение, устанавливать связи между выбором определённого синонима и трансляцией определённого содержания. Не случайно в мире так много вдумчивых и глубоких читателей — и так мало хороших писателей.



Хороший текст может родиться только из авторского ощущения непрозрачности собственного слова, из понимания приоритетной роли формы для трансляции нужного содержания

Как можно научиться контролировать своё слово и свой письменный язык? Набор стартовых установок невелик: их можно усвоить за несколько занятий. Тем более что на эту тему написаны десятки хороших учебных пособий. Однако знание теории — лишь начало. Дальше уйдут месяцы и годы кропотливого труда, направленного на накопление и автоматизацию опыта по применению связок между словами в синонимических рядах и трансляции заданных смыслов.

На уровне теории последний параграф звучит страшно, на практике же всё просто. Речь идёт о понимании того, что выражения «попасть в историю», «вляпаться в историю», «угодить в историю», «прописаться в истории», «отметиться в истории» хотя и принадлежат к одному синонимическому ряду и передают более или менее близкое послание, но уместны лишь в определённых обстоятельствах: в определённом жанре, на определённой площадке, перед определённой аудиторией.

² Объект мысли, отражающий предмет или класс предметов действительности и обозначаемый языковым выражением (именем).

Люди с повышенной социальной ответственностью

Подводя итог, скажу лишь, что финансовая журналистика не является какой-то уникальной и обособленной формой творчества. Три подводных камня (первый — жанр, второй — уместность и четвёртый — язык) универсальны и поджидают в равной мере человека, пишущего о домашних финансах, государственном бюджете, средствах для похудения или о новой книге современного философа-экзистенциалиста.

Что выделяет финансового журналиста из рядов собратьев по ремеслу, так это исключительная заострённость третьего подводного камня — социальной ответственности. Именно об этом я бы советовал коллегам чаще всего задумываться.

В конце концов, неряшливость в языке читатель простит, а если его увлечёт тема, так и вообще не заметит. Зато рекомендацию, которая принесёт не столько материальные убытки, сколько душевную боль от ощущения, что читателя безответственно (или того хуже — осознанно!) ввели в заблуждение, — он вряд ли скоро забудет. 📌

Для тех,

Как финансовая грамотность приживается
в высших учебных заведениях

Текст:
Наталья Ульянова

КТО В ВУЗЕ



Станет ли формирование компетенции в области финансовой грамотности обязательной частью образовательных программ для студентов? Работа со студентами входит в Стратегию по повышению финансовой грамотности Минфина России. Готовы инфраструктура и учебно-методические материалы, позволяющие обучать преподавателей вузов. Теперь всё зависит от разработчиков новой версии ФГОС и Министерства образования и науки.

Переходный возраст

Студенты — одна из трёх основных целевых групп, на которые направлен проект Минфина России и Всемирного банка «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». Как и представители других аудиторий, вчерашние школьники обладают своим жизненным опытом, стереотипами поведения, способом и скоростью восприятия информации, которые требуют определённых подходов в обучении. Впрочем, студенты — это особая «статья». Именно с наступлением совершеннолетия перед молодыми людьми открываются новые возможности, а также появляются новые риски и ответственность, связанные с принятием решений в области финансов. Даже если кто-то успел изучить основы финграмотности в школе — теперь наступило время перейти к практике, а это требует новых навыков. Однако институциональные ограничения пока не позволяют обеспечить обязательное формирование компетенции в области экономической культуры (в том числе — финансовой грамотности) у выпускников образовательных программ подготовки бакалавров и специалистов. О «подводных камнях» и особенностях системы высшего образования рассказали сотрудники Федерального сетевого методического центра экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова (ФСМЦ МГУ).

Историческая данность

ФСМЦ МГУ был создан на экономическом факультете в 2015 году в качестве сетевого центра переподготовки преподавателей региональных вузов. Планировалось, что, пройдя программу повышения квалификации и вооружившись новыми знаниями и умениями, преподаватели начнут транслировать их в своих регионах.

Для этого уже к 2016 году ФСМЦ разработал программу повышения квалификации и запустил масштабный проект. Центр сформировал региональную сеть на базе Федерального учебно-методического объединения в области экономики и управления.

В свой первый «сезон» (2016/2017 учебный год) ФСМЦ начал работать с девятью субъектами федерации — пилотными регионами Проекта Минфина России. На следующий год к ним присоединились

шесть новых регионов, в 2018/2019-м — восемь, в нынешнем учебном году добавилось ещё семь.

Параллельно с программой повышения квалификации ФСМЦ разработал электронный учебник для студентов и учебно-методические материалы для преподавателей.

Преподавателей региональных вузов обучают заочно, с использованием дистанционных технологий. Программа состоит из двух частей. Первая связана с методикой, технологиями обучения и подготовкой индивидуальных рабочих программ дисциплин/модулей. Вторая — с их содержательным наполнением. В рамках обучения слушатели получают доступ к видеокурсу (на видео записаны все лекции), выполняют практические работы и участвуют в вебинарах. К окончанию курса, который длится два месяца, преподаватели должны разработать собственные рабочие программы: на защиту проектов в партнёрский вуз приезжают эксперты и координаторы ФСМЦ из других регионов.

Более

1500

преподавателей вузов

из 30 регионов прошли курс переподготовки в ФСМЦ (данные НАФИ)



Ирина Телешова,
директор ФСМЦ:

Неэкономическим специальностям экономическая теория в чистом виде не была нужна. Поэтому, как только изменились ФГОС, многие вузы предпочли заменить эту дисциплину профильными

Одно из условий проекта — все рабочие программы должны учитывать специфику направления подготовки бакалавров и специалистов, традиции вуза, финансово-экономическое состояние своего региона и его проблемные зоны. В каких-то субъектах федерации особенно актуальна проблема микрофинансовых организаций и финансовых пирамид, где-то — высоких тарифов ЖКХ. А в программах преподавателей Калининградской области, к примеру, учтены такие практические вопросы, как особенности оформления tax-free при покупке товаров в Литве или Польше.

Институциональная ловушка

Методика и региональный охват — всего лишь полдела. Преподавателям, которые прошли курс, пришлось решать проблему включения элементов финграмотности в действующие учебные планы. «Проблема, с которой столкнулись и методисты, и пре-



Финграмотность приживается в системе высшего образования, но благодаря скорее личному энтузиазму преподавателей, чем объективным условиям

подаватели, имеет название – ФГОС», – говорит **Ирина Телешова**, директор ФСМЦ. Федеральные государственные образовательные стандарты (ФГОС) представляют собой совокупность обязательных требований к образованию различных уровней и должны соблюдаться всеми образовательными учреждениями. Кроме этого, во ФГОС определены компетенции, которыми должен обладать выпускник соответствующей образовательной программы.

До создания ФСМЦ в системе высшего образования действовал так называемый стандарт ФГОС 3+, который предусматривал формирование у студентов всех направлений обучения общекультурной компетенции – способности «использовать экономические знания в различных областях жизнедеятельности». «Именно эта компетенция позволяла в образовательных программах бакалавриата и специалитета реализовывать задачу формирования грамотного финансового поведения выпускников, – поясняет Ирина Телешова. – Однако в 2015 году на смену действующему стандарту пришёл ФГОС 3++, который, к сожалению, не предусматривает формирования этой компетенции».

Причин тому несколько. Прежде всего, сыграла свою роль историческая память, считает глава ФСМЦ. Дело в том, что эконо-

мическую теорию в том или ином виде в стране преподавали не одно десятилетие. В советское время частью обязательной программы для всех студентов была политэкономия, в 1990-е её сменила экономическая теория. Эти дисциплины были излишне теоретизированы и не ориентированы на получение практических знаний. Поэтому, когда в 2000-е начался тренд увеличения автономности вузов, многие университеты решили отказаться от непрофильного для факультетов направления. «Неэкономическим специальностям экономическая теория в чистом виде не была нужна, – объясняет Телешова. – Поэтому, как только изменились ФГОС, многие вузы предпочли заменить эту дисциплину профильными».

Сегодня, чтобы получить возможность включить элементы финграмотности в свои курсы, преподавателям необходимо не только доказать ректору, что они не планируют реанимировать курс экономической теории, но также «потеснить» другие, более профильные предметы. Ведь большего количества часов, чем это определено стандартом, образовательная программа предложить не может. «Таким образом, вузы попали в так называемую институциональную ловушку», – комментирует Ирина Телешова.



Мария Ульянова,
замдиректора
ФСМЦ по связям
с региональными
партнёрами:

Квесты – очень эффективный способ подачи материала, позволяющий запомнить сложные вещи: знания остаются на уровне подкорки

«Карманный» формат

В 2017 году эксперты ФСМЦ разработали электронный учебник по финансовой грамотности. Он состоит из двух частей.

Первая – учебное пособие для студентов, вторая – сборник учебно-методических материалов для преподавателей. Пособие для студентов находится в открытом доступе на сайте Finuch.ru и в виде мобильного приложения в App Store и Google Play. «Таким образом, учебник полностью оправдывает своё название, – поясняет замдиректора ФСМЦ **Елена Кудряшова**. – Это не написанная на века бумажная книга по матанализу, а настоящее учебное пособие по финансовой грамотности для поколения Z, которое предпочитает компьютеру мобильные приложения». Сборник для преподавателей также доступен в онлайн после регистрации. Её автоматически получают все, кто проходит программу повышения квалификации ФСМЦ; остальным преподавателям необходимо заполнить регистрационную форму.

Учебное пособие для студентов структурно разделено на две части. Первые четыре главы посвящены описанию того, как люди принимают финансовые решения, из чего состоят их расходы и доходы и что такое личный бюджет. Остальные семь глав рассказывают об использовании финансовых инструментов в личном планировании, а также о защите прав потребителей финансовых услуг.

Каждая глава начинается с входного теста, с помощью которого читатель может проверить свои знания по теме, чтобы с большим интересом читать главу. По завершении каждой главы его ждёт итоговое тестирование. И входное, и итоговое тестирование проводятся в режиме самопроверки: отметив ответы и нажав кнопку «проверить», читатель получает сразу информацию о том, сколько у него правильных и сколько неправильных ответов. Под каждым есть ссылка на параграф, по материалам которого составлен тест, чтобы сразу можно было перейти по ней и ещё раз ознакомиться с материалом, если допущена ошибка.

В учебное пособие интегрирована многоуровневая навигация по главам, разделам и параграфам. Каждый параграф можно оценить по пятибалльной шкале и в случае необходимости воспользоваться модулем «сообщение об ошибке». В зависимости от характера ошибки, о которой хочет сообщить читатель, на неё реагируют либо техническая поддержка, либо авторы глав. Лучшему пониманию тем способствуют дополнительные материалы, оформленные как врезки в параграфах, схемы, картинки, графики. В главах также имеются гиперссылки на сайты со статистической информацией, правовую базу данных «Гарант», видеоролики. Для удобства пользователей есть глоссарий, поиск по главам, закладки и заметки.

Электронный формат учебника позволяет ему всегда оставаться актуальным: все изменения (от ключевой ставки ЦБ до нормативно-правовых актов, регулирующих сферу личных финансов) тут же появляются в нужных главах.

Сборник материалов для преподавателей содержит тесты, расчётные задачи, открытые вопросы, кейсы и эссе. К некоторым темам авторы разработали деловые игры. Каждое задание раздела снабжено ответами и комментариями (например, на что следует обратить внимание при обсуждении кейса со студентами или почему именно этот ответ в тесте является правильным), а также ссылкой для перехода в параграф учебного пособия для студентов, по которому составлено задание, чтобы уточнить информацию.

Поскольку некоторые преподаватели по старинке предпочитают бумажные носители, на сайте появилась опция «Скачать в формате PDF». Материалы для преподавателей также первоначально существовали в бумажном виде (было два издания). Их выдавали на очной аттестации преподавателям, прошедшим программу повышения квалификации ФСМЦ. И хотя сборник для преподавателей некоторыми выпускниками программы был зачитан буквально до дыр, по мнению Елены Кудряшовой, оставаться в бумажном формате не слишком актуально: «Сегодня он ни с точки зрения обновления контента, ни с точки зрения обратной связи не может составить конкуренцию постоянно обновляющемуся электронному носителю. Свой учебник мы всё время совершенствуем, чтобы сделать максимально удобным для пользователей. Например, последняя идея – превратить сборник учебно-методических материалов в своего рода «конструктор». По своему желанию преподаватель может скачать материалы по теме полностью с ответами, без них или же выбрать несколько заданий, которые он хочет использовать на семинаре. Это позволит сразу сформировать файл для контрольной работы или домашнего задания либо раздаточный материал для студентов».

При этом многие вузы понимают значимость и актуальность компетенции. Финграмотность приживается в системе высшего образования, но благодаря скорее личному энтузиазму преподавателей,

чем объективным условиям. Те, кто прошёл программу переподготовки, пытаются, пусть и в сокращённой форме, интегрировать в свои курсы элементы финансовой грамотности.

Миссия выполнима

В отличие от школ, которые могут позволить себе финграмотность лишь в качестве внеурочных занятий, у вузов намного больше возможностей. Высшие учебные заведения обладают академической свободой и могут варьировать свои программы. При этом все федеральные, научно-исследовательские университеты, а также «опорные» университеты имеют право вводить собственные стандарты образования. Главное условие — чтобы они были не ниже существующих ФГОС.

Один из «проводников» финграмотности — факультативы, а также межфакультетские (или кампусные) курсы. К примеру, в МГУ (где, кстати, предмет «Экономика» обязателен для всех слушателей) каждый студент бакалавриата должен посетить по своему выбору как минимум два таких рассчитанных на один семестр курса, которые читают преподаватели другого факультета. В их числе — курс «Разумное финансовое поведение», разработанный экспертами ФСМЦ. По словам Ирины Телешовой, он пользуется большой популярностью: за семестр его посещают около сотни студентов неэкономических факультетов МГУ.

В Томском государственном университете финграмотность вошла в число кампусных курсов. Это аналог межфакультетских курсов МГУ — с той лишь разницей, что их могут посещать студенты в том числе экономических факультетов.

Встречаются и «неортодоксальные» подходы к преподаванию финграмотности. К примеру, один из филологов, прошедших курс переподготовки ФСМЦ, предложил внедрить элементы финграмотности в курс изучения иностранного языка. «Впрочем, здесь важно соблюдать баланс, — считает Телешова, — чтобы новообретенные знания из области личных финансов не вытесняли необходимых профессиональных компетенций».

Внеучебная деятельность в случае с вузами тоже работает на повышение финграмотности студентов. Помимо программ повышения квалификации, ФСМЦ проводит Всероссийскую олимпиаду по финансовой грамотности. При поддержке экономического факультета проходят квесты на тему личных финансов — как для школьников, так и для студентов. «Квесты — очень эффективный способ подачи материала, позволяющий запомнить



Елена Кудряшова,
замдиректора
ФСМЦ:

Появление универсальной компетенции «Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности» во ФГОС 3++ прописано в дорожной карте к Национальной стратегии по повышению финансовой грамотности населения Российской Федерации

Один из «проводников» финграмотности в вузах — факультативы, а также межфакультетские (или кампусные) курсы



сложные вещи: знания остаются на уровне подкорки», — говорит **Мария Ульянова**, замдиректора ФСМЦ по связям с региональными партнёрами. Впрочем, и региональным вузам есть что показать. Например, в Ставрополе проводят конкурс СТЭМов (студенческих эстрадных мини-атюр), где студенты в театрализованной форме обыгрывают курьёзные случаи на тему личных финансов.

Финансовая свобода

Степень проникновения финграмотности в вузы во многом зависит от региона. По словам Марии Ульяновой, региональным партнёрам ФСМЦ намного легче работать в пилотных регионах Проекта Минфина России, где необходимость повышения финграмотности населения осознают и поддерживают — в том числе на уровне регионального правительства.

«Хороший пример, — говорит Ульянова, — Калининградская область, где курс финансовой грамотности был введён в учебные программы Балтийского федерального университета уже на следующий год после переподготовки преподавателей». В Калининграде успели даже разработать свой электронный учебник по финансовой грамотности.

Похожая картина — в Ставропольском крае, где кафедра финансов Северо-Кавказского федерального университета уже много лет работает в тесной связке с региональным центром финансовой грамотности.

В Томской области ещё до запуска программы ФСМЦ работала программа регионального центра финграмотности, направленная на школы, детские сады и взрослую аудиторию. «В её рамках были созданы потрясающие обучающие материалы, проводились многочисленные образовательные мероприятия, — рассказывает Мария Ульянова. — Поэтому и с университетом, мы надеемся, всё получится не менее успешно. Однако в регионах, которые не входят в пул пилотных проектов, где тема не на слуху или нет поддержки на уровне регионального правительства, финграмотность не всегда попадает и в вузы».

Возвращение компетенции

По словам Ирины Телешовой, сегодня и ФСМЦ, и Минфин России, и Банк России прикладывают большие усилия, чтобы не-

Региональный опыт

*Среди регионов, внедряющих финграмотность в вузах, выделяется Калининградская область. С 2016 года программу переквалификации ФСМЦ прошли более 70 преподавателей региона. Однако, по словам **Дмитрия Кашпарова**, регионального координатора ФСМЦ в Калининградской области, пока не всем удаётся использовать программу в своей работе: многое зависит от позиции руководства вуза.*

В Балтийском федеральном университете такой отдельной дисциплины нет, но финграмотность является частью смежных дисциплин, которые преподают студентам-неэкономистам в различных институтах вуза, — «Экономика», «Основы экономики» и «Основы менеджмента». Кроме этого, в университете примерно два раза в месяц факультативно проходят обучающие мероприятия на тему личных финансов. Разработан в БФУ и свой онлайн-курс по финграмотности, который могут добровольно пройти все желающие.

обходимая компетенция появилась в новых ФГОС. Есть и первый результат: ФГОС ВО подготовки бакалавров по направлению «Спорт» предусматривают формирование универсальной компетенции в области экономической культуры, в том числе финансовой грамотности. Недавно Совет по ФГОС ВО Министерства науки и образования подготовил свои рекомендации о её включении в список универсальных, то есть обязательных компетенций. Поэтому есть все основания полагать, что эта компетенция скоро появится во ФГОС ВО и по другим направлениям.

«Появление универсальной компетенции «Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности» во ФГОС 3++ прописано в дорожной карте к Национальной стратегии по повышению финансовой грамотности населения Российской Федерации, — отмечает замдиректора ФСМЦ **Елена Кудряшова**. — Это, несомненно, хорошая идея, поскольку компетенция включает в том числе индикаторы, связанные с личной финансовой грамотностью. Мы надеемся, что эта компетенция в ближайшее время появится во ФГОС для всех специальностей, включая неэкономические». Однако реализация требований ФГОС, как и прежде, во многом будет зависеть от руководителей вузов и факультетов. Стандарты нового поколения предоставляют учебным заведениям довольно большую свободу, но с их принятием отказаться от изучения финансовой грамотности вузы больше не смогут. 📌

Фондовый рынок для начинающих

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

То, что сегодня происходит с частными инвестициями в России, можно сформулировать одной фразой: к ним резко возрос аппетит. Объяснений этому три. Первое — это многолетнее и заметное снижение доходности банковских депозитов как в рублях, так и в валюте. Мне кажется, многие соотечественники стали понимать, что это не временная «просадка», а долгосрочный тренд, причём общемировой. Ключевые процентные ставки в мире стремятся к нулю. А в ряде стран Европы (Швейцария, Дания, Швеция и др.) они и вовсе стали отрицательными. То есть кредитные организации там доплачивают своим национальным банкам за хранение избыточных средств. В России за 2019 год ключевую ставку понижали четыре раза — с 7,75 до 6,5% годовых. Следом снижалась средневзвешенная доходность депозитов



в рублях — с 6 до 5%. Депозиты в евро банки совсем перестали предлагать даже под символический процент: зачем, если в Европе ставка нулевая? Доходность по долларовым вкладам снизилась до общемировой: если раньше в России можно было иметь по таким депозитам верные 4% годовых (а иногда и до 7%), то теперь это максимум 1%.

Вторая причина, заставляющая россиян искать более доходные инструменты, чем банковский депозит, — это осознание того, что эпоха растущих зарплат закончилась. Индексация зарплат (квартальная или годовая), практиковавшаяся в крупных компаниях, перестала быть нормой. Чтобы удерживать привычный уровень жизни, нужно рассчитывать на что-то ещё, помимо зарплаты.

Наконец, третья причина — мучительный «пенсионный вопрос», который остро встаёт в связи с пенсионной реформой, переходом на накопительную систему, повышением пенсионного возраста и т. д. Люди задумываются о создании разумной «прибавки» к будущему пособию по старости, в достаточности которого у многих возникают сомнения.

Эти три причины и разворачивают сейчас россиян лицом к фондовому рынку. По-своему это даже неплохо, поскольку работает на финансовую ответственность и самостоятельность. Не говоря уже о том, что полезно для страны в целом. В конечном счёте в современном мире получают преимущество страны, где используется внутренний инвестиционный ресурс собственного населения. Посмотрите на США: около 120 млн американцев являются малыми и средними инвесторами, вложения в акции для многих семей — традиция. Когда Соединённым Штатам нужно оказать давление в каком-либо регионе мира, чтобы продать свои интересы, им даже не обязательно вводить туда флот: просто какой-нибудь американский пенсионный фонд выводит оттуда свои средства. И это может быть страшнее ракет и пушек. Америка влияет на весь мир, потому что она — главный источник инвестиций. И нам нужно не злиться, не завидовать, а самим постараться стать страной, имеющей инвестиционное влияние. И начинать нужно с внутреннего рынка.

Как стать инвестором

Пока же у нас на фондовом рынке с инвестициями работают лишь несколько десятков тысяч россиян. Хотя Московская биржа

недавно отчиталась о рекордном количестве зарегистрированных инвестиционных счетов (3 млн), большая их часть не используется: одни никогда не пополнялись, другие давно опустели, потому что их владельцы, единожды попробовав вложиться, потерпели убыток и больше на рынок не возвращались.

Всем начинающим инвестировать на фондовом рынке первым делом стоит затвердить пусть и прописную, но универсальную истину: прибыльность прямо пропорциональна рискам. Банковские депозиты благодаря работающей системе страхования вкладов — почти безрисковый инструмент, потому и низкодоходный. Облигации — чуть более рискованный, но и доходность по ним больше. Акции в этой градации ещё выше — и по рискам, и по потенциальной доходности. На самой вершине — операции на валютном рынке Forex, где можно легко и быстро как заработать, так и потерять. Выбор — только за вами! Всё зависит от ваших финансовых целей, инвестиционного темперамента и времени, которое вы собираетесь этому уделять. В любом случае мой совет таков: если уж вы решили идти в более рискованный (и потенциально более доходный) сегмент, то идите только с той суммой, которую для вас не критично потерять.



Правило №1: диверсифицируйте свой портфель. По инструментам, по компаниям, по отраслям и по странам

Не менее важно побороть в себе стереотип восприятия, будто инвестиции — это нечто непонятное, «игрушки для богатых». Что касается минимального порога входа на инвестиционный рынок, то российские брокеры, лицензированные Центробанком РФ, могут открывать счета для инвесторов с суммой всего от 10 тыс. рублей. Другое дело, что для получения сколь-либо заметной отдачи, по моему мнению, стоит располагать капиталом в 300–500 тыс. рублей.

Итак, с суммой разобрались. А куда приходиться-то? Оптимальный вариант — это выход на площадки через российских лицензированных брокеров. Лучше — крупнейших и давно работающих, к каковым можно отнести компании «Финам», «БКС», «Альфа-Капитал», «ВТБ Капитал», «Открытие брокер» и др. Сервис очень похож

у всех, инструментарий один и тот же, и начинающий инвестор между ними точно не найдёт различий.

Другой вопрос — что вы там будете делать. И тут очень важно определиться: хотите ли вы, чтобы кто-то управлял вашими деньгами, или будете это делать сами. Лично я — сторонник самостоятельных решений. Как-то один мой старый друг хорошо сказал: «Если вашими деньгами управляет кто-то другой, то со временем вы их потеряете». В России немало примеров, когда «рулить» паевым инвестиционным фондом приглашали «гениальных» управляющих — и те добивались весьма плачевных результатов. Профессиональные финансисты с банковским опытом на фондовом рынке тоже зачастую проявляют себя далеко не блестяще из-за врождённого консерватизма. Большинство из них использует стратегию «Buy & Hold» («Купил и держи»), которую в шутку иногда называют «бабушкиной стратегией». Она неплоха, но только если вы решили играть действительно вдолгую. Для новичков же, на мой взгляд, лучший вариант — действовать самостоятельно.

Хорошим помощником в этом, к слову, могут стать удобные банковские приложения для инвестирования на фондовом рынке, с помощью которых покупку и продажу ценных бумаг можно осуществлять в несколько касаний. Да, банковские клерки не очень хорошо управляют нашими деньгами на фондовом рынке, но сервисы у них неплохие.

Ещё не нужно забывать про открытие индивидуального инвестиционного счёта (ИИС). Это отличный инструмент, который стал доступен с 2015 года. Минфин России задумывал его как раз для популяризации среди населения долгосрочного инвестирования в ценные бумаги. Жаль, что не все россияне о нём знают. Подробности вам расскажет консультант в банке или брокер. Но суть ИИС в том, что владелец счёта может легко и без особых бюрократических проволочек получить серьёзный налоговый вычет. Если вы инвестируете больше 100 тыс. рублей, то овчинка точно стоит выделки.

Как действовать

Возвращаемся к азам самостоятельности. Вы завели у брокера личный кабинет или зарегистрировались в банковском мобильном приложении для инвестиций. Начинаете решать, во что вкладывать. Покупать

лучше на основе некоей гипотезы, которая появилась в вашей (и только вашей) голове, по поводу того, какая ценная бумага имеет наибольший потенциал роста. Основание для таких гипотез — новости, аналитика, блоги, каналы экспертов. Важно только не попасть под слишком сильное влияние какого-нибудь «супергуру» и не начать бездумно следовать его советам. Учитесь воспринимать рекомендации критически и не вкладывать в каждую конкретную свою гипотезу слишком много. Это называется простым словом «диверсификация». Приведу пример из своей практики. Друзья часто консультируются у меня по поводу инвестиций. Звонит один: «Ян, что ты думаешь про акции Boeing?» Отвечаю: «Думаю, нужно брать. Я сам — взял». Но акции Boeing не то что «не взлетели» — рухнули. Друг огорчён, у него финансовые потери. У меня тоже, но не критичные. Потому что акции Boeing у меня — это лишь 0,5% портфеля, а у него — 7%. К слову, я вообще не держу в портфеле больше 3% акций одного эмитента. Так что — диверсификация, диверсификация, и ещё раз диверсификация! Это правило №1. Я ни разу не видел, чтобы диверсифицированные инвесторы всерьёз проигрывали. Условно говоря, раз вы входите в акции, так не покупайте одного — берите сразу трёх эмитентов. В моём портфеле, например, их 70.



Правило №2: покупайте активы на просадке, продавайте на пике. Неопытные инвесторы, поддаваясь эмоциям, часто делают наоборот

Диверсификация, кстати, должна распространяться не только на эмитентов, но и на отрасли. Частая ошибка российских инвесторов состоит в том, что они диверсифицируются в рамках одной отрасли — например, в топливно-энергетическом комплексе. Вроде бы эмитентов в портфеле полно, но это сплошные ЛУКОЙЛ, «Татнефть», «Газпром» и т. д. Мировые котировки нефти и газа резко пошли вниз — и всё, портфель изрядно похудел. В общем, не увлекайтесь одной отраслью!

Берите выше: диверсифицироваться желательнее и по странам. Не покупайте только акции отечественных компаний, при всём патриотизме. Вопросы управления деньгами не терпят идеологии. Все российские брокеры через Санкт-Петербургскую биржу

обеспечивают клиентам, в том числе и не-большим, доступ к бумагам американского и европейского рынков. Купите себе чуть-чуть Apple, Lufthansa и тому подобного!

Важно не вводить сразу все деньги в игру. Вкладывайте только те средства, которые вам не понадобятся через год, два. И главное — инвестируйте на долгие сроки. Помните про «Купи и держи»? Так вот, по рынку сейчас ходит много историй успеха разбогатевших американских пенсионеров, которые смолodu покупали и покупали акции, а к 50–60 годам выходили из этих бумаг миллионерами. Самая, пожалуй, знаменитая история на этот счёт — про бабушку, которая купила ещё в 1980-е годы, как она потом объясняла, акции какой-то «фруктовой» фирмы («Там на логотипе ещё такое яблоко надкусанное было...»). Как правило, такая стратегия вместе с диверсификацией даже абсолютно неквалифицированным инвесторам в конце концов приносит успех. То есть вопрос не в том, чтобы обладать специальными знаниями, а в том, чтобы быть хладнокровным человеком со здравым смыслом.

Отсюда правило №2, которое тоже в России не привыкли соблюдать: покупайте на просадке, продавайте на пике. Отечественные инвесторы часто делают наоборот: акции какого-то эмитента резко выросли, пошла волна публикаций в прессе — и человек пытается купить билет на поезд, следующий к успеху. Но поезд-то выехал к месту назначения ещё позавчера! И обратная ситуация: при малейшей просадке котировок человек начинает с испугу сбрасывать бумаги из портфеля. Совершенно при этом забывая, что компании, которые котируются на бирже, — это всегда крупный, публичный бизнес. А много ли вы видели в последнее время фатальных банкротств больших компаний — таких, чтобы акционеры остались совсем ни с чем? С 2008 года, со времён Lehman Brothers? Так чего вы боитесь просадки? Ну, купили, допустим, 10 акций «Яндекса» по 200 рублей за каждую, а завтра ваш пакет стал стоить не 2 000, а 1 900 рублей. Да, минус, но акции при вас, не паникуйте. Более того, докупайте! Приобрели акцию, выросла — хорошо! Просела — купи вторую, просела ещё — бери третью, пока дёшево. Это называется выравниванием. Я, например, свой портфель акций пополняю постоянно. А из тех, которые дали убыток, ни одну не сбросил — держу. И моя практика показывает, что, скажем, за год

из тех, которые «покраснели» (ушли в минус — на жаргоне трейдеров), где-то треть выходит пусть в небольшой, но плюс. За счёт диверсификации в целом я не промахиваюсь. Любой мой провал легко покрывается соседним успехом. Более того, любая акция, даже просевшая, приносит ещё и деньги — дивиденды. Именно в этом году российские эмитенты впервые стали массово платить довольно щедрые дивиденды — и это тоже повышает интерес, потому что ваш выигрыш может быть не в том, что акция в одночасье стала дороже, а в том, что она постоянно «плодоносит».



Правило №3: не гонитесь за сверхприбылью. Жадность на фондовом рынке (да и не только на нём) — плохой советчик

Безусловно, вопрос выхода из бумаг — важный. Об этом меня спрашивают постоянно и ждут какого-то научного ответа. А его попросту нет. Существуют поклонники технического анализа, которые изучают графики, просчитывают циклы и пытаются принимать «научно обоснованные решения», но и у них не всегда получается. Потому что вопрос «Когда продавать?» — скорее не научный, а «ощущенческий». А всё та же диверсификация позволяет вам не зависеть от обстоятельств. Ошибся с одним — угадал с другим. Если у вас всё диверсифицировано, если вы не боитесь просадок, если вы не входите на пике и не выходите на минимуме, то вы в конечном счёте выиграете.

И напоследок — правило №3: не гонитесь за сверхприбылью. Жадность на фондовом рынке (да и не только на нём) — плохой советчик. Если получается заработать на своём портфеле 15–20% годовых — это отличный результат, вы уже в разы обогнали ставки по банковскому депозиту. Просто увеличивайте капитал. Но боже упаси вас делать это за счёт кредитных средств! У самого известного в мире инвестора, миллиардера Уоррена Баффета, есть 10 заповедей, и одна из первых — «Не инвестируй в долг!». Брать где-то кредит под 15% годовых, чтобы получить на фондовом рынке 20% и заработать на разнице, — тупиковая стратегия. Гарантирую: проиграете! Ваши же эмоции помешают: деньги-то чужие — изведётесь, лишитесь сна. Успешный инвестор — это тот, кто в долг даёт, а не берёт. 🙌

Инвестиции в квадраты

Текст:
Наталья Алексеева

Можно ли заработать на инвестициях в жилую недвижимость при нынешнем состоянии рынка?
Несколько инвестиционных идей от профессиональных риелторов



Пик частных инвестиций в российскую жилую недвижимость пришёлся на начало 2000-х годов. Тогда в некоторых проектах до 40% квартир приобреталось с инвестиционными целями, а стоимость квадратного метра за время строительства увеличивалась на 30, а то и на 50 процентов, вспоминает управляющий партнёр риелторской компании «Метриум» **Мария Литинецкая**. Две волны кризиса, одна из которых перетекла в рецессию, заметно уменьшили число желающих заработать на недвижимости. В результате, по словам риелторов, сейчас этим инструментом пользуются не более 10% покупателей.

Впрочем, эксперты заметили: инвестиционных покупок становится больше с каждым очередным сокращением ключевой ставки Центробанка РФ, после чего уменьшаются и ставки по депозитам в банках. «Понижение ключевой ставки приводит к тому, что всё больше клиентов отказываются от накоплений с помощью вкладов и занимаются поиском иных источников заработка, — говорит заместитель коммерческого директора девелоперской компании Tekta Group **Андрей Белов**. — Недвижимость в этой ситуации становится самым простым, понятным и надёжным вариантом с высокой доходностью».

В 2019 году Банк России четырежды снижал ключевую ставку, в последний раз — в конце октября до 6,5% годовых. «Сейчас сложно найти рублёвые депозиты со ставкой выше 7% годовых, — говорит председатель совета директоров риелторской компании «БЕСТ-Новострой» **Ирина Доброхотова**. — Соответственно, новостройка, в которой цены повышаются ежемесячно хотя бы на 0,5% (или ежеквартально на 1,5%), выгоднее депозитного размещения средств в банке».

Например, квартиры в ЖК «Счастье» в Перми начали продавать в августе 2018 года. Тогда средняя цена квадратного метра составляла 61,06 тыс. рублей. Сейчас — 67,97 тыс. Таким образом, чуть более чем за год метр прибавил в цене 11%.

В Москве прибыль инвесторов может быть больше. Так, «Дом Серебряный Бор» на северо-западе столицы начали строить в конце 2016 года. На старте средняя стоимость «квадрата» составляла 201,5 тыс. рублей, сейчас — 427,6 тыс.



Мария Литинецкая,
управляющий партнёр
компании «Метриум»,
участник партнёрской сети CBRE:

Инвестору нужно детально изучить рынок и предложение. Советую выбирать объект с хорошей транспортной доступностью, с современной архитектурой, паркингом и другой инфраструктурой. Желательно, чтобы жилой комплекс возводился в районе с высокой деловой активностью, где есть большой рынок потенциальных покупателей, которые связаны работой с местными офисными центрами. Важно находить недооценённые объекты, то есть новостройки, продажи в которых начинаются с заниженного уровня. В Москве, например, в таких проектах и сейчас за год «квадрат» может вырасти в цене на 20%. В целом перепродажа квартиры в ликвидной новостройке может принести около 13–18% годовых.

То есть за три неполных года метр подрос в цене на 112%, средняя годовая доходность — 38%.

В ЖК «Москвичка» в Новой Москве в октябре 2018 года «однушку» можно было купить за 4,034 млн рублей, сегодня в этом же корпусе цена аналогичной квартиры — от 5,1 млн. Прирост за год — свыше одного миллиона рублей. Для сравнения: в одном из крупнейших банков страны вклад с открытием в онлайн предусматривает ставку 5,75% годовых, годовой доход от суммы 4,034 млн рублей — 232 тыс. рублей.

Разумеется, всё это не более чем несколько успешных примеров. Никто не гарантирует инвестору рост стоимости его актива. Всё зависит от выбора локации и проекта и ещё от множества обстоятельств.

«Изначально многие частные инвесторы крайне скептически относились к территориям современной Новой Москвы, — комментирует руководитель юридического департамента «Миэль-Новостройки» **Антонина Друева**. — Однако сейчас мы можем наблюдать, с какой невероятной скоростью выросли цены на объекты недвижимости на этой территории. И на росте стоимости отразились не только концепция развития, разработанная застройщиком, но прежде всего развитие транспортной инфраструктуры».

Новеллы и цены

Изменение системы финансирования девелоперских проектов в РФ (с 1 июля 2019 года) ускорило подорожание российских новостроек. Речь идёт о переходе на так называемые эскроу-счета, после которого застройщики уже не могут привлекать деньги дольщиков напрямую. По новым правилам, средства граждан, вложенные в приобретение жилья на этапе строительства, хранятся на специальном банковском счёте. Строитель же застройщик ведёт на собственные и кредитные средства. Воспользоваться деньгами дольщиков застройщики могут только после ввода дома в эксплуатацию, поэтому вынуждены закладывать переплату банкам за привлечённые кредитные средства в стоимость квадратного метра. С другой стороны, этот механизм гарантирует, что дольщики при банкротстве застройщика не превратятся в «обманутых».

Согласно аналитическому отчёту сайта «Авито Недвижимость», по итогам трёх месяцев работы по новым правилам квадратный метр на первичном рынке РФ прибавил в цене 3,3% и достиг показателя в 72,8 тыс. рублей. «Это самый большой рост цены в течение квартала за последние два года, — пишут аналитики. — За год цены на новостройки выросли в среднем на 12%».

В тройку лидеров по динамике роста цен вошли Ленинградская область (увеличение на 17%, до 73,5 тыс. рублей за кв. метр), Татарстан (на 16%, до 57,5 тыс.) и Ростовская область (на 16%, до 46,4 тыс.). В Москве и Северной столице средняя стоимость новостроек за год увеличилась соответственно на 13 и 11%, до 237,6 тыс. и 126,5 тыс. рублей за кв. метр.

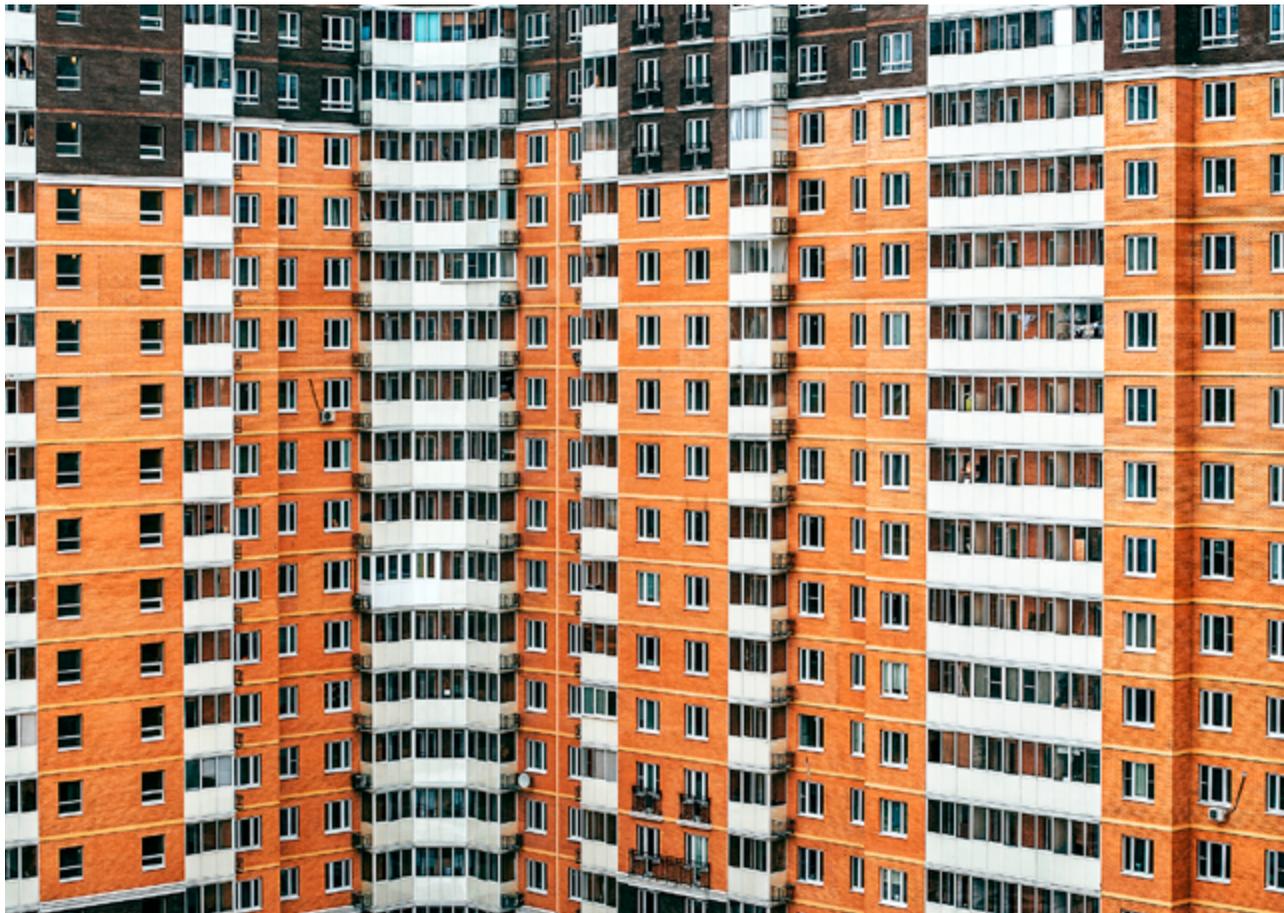
«Сегодня многое зависит от перспектив развития долевого строительства, — считает **Ирина Доброхотова**, — ведь наи-



Ирина Доброхотова,
председатель
совета директоров
риелторской
компании
«БЕСТ-Новострой»

Сегодня многое зависит от перспектив развития долевого строительства, ведь наиболее интересны для инвестиций именно новостройки

По новым правилам, средства граждан, вложенные в приобретение жилья на этапе строительства, хранятся на специальном банковском счёте.



более интересны для инвестиций именно новостройки. Стройотрасль переживает серьёзные реформы. С другой стороны, именно этот факт сейчас сможет стать стимулом к увеличению доли инвесторов». Эксперт прогнозирует, что в ближайший год цены на новостройки могут вырасти на 5–8%, при этом с рынка продолжают вымываться наиболее доступные по ценам лоты малой площади.

Реновационные инвестиции

Квартиры в попадающих под снос пятиэтажках в Москве с расчётом на расселение приобретают те, кому не хватает средств на новостройки. Такие покупатели руководствуются принципом: берёшь старое за меньшие деньги, получаешь новое за большие. По словам директора департамента вторичного рынка компании «Инком-Недвижимость» **Михаила Куликова**, в общем объёме инвесторов на вторичном рынке Москвы доля тех, кто вкладывает деньги в пятиэтажки под снос, достигает 17%.

«Цены на жильё в сносимых пятиэтажках ощутимо ниже средних по рынку, — отмечает главный редактор портала недвижимости Domofond.ru **Ирина Филатова**. — Не удивительно, что они привлекают внимание потенциальных покупателей».

Например, квадратный метр в квартире в пятиэтажке в Южном Медведкове стоит в среднем 160 тыс. рублей, а в новом панельном доме, куда переселяют жителей из сносимых корпусов в этом муниципалитете, — около 200 тыс. Таким образом, можно купить трёхкомнатную квартиру в пятиэтажке за 8,7 млн рублей, а при переселении рассчитывать на квартиру стоимостью 10–10,5 млн.

Аналитики риелторской компании «Инком-Недвижимость», в свою очередь, рассказали, что самый бюджетный вариант в пятиэтажке под реновацию этой осенью — «однушка» за 4,2 млн рублей площадью 19 кв. м в районе Выхино-Жулебино на юго-востоке Москвы.

Тем не менее выбрать беспроблемную стратегию не так просто, предупреждает руководитель аналитического центра ЦИАН **Алексей Попов**: «Формально соотношение цен свидетельствует о 20-процентной доходности такого вложения, однако нужно ещё учесть расходы на коммунальные платежи в период до сноса и до продажи, сложности с покупкой квартир в домах, которые снесут не когда-нибудь,

Квартиры и НДФЛ

Согласно действующей редакции Налогового кодекса РФ, чтобы продать квартиру без уплаты НДФЛ (13% от разницы между ценой покупки и продажи), нужно быть её собственником не менее пяти лет. Трёхлетний срок установлен только при продаже квартиры, которая получена в дар от члена семьи, по наследству или в порядке приватизации. С 2020 года вступают в силу поправки, которые позволяют продавать единственное жильё без налога, если оно было в собственности более трёх лет. Если при этом на момент сделки в собственности есть и другие квартиры, минимальный срок всё равно составит пять лет.

а вот-вот. Кроме того, с квартиры, которая находится в собственности менее пяти лет, придётся заплатить налог или искать нестандартную схему сделки».

Старые штучки

Ещё одна возможность заработать на недвижимости — купить, как говорят риелторы, «убитую» квартиру в историческом доме в центре (не памятник), довести до ума за счёт перепланировки или капитального



Михаил Куликов,
директор департамента
вторичного рынка
компании «Инком-Недвижимость»:

В Москве привлекательность инвестиций в квартиры в попадающих под снос пятиэтажках кажется очевидной только на первый взгляд. Да, получив по программе реновации новую квартиру, собственник может рассчитывать на выгодную перепродажу — по цене, существенно превышающей стоимость приобретения. Речь здесь идёт не только о том, что это будет жильё в новостройке, с иными потребительскими характеристиками, но и об увеличении общей площади предоставляемых для переселенцев квартир за счёт нежилых помещений (кухни, коридора и т. п.). Однако не стоит обольщаться, ибо минусов у такой инвестиции тоже достаточно. Начнём с главного: ещё не готов полностью поэтапный план сноса ветхого жилья по всем районам столицы, поэтому сроки получения новых квартир в районах, которые реновация пока не затронула, остаются весьма туманными. Кроме того, вызывает вопросы качество предоставляемого жилья: так, некоторые из тех, кто уже переехал в новые дома, не удовлетворены планировкой, отделкой, шумоизоляцией, инсоляцией квартир.



ремонта, а потом перепродать по выгодной цене. По мнению генерального директора компании «TWEED Недвижимость» **Ирины Могилатовой**, с учётом расходов на ремонт (минимум 2 тыс. долларов за кв. метр), на восстановлении недвижимости можно заработать около 30% стоимости.

Сложность в том, чтобы найти потенциально интересное жильё. Например, можно обратить внимание на дореволюционные дома начала XX века. Профессиональные дизайнеры очень ценят подобные квартиры, поскольку там, как правило, отсутствуют межкомнатные несущие перегородки. В таком жильё можно перераспределить функции помещений, увеличить количество ванных комнат, добавить гардеробные и пр. Были случаи, когда после грамотной «огранки» таких квартир инвесторы путём перепродажи продвигались с окраин в самый центр города, а потом выгодно продавали актив, разбив на несколько.

Своего рода инвестицией может считаться и покупка долей в двухкомнатных или трёхкомнатных квартирах, после чего можно претендовать на покупку всего объекта. По словам генерального директора агентства недвижимости «Доли.ру»

Своего рода инвестицией может считаться и покупка долей в двухкомнатных или трёхкомнатных квартирах, после чего можно претендовать на покупку всего объекта

Игоря Аболемова, доходность инвестиций в доли может достигать 100%: «Например, в нашем активе была трёхкомнатная квартира в Петербурге, в которой проживала семья — папа, мама, двое сыновей. Старший сын продал долю за 750 тыс. рублей в 2011 году. После смерти матери мы приобрели доли отца и младшего сына. Общая сумма инвестиций составила 3,75 млн рублей. Сегодня квартира выставлена на продажу за 7,5 млн».

Доли в квартирах приобретаются со значительным дисконтом, а продаются за полную стоимость. Например, выделенная доля в двухкомнатной квартире может стоить в Петербурге 0,8–1 млн рублей, а при продаже всего объекта целиком увеличивается в цене до 1,6–1,8 млн. Существенный минус — операция может растянуться на несколько лет. 🏠



Третье место

Как библиотеки участвуют в финансовом просвещении населения

Текст: Вера Колерова

Для библиотек занятия по финансовой грамотности – возможность удержать аудиторию и привлечь новую. А для Проекта Минфина России это удобный канал распространения просветительской информации и разработанных материалов.

Именно библиотеки стали одними из первых площадок для мероприятий по повышению финансовой грамотности во многих регионах России. Об этом говорили их представители на ноябрьской Межрегиональной конференции в Москве, посвящённой участию регионов в реализации Стратегии повышения финансовой грамотности в России. «На первом этапе реализации проекта по повышению фин-

грамотности в регионе нам важно было понять, кого и как обучать, – рассказал на конференции **Анатолий Горкин**, заместитель министра финансов Калининградской области. – Не существовало ещё методических материалов, и одними из наших первых и самых благодарных партнёров стали библиотеки. С их помощью мы впервые вышли на взрослое население, которое этим площадкам доверяет, понимая, что там работают неангажированные

люди, целью которых является в первую очередь просвещение, а не продвижение чьих-либо интересов». Об активной работе с библиотеками, которые стали незаменимыми партнёрами местных центров финансовой грамотности, говорили и **Елена Кузьмина**, координатор работ по реализации программы повышения финансовой грамотности на территории Томской области, и **Татьяна Ярышева**, представитель Алтайского края.

Особенно быстро и плотно библиотеки включились в финансовое просвещение в пилотных регионах Проекта Минфина России, где они работают в партнёрстве с региональными центрами финансовой грамотности. Дело в идеальном совпадении интересов обеих сторон: Проекту нужны каналы для трансляции финансовых знаний населению, а самим библиотекам — новые способы привлечь аудиторию в условиях, когда востребованность бумажных книг в значительной степени снизилась. Решение этой проблемы предусмотрено в Концепции модернизации муниципальных библиотек РФ, в соответствии с которой эти учреждения должны разрабатывать и реализовывать просветительские программы, направленные на адаптацию россиян к изменениям в социальной жизни. В этом же русле находится и концепция превращения библиотек из «книгохранилищ» в «третье место». «В последние годы публичные библиотеки все чаще позиционируют себя как «третье место» по значимости времяпрепровождения после работы и дома, что означает возможность для населения использовать это место для получения знаний, проведения досуга, участия в коворкингах. В связи с этим библиотека может стать эффективным каналом массового распространения знаний по финансовой грамотности, — считает Елена Немировская, руководитель программы «Финансовая грамотность в информационно-библиотечной среде», реализуемой в рамках Проекта Минфина. — Библиотека остаётся важным общедоступным социальным институтом, который создаёт возможности для удовлетворения информационных потребностей граждан всех возрастов».

Взрослый подход

В России в настоящий момент работает примерно 40 тыс. библиотек. Согласно статистике, в год их посещает приблизительно

но 20 млн человек. В основном, разумеется, это пенсионеры и дети, а вот для привлечения взрослой аудитории как раз и важны новые форматы и темы мероприятий.

Участие библиотек в Проекте Минфина России минувшей осенью получило новый импульс для развития: в октябре 2019 года стартовала серия мероприятий «Финансовая грамотность в информационно-библиотечной среде», реализацией которых занимается Академия личных финансов при экспертной поддержке Национального центра финансовой грамотности.

«Это контракт по формированию ответственного финансового поведения граждан путём распространения лучших наработок Проекта Минфина России через библиотечные сети в регионах, — рассказывает куратор подпроекта **Анна Чаплыгина**. — Опыт наших пилотных регионов показывает, что в библиотеках удобно проводить просветительские мероприятия, а если они интересного формата и с хорошим содержанием, то к ним всегда есть интерес со стороны и самих сотрудников библиотек, и посетителей. С другой стороны, очень важно, что сотрудники библиотек обладают достаточным уровнем подготовки, общей эрудицией, на-



Анатолий Горкин,
заместитель
министра финансов
Калининградской
области:

С помощью библиотек мы впервые вышли на взрослое население, которое этим площадкам доверяет, понимая, что там работают неангажированные люди, целью которых является в первую очередь просвещение, а не продвижение чьих-либо интересов

Около

40 000

библиотек

работает сегодня в России, за год их посещают 20 млн человек

читанностью и хорошими коммуникативными навыками, позволяющими им проводить такие мероприятия. Отсюда и возникла идея о более организованной и масштабной деятельности в этом направлении — об адаптации под удобные для библиотек форматы уже разработанных в ходе Проекта Минфина России материалов и сценариев мероприятий по финансовой грамотности, чтобы дать участие библиотек в деле финансового просвещения системную основу. Всё, что мы сделаем, доработаем или адаптируем для библиотек, потом распространим по всем российским регионам. В результате, как мы надеемся, удастся сформировать устойчивую качественную инфраструктуру».

— Нам какая-то особая мотивация, чтобы заниматься финансовой грамотностью, и не нужна, — говорит **Светлана Пруданова**, руководитель Волгоградского муниципального учреждения культуры «Централизованная система городских библиотек» (ВМУК «ЦСГБ»). — Количество тех, кто приходит за бумажной книгой, сокращается, поэтому для нас важны новые возможности привлекать людей. Наша аудитория уже привыкла к тому, что можно прийти в библиотеку и получить знания бесплатно. Для пожилых людей это порой единственная возможность и узнать что-то полезное, и пообщаться.

Ясно, что подпроект не сможет охватить все библиотеки в стране сразу, поэтому упор будет сделан на то, чтобы для начала «покрыть» самые крупные библиотеки во всех федеральных округах. Для библиотечарей уже разработаны комплекты материалов, по которым они смогут сами проводить просветительские мероприятия. Помимо этого, разрабатывается программа повышения квалификации библиотечарей; в дальнейшем специалисты НЦФГ проведут в пилотных регионах установочные семинары и мастер-классы. Следующий этап — создание комплекта материалов, включающих видео с семинаров и мастер-классов, который будет доступен библиотекам в интернете, и им смогут пользоваться библиотечари в любом российском городе или селе. Одна из главных целей подпроекта — сделать библиотеки инициаторами и организаторами мероприятий по повышению финграмотности, а не только площадками.

По дороге с финансами

Просветительской деятельностью и консультированием библиотеки начали заниматься давно, как раз с того момента, когда из «читален с каталогами» стали превращаться в досуговые центры: они занимались и компьютерной грамотностью, и правовыми консультациями (так, сейчас правовые центры есть почти во всех библиотеках для взрослых).

Как рассказал **Андрей Морозов**, главный специалист по связям с общественностью центральной библиотечной системы Кемерово, в библиотеках города консультации в области компьютерной грамотности начали оказывать с 2009 года, и за несколько лет у них сформировалась своя аудитория — в основном люди предпенсионного и пенсионного возраста. «По-



том возникла мысль расширить спектр консультаций, — говорит эксперт. — Мы решили, что будем оказывать такие услуги в юридической области. В этот момент в наш город пришёл благотворительный фонд поддержки филантропии САФ, и в рамках заявки нам были поставлены задачи оказывать услуги по юридической и финансовой грамотности, что как раз соответствовало нашим стремлениям». Не всё шло гладко: порой не хватало знаний и материалов, достоверных источников финансовой информации. «В первые годы библиотеки не знали, как заниматься финансовым просвещением правильно, — признаёт Андрей Морозов. — И нам самим не очень нравился имеющийся материал, когда каждый библиотечарь изобретал что-то своё». Однако очень скоро удалось узнать об интернет-ресурсе «Дружи с финансами». «Я увидел, — продолжает Морозов, — что там и занятия расписаны, и всё, что мы до этого сами придумывали и искали в разных источниках, собрано и представлено в удобной форме. Пользуясь этим ресурсом, мы смогли в разы поднять уровень обучения в нашей библиотечной системе». А в этом году началось более тесное сотрудничество кемеровских библиотек с НЦФГ, которое будет способствовать дальнейшему повышению эффективности мероприятий по финграмотности в регионе.

Начиная с 2015 года кемеровские библиотеки обучили более 2 тыс. человек по теме юридической и финансовой грамотности. «Такие услуги очень востребованы



Анна Чаплыгина,
куратор проекта
по финансовой
грамотности
в информационно-
библиотечной
среде:

Опыт пилотных регионов показывает, что в библиотеках удобно проводить мероприятия, а если они нестандартного формата и с хорошим содержанием, то к ним всегда есть интерес со стороны и самих сотрудников библиотек, и посетителей

среди наших посетителей, — продолжает Андрей Морозов. — Иногда нам может не хватать актуальности финансовой информации, привычки и умения проводить мониторинг — ведь в финансовой среде много новшеств».

Действительно, среднестатистические библиотекари далеко не всегда чувствуют себя в финансовых вопросах как рыба в воде, так что очень актуальной остаётся задача их обучения азам финансовой грамотности. «Мы должны дать им базовое представление о принципах ответственного финансового поведения, с одной стороны, а с другой — обучить их тому, как доносить эту информацию до людей, — говорит Анна Чаплыгина. — Мы планируем активно делиться накопленным опытом, рассказывая, о чём обычно спрашивают участники мероприятий по финграмотности, какие у них есть поведенческие стереотипы, мешающие финансовому благополучию, и какие советы могут помочь улучшить финансовую ситуацию».

«Суть в том, что здесь центральная фигура — именно библиотекарь как проводник информации, — продолжает Елена Немировская. — В ходе проведения информационно-просветительских мероприятий он сможет привлечь внимание к теме ответственного финансового поведения и предоставить ресурсы для более углубленного изучения темы. Да, он не обладает специальными финансовыми знаниями, но сегодня в библиотеках проводятся мероприятия по различным тематикам, например, занятия по астрономии — и не нужно быть астрономом, чтобы суметь зародить в слушателях интерес к теме и желание подробно её изучить. Так и с финансовой грамотностью: порой достаточно рассказать людям азы, чтобы они сами стали обращаться к материалам, созданным в рамках Проекта Минфина, и самостоятельно искать информацию».

В Архангельской областной детской библиотеке им. А. П. Гайдара, по словам заместителя директора **Светланы Медведевой**, целенаправленная деятельность по организации мероприятий по финграмотности началась примерно в 2016 году. В основном здесь работают с детьми — дошкольниками и школьниками младших и средних классов. Отдельно стоит упомянуть о традиции на Неделях финансовой грамотности приглашать гостей — авторов детских книг на финансовые темы.

Среди них был, например, **Эдуард Матвеев**, автор сказок о финансах про Диму и Софью. В 2018 году директор НЦФГ **Евгения Блискавка** встречалась в библиотеках Архангельска со старшеклассниками и студентами, а в 2019-м приезжала руководитель регионального центра финансовой грамотности **Ольга Андреева** из Волгограда, которая проводила занятия для детей и семинары для учителей. Специфика Архангельской области — в её большой протяжённости, но сельские библиотеки тоже не остаются в стороне от процесса. «Мы сделали два комплекта передвижных выставок, в которые кроме книг входят баннеры «Юным финансистам и не только...» и «Воспитание юного финансиста», — рассказывает Светлана Медведева. — У нас есть комплекты книг, сборники методических рекомендаций для библиотекарей. Используются наши выставки и в сельских библиотеках. Кроме того, мы предоставляем библиотекам во временное пользование разработанную нами настольную игру «Финансовое лото». Бывали у нас и «десанты» в районы области, когда наши сотрудники проводили занятия по финграмотности в сельских библиотеках». В целом, как отмечает Светлана Медведева, детская аудитория очень позитивно воспринимает разговоры на тему финансовой грамотности, а тем более — тематические игры: «Ребята всех возрастов готовы рассуждать на эту тему и делать выводы».



Светлана Пруданова, руководитель Волгоградского муниципального учреждения культуры «Централизованная система городских библиотек»:

Нам какая-то особая мотивация, чтобы заниматься финансовой грамотностью, не нужна. Количество тех, кто приходит за бумажной книгой, сокращается, поэтому для нас важны новые возможности привлечь людей

Главная цель программы по финансовой грамотности в информационно-библиотечной среде — сделать библиотеки инициаторами и организаторами мероприятий, а не только площадками

В библиотечной сети Волгограда тема финансовой грамотности стала развиваться примерно с 2015 года, рассказала Светлана Пруданова из ВМУК «ЦСГБ»: всё началось со взаимодействия с банками — Сбербанком, Почта Банком, — которые готовы были доносить до посетителей библиотек профессиональную информацию о банковских продуктах. Совместно с ними библиотеки стали проводить просветительно-информационные мероприятия. Сначала были опасения, признаётся Пруданова, что банки начнут навязывать свои услуги, но этого не

произошло. С 2017 года с библиотечной сетью Волгограда стал плотно работать местный центр финансовой грамотности, а когда в регионе в полную силу началась реализация Проекта Минфина, в библиотеках стало проходить гораздо больше мероприятий — открытие Недель финансовой грамотности, лекции, финансовые игры и круглые столы. Но проблемы, конечно, есть. Прежде всего, в библиотеки сложно привлекать взрослую аудиторию — ведь, в отличие от пожилых людей, у неё очень много альтернатив как для досуга, так и для поиска информации, в том числе финансовой. Поэтому на то, чтобы заинтересовать какой-то темой и собрать людей молодых и среднего возраста, может уйти до нескольких месяцев. Вариант решения проблемы предлагает Светлана Пруданова: «Наверное, нужно комплексно подходить к этому вопросу — скажем, совмещать занятия по финансовой грамотности с уже имеющимися лекциями. Например, молодые успешные люди после работы приходят к нам в библиотеку на занятия по тайм-менеджменту. К этой тематике можно было бы добавить элементы финансового просвещения».

Очень рано в Проект по повышению финграмотности включились и библиотеки Калининградской области. По словам **Светланы Дьяченко**, заведующей отделом по рекламе и связям с общественностью МАУК «Калининградская централизованная библиотечная система», ещё в 2013 году калининградская библиотечная сеть стала партнёром регионального финансового ведомства и площадкой для реализации программ по повышению финграмотности для жителей региона. С тех пор и по осень 2019 года в библиотеках было реализовано грантовых проектов на 2 млн рублей. Системная работа ведётся в трёх направлениях: с дошкольниками и школьниками, со взрослым населением, отдельно — обучение финграмотности в семейном формате.

Мероприятия для детей проводятся по разработанным технологическим картам, а базой для их создания является художественная и отраслевая литература из библиотечных фондов и предоставленная Минфином России. С 2013 по 2016 год было создано 28 технологических карт детских мероприятий (сценарии, методические рекомендации, дидактические материалы и пр.). Детские мероприятия, в свою очередь, делятся на игровые программы и командные интеллектуальные игры. Светлана

Дьяченко выделяет нетривиальную функцию, которую выполняют подобные мероприятия, — компенсаторную: «Они помогают компенсировать у детей потребность в проявлении взрослости, дети включаются в социально значимые отношения». Что касается взрослой аудитории, то у этих курсов огромный социальный потенциал, считает Дьяченко: «Значение таких занятий для взрослых людей, у которых уже сформировано неполное либо неправильное представление о теме или вовсе отсутствующее базовые знания по финансовой грамотности, трудно переоценить». У взрослой аудитории востребованы в основном практико-ориентированные темы. Так, в 2019-м программы для взрослых в калининградских библиотеках пополнились такими темами, как «Пенсионное планирование и финансовое благополучие в старости» и «Снижение расходов ЖКХ». Подобная деятельность — это новый полезный опыт для библиотекарей, возможность разработать и опробовать различные методики по передаче информации.

Сетевое просвещение

Разумеется, не в каждой библиотеке найдётся энтузиаст, «горящий» темой финансовой грамотности, особенно если библиотека находится далеко от областного центра. Даже областная в одиночку не справится со всем объёмом задач по трансляции финансовых знаний. «Но с учётом того, что библиотеки сейчас всё активнее объединяются в сети с едиными точками вещания через интернет, на крупную их «связку» будет достаточно одного библиотекаря-методиста, который сможет доносить информацию до каждой отдельной библиотеки в сети, — полагает **Андрей Федяев**, исполнительный директор НЦФГ. — Один из первопроходцев в этом направлении у нас Томск с большой сетью библиотек, где в рамках Недель финансовой грамотности проводили объединённые селекторные совещания». Большую роль во включении библиотек в Проект играют и библиотеки федерального значения, такие как Российская государственная и РГДБ. Их методические центры выступают проводниками знаний для библиотек всей страны. «Они могут, — заключает эксперт, — понятным для библиотекарей языком объяснить, зачем нужно рассказывать о финансовой грамотности, как это правильно делать и что это не так страшно, как может сначала показаться».



Андрей Морозов,
главный специалист
по связям
с общественностью
центральной
библиотечной
системы Кемерово:

Начиная с 2015 года кемеровские библиотеки обучили более 2 тыс. человек по теме юридической и финансовой грамотности. Такие услуги очень востребованы среди наших посетителей. Иногда нам может не хватать актуальности финансовой информации и привычки и умения проводить мониторинг — ведь в финансовой среде много новшеств



Как проявили себя самозанятые с начала эксперимента

Выйти в позитив

Текст: Наталья Югринова

С начала 2019 года в России проходит эксперимент по введению налога на профессиональный доход. Таксисты, фотографы, няни, репетиторы и многие другие добровольно регистрируются в статусе самозанятых и прекращают работать «в серую». Опыт признан успешным, и к четырём пилотным регионам с 1 января 2020 года планируют добавить ещё 19, а с 1 июля подключить всю страну.

Самозанятыми считаются граждане, которые получают доход от своей личной трудовой деятельности: у них нет работодателя (хотя закон разрешает совмещать статус самозанятого с работой по трудовому договору) и наёмных работников. Прежде всего это те, кто подрабатывает в свободное время: водители такси, фрилансеры, частные мастера, ремесленники, лица, сдающие внаём квартиры и т. д. По оценкам Центра социально-политического мониторинга ИОН

РАНХиГС, таких в стране 16–17 млн человек — примерно четверть от всего работающего населения. Новый налоговый режим был введён специально для того, чтобы все они могли легально вести бизнес и получать доход без рисков оказаться оштрафованным за незаконную предпринимательскую деятельность. Чтобы стимулировать граждан «выйти из тени», ФНС и Минфин России постарались сделать переход на статус самозанятого максимально простым и удобным: зарегистрироваться можно

в онлайн-приложении «Мой налог», через него же автоматически уплачивать налог. Ставка составляет 4% с дохода за оказание услуг или продажу товаров физлицам, 6% — при работе с юрлицами. Это значительно меньше, чем 13-процентная ставка НДФЛ, от уплаты которого самозанятые освобождаются.

Зарегистрироваться в новом статусе могут жители четырёх регионов — Москвы, Московской области, Республики Татарстан и Калужской области, а также те, кто получает доход от профессиональной деятельности в этих регионах. Главное условие — годовой доход самозанятого не должен превышать планку в 2,4 млн рублей. Этой возможностью, как сообщает пресс-служба Минфина России, с начала 2019 года уже воспользовались 260 тыс. человек (по состоянию на 31 октября). Большинство из них, по словам министра финансов России **Антон Силуанов**, никогда прежде не вели предпринимательскую деятельность, не участвовали в экономике и не платили налоги. По данным на сентябрь, самозанятые задекларировали 20 млрд рублей дохода и выдали более 20 млн чеков своим клиентам. Такая активность свидетельствует, что россияне довольно быстро оценили преимущества нового режима и включились в эксперимент.

Легче чем ИП

Психолог из Одинцова **Ольга Малинина** — типичный представитель той категории россиян, для которой был создан новый налоговый режим. Она давно думала о том, чтобы официально оформить свою деятельность и платить налоги с дохода, получаемого от частных консультаций. Однако индивидуальным предпринимателем ей становиться не хотелось — главным образом из-за сложной отчётности и необходимости ежегодно производить пенсионные и страховые отчисления в ПФР и ФФОМС (более 36 тыс. рублей в 2019 году) даже при нулевом доходе. Новый закон она восприняла с энтузиазмом и в начале года попыталась зарегистрироваться в приложении «Мой налог». Правда, процесс пошёл не так гладко, как обещали налоговики: приложение отказало ей в регистрации и выдало ошибку. Служба поддержки в ответ на запрос сообщила, что ИНН Малининой почему-то нет в системе, и предложила сходить в налоговую, чтобы зарегистрироваться лично. Ольга из принципа решила добивать-

ся своего в дистанционном режиме и написала жалобу через сайт nalog.ru. Через месяц с ней связались специалисты налоговой службы, принесли извинения и сказали, что все ошибки устранены. В марте ей удалось зарегистрироваться в статусе самозанятого. Больше никаких технических проблем не возникло.

Сейчас, по прошествии почти девяти месяцев в статусе самозанятого, Малинина видит очевидные плюсы нового режима. Платить налоги легко и просто: достаточно занести в приложение заработанную сумму и указать некоторые данные клиента — и размер подоходного рассчитается автоматически. В конце каждого месяца формируется общая сумма налога к уплате, которую нужно внести до 25-го числа следующего месяца. Сама оплата занимает



Ольга Малинина, психолог, Одинцово:

Я считаю, что для психологов и вообще любых частных консультантов это очень хороший вариант, поэтому всегда высказываюсь в его поддержку.



буквально минуты. В отличие от ИП, которые платят налоги и взносы поквартально, самозанятые должны делать это ежемесячно — но такая практика, как говорит Ольга, даже дисциплинирует. Зато самозанятые не обязаны пользоваться контрольно-кассовой техникой: прямо в приложении можно формировать электронные чеки, отсылать их клиентам по электронной почте, СМС, через любые мессенджеры или распечатывать. Если клиент захочет вернуть деньги, в приложении можно скорректировать чек — в этом случае сумма налога уменьшится.

«Мои коллеги часто задают мне вопросы про этот режим, — говорит Ольга Малинина. — Я считаю, что для психологов и вообще любых частных консультантов это очень хороший вариант, поэтому всегда высказываюсь в его поддержку. Вопросов было так много, что мне пришлось даже провести вебинар для психологов: я рассказывала о том, кто может воспользоваться новым

режимом, а кто — нет, как перейти с ИП на самозанятого и обратно, как зарегистрироваться, как платить налоги, какие нюансы существуют. Вебинар был очень успешным, и сейчас всё больше моих коллег становятся самозанятыми».

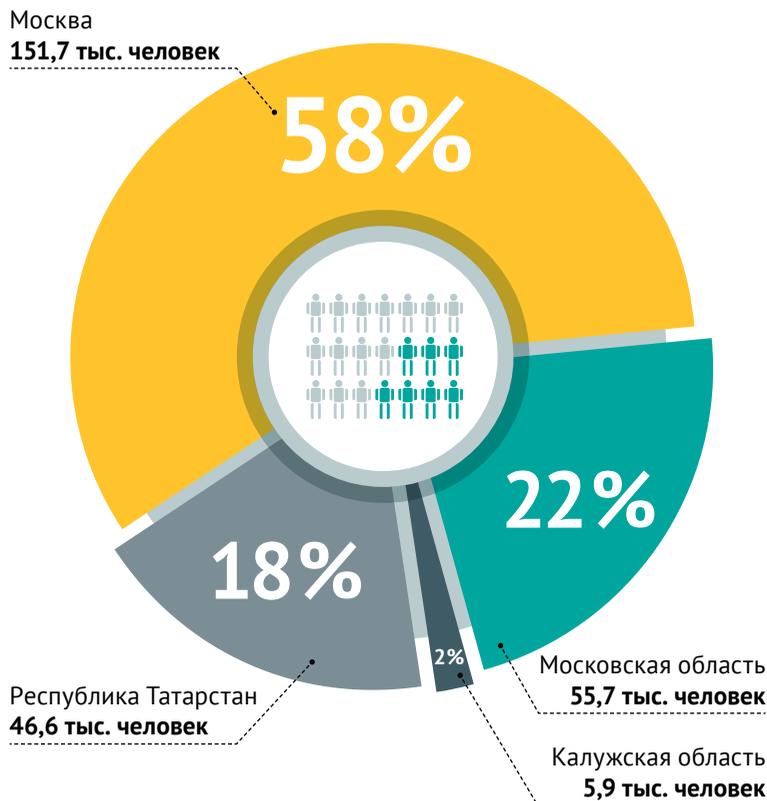
Самозанятый по найму

Экспериментом с самозанятыми заинтересовались не только граждане, желающие легализовать свой доход, но и компании. Многие из них привлекают на разовые или периодические работы частных лиц — например, отдают на разработку веб-сайт или пользуются услугами юристов. Для них новый закон стал легальным способом экономии на налогах, ведь прежде им приходилось работать по договорам гражданско-правового характера, которые подразумевают не только уплату 13-процентного НДФЛ, но и пенсионные и страховые отчисления (примерно 30% сверх зарплатного фонда). Поэтому некоторые вообще предпочитали не платить налоги, расплачиваясь с физическими лицами за оказанные услуги наличными деньгами «в конверте».

«Стать самозанятым мне предложила компания, в которой я работал внештатным программистом, — рассказывает москвич **Георгий Красников**. — Для неё это было дешевле, чем работать со мной по договору подряда. Зарегистрироваться удалось быстро и без проблем, несмотря на то что я в то время находился за границей. Просто скачал приложение, указал ФИО и ИНН и через пару дней получил уведомление, что моя заявка одобрена. Сейчас через статус самозанятого я провожу весь свой доход: заработок от программирования, от репетиторства по математике, а также от монетизации блога на «Яндекс.Дзен». Для Красникова, который не имеет постоянного трудоустройства, одним из ключевых преимуществ нового режима стала возможность официально подтвердить, что он работает «на себя». Это необходимо, например, для оформления туристической визы — вместо справки с работы в визовый центр достаточно принести выписку из реестра самозанятых. Она формируется в считанные секунды через сайт ФНС.

Поскольку основные клиенты Красникова — юридические лица, базовая ставка налога для него составляет 6%. На деле она оказывается чуть меньше, поскольку всем самозанятым предоставляется налоговый вычет — 10 тысяч рублей в год.

Число самозанятых в России (за 10 месяцев 2019 года)



Источник: Минфин России

Самозанятыми считаются граждане, которые получают доход от своей личной трудовой деятельности: у них нет работодателя и наёмных работников

Для его оформления не требуется дополнительных подтверждений и документов. Сумма рассчитываемого налога каждый месяц автоматически уменьшается прямо в приложении «Мой налог» — с 4 до 3 процентов для тех, кто работает с физлицами, и с 6 до 4 — для остальных. Так происходит до тех пор, пока общий вычет не достигнет порога в 10 тысяч; после этого налог взимается по полной ставке.

Трудовые махинации

Схема по оформлению отношений подряда с самозанятыми вполне легальна. Однако некоторые компании в стремлении минимизировать налоги идут дальше — «увольняют» своих штатных работников и фактически «нанимают» их заново в качестве самозанятых. Судить о масштабах

злоупотреблений можно косвенно по статистике ФНС России: 1% зарегистрированных самозанятых перешёл в эту категорию с постоянной работы. Как указывает пресс-служба Минфина России, такие манипуляции ведут к рискам недополучения доходов в бюджет и являются противозаконными. «Законодательство содержит прямой запрет на оказание услуг физическими лицами, перешедшими на уплату налога на профессиональный доход, своим бывшим работодателям в течение двух лет после увольнения», — объяснили журналу «Дружи с финансами» в пресс-службе. Правда, для того, чтобы выявлять всех «уклонистов», в контролирующих ведомствах попросту не хватает рук. Сейчас анализ связей между работодателями и самозанятыми производится вручную. При распространении спецрежима на всю территорию РФ понадобятся автоматизированные системы налогового мониторинга и контроля.

20 млрд руб.

доходы зарегистрированных самозанятых за период с января по сентябрь 2019 года

Как поясняют в пресс-службе, именно по этой причине Правительство РФ предлагает с 1 января 2020 года включить в перечень регионов — участников эксперимента те субъекты Российской Федерации, где риски недополучения доходов не столь существенны для бюджета. Это субъекты-доноры, не получающие дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности, а также регионы, в состав которых входят города с населением свыше миллиона человек. Предполагается, что в этот список войдут Санкт-Петербург, Воронежская, Волгоградская, Ленинградская, Нижегородская, Новосибирская, Омская, Ростовская, Самарская, Сахалинская, Свердловская, Тюменская и Челябинская области, Красноярский и Пермский края, Ненецкий, Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа, а также Республика Башкортостан.

Кроме этого, налоговики собираются всерьёз взяться за компании, злоупотребляющие новым налоговым режимом. В конце ноября ФНС России заявила о на-

чале одновременных с Рострудом проверок работодателей, которые оформляют своих работников как самозанятых по гражданско-правовым договорам. Нарушителям в соответствии с КоАП грозят приостановление деятельности на срок до 90 суток, штрафы и обязательство выплаты всех «сэкономленных» налогов и взносов.

Самые хитрые, впрочем, находят новые лазейки. Об одной из них рассказывает **Евгений Рейзман**, член наблюдательного совета Ассоциации частных агентств занятости, советник практики трудового права Baker McKenzie. Компании пытаются использовать в качестве безопасного посредника кадровые агентства: они увольняют своих работников, заставляют их перейти на статус самозанятых, заключить договор с агентством занятости и уже через него снова начать оказывать компании те же услуги, что и прежде. Эксперт предупреждает, что использование таких схем незаконно и что ответственность за участие в них становится солидарной: она ложится на плечи как работодателей, так и кадровых агентств. Да и сами работники часто в результате оказываются ущемлёнными в правах. Становясь самозанятыми, они лишаются части своих социальных и трудовых прав — в частности на отпуск, защиту работодателем жизни и здоровья и ряда других, а также прекращают накапливать трудовой стаж, необходимый для расчёта пенсии.

Недостатки режима

Если не считать очевидных злоупотреблений, введение специального налогового режима прошло в целом успешно — но не без шероховатостей. Одной из них стала блокировка банками счетов самозанятых весной этого года. Поскольку банки не всегда могут идентифицировать доходы самозанятых от предпринимательской деятельности, они имеют право заблокировать счёт, если видят массовый приход средств из неизвестных источников. Такая политика является следствием действия закона по противодействию отмыванию средств (115-ФЗ). При этом сами самозанятые жаловались, что счета замораживаются «до выяснения обстоятельств» на несколько недель. Со временем проблема разрешилась: ФНС предоставила банкам информацию из реестра самозанятых через публичный API, и это позволило



Георгий Красников,
программист,
репетитор, блогер,
Москва:

Стать самозанятым мне предложила компания, в которой я работал внештатным программистом. Для неё это было дешевле, чем работать со мной по договору подряда.

финансовым учреждениям получать данные в автоматизированном режиме. Кроме того, ведомство рекомендовало налогоплательщикам сообщать банкам о своём новом статусе. Тем не менее банки рекомендуют не смешивать на одном счёте доходы от профессиональной деятельности и обычные переводы от физических лиц.

Москвич Павел Каллиников, ставший самозанятым два месяца назад, решил подстраховаться от возможной блокировки и обратился за советом напрямую в Сбербанк, клиентом которого он является. «Я спросил, какой счёт нужно завести, чтобы не столкнуться с вопросами службы безопасности, — рассказывает он, — и получил ответ, что достаточно обычного расчётного счёта для физического лица. На всякий случай я открыл отдельный карточный счёт, на который поступают все доходы от моей деятельности в качестве самозанятого. Насколько я понимаю, эта мера избыточна, но мне так удобнее». Каллиников имеет основное место работы — руководит учебно-методическим центром компании «Директ-Медиа», а помимо этого, ведёт онлайн-курсы дополнительного обучения. Как самозанятый он получает не больше 30–40% своих доходов.

Если не считать очевидных злоупотреблений, введение специального налогового режима прошло в целом успешно — но не без шероховатостей

Налогом облагаются не все переводы на счёт самозанятого, а только те операции, по которым он выписал чек в приложении «Мой налог». «Если клиент расплатился наличными, только от твоей честности зависит, какую сумму ты укажешь в качестве налогооблагаемой базы, — замечает программист Георгий Красников. — Получается, налоговая выдаёт некий аванс доверия человеку. В этом есть и плюсы, и минусы: в теории любую операцию по приходу средств могут посчитать твоим незадекларированным заработком, даже если это, например, деньги, которые кто-либо вернул тебе в счёт уплаты долга».

Много неясностей возникает и со сбором отчётности. ФНС России заявила, что самозанятым не требуется никакой специальной бухгалтерии: в отличие от ИП, им не нужно заполнять декларацию или вести книгу учёта доходов и расходов. Тем не менее, говорит Павел Каллиников, в случае

проверок не исключено, что налоговики запросят первичную документацию — договоры с юрлицами в бумажном виде. «Наверное, — размышляет он, — имеет смысл озаботиться получением электронно-цифровой подписи и хранить все оригиналы документов в электронном виде». Среди других недостатков режима Каллиников называет запрет на наём работников, даже для разовых работ. По закону самозанятый, не имеющий на это права, в случае подобной необходимости должен переходить в статус ИП, что отнимает силы и время. «Очевидно, что нанимать работников самозанятые будут «в серую», — считает Павел, — особенно если такая нужда возникает редко и речь идёт о небольших суммах на оплату их услуг».

Ольга Малинина считает минусом ограничение видов деятельности, которые подпадают под закон о налоге на профессиональный доход: «Сейчас существует тонкая грань между тем, кому можно быть самозанятым, а кому — нельзя. Например, если я буду украшать куртки вышивкой и продавать их через интернет, я могу стать самозанятой. А если открою онлайн-магазин и начну торговать куртками, которые купила где-то ещё, — уже нет». Прямо сейчас,



Павел Каллиников, руководитель учебно-методического центра компании «Директ-Медиа», ведущий онлайн-курсов дополнительного обучения, Москва:

На всякий случай я открыл отдельный карточный счёт, на который поступают все доходы от моей деятельности в качестве самозанятого. Насколько я понимаю, эта мера избыточна, но мне так удобнее.

впрочем, не существует регламентированного перечня профессий, подпадающих под действие спецрежима. Вид деятельности налогоплательщик может указать по желанию при регистрации в приложении. В Москве самыми популярными видами деятельности самозанятых, по данным столичного Департамента экономической политики и развития, являются пассажирские перевозки, сдача квартир в аренду, консультирование, репетиторство и реклама.

Несмотря на некоторые недоработки, которые выявляются на первой стадии эксперимента, очевидно, что в ближайшие годы число самозанятых будет увеличиваться, а схемы злоупотребления спецрежимом — пресекаться. По планам Минфина России, к 2024 году количество самозанятых в стране достигнет 2,4 млн человек. Условия режима при этом будут сохранены без изменений на 10 лет — до конца 2028 года. 📌



Поморский подход

Текст: Ярослава Таничева

Региональная специфика программы повышения финансовой грамотности в Архангельской области во многом предопределена экономической географией: это один из самых крупных субъектов федерации (12-е место), имеющий очень низкую плотность населения (72-е место). Как эффективно заниматься финансовым просвещением в таких условиях? Северяне сделали ставку на развитие дистанционных форматов – и преуспели.

Не считая расположенных рядом с Архангельском городов Северодвинска и Новодвинска, а также Приморского и Холмогорского районов, все городские округа и муниципальные районы области значительно удалены от столицы Севера. Например, чтобы добраться из областного центра до Вилегодского района, необходимо проехать более 700 км. При средней плотности населения

менее двух человек на квадратный километр обеспечить проведение мероприятий по повышению финансовой грамотности – непростая задача.

Инфраструктура и контент

Уже на начальном этапе реализации региональной программы, стартовавшей в 2014 году, специалисты Северного (Арктического) федерального университета

им. М. В. Ломоносова (САФУ) разработали дистанционные курсы по финансовой грамотности для студентов, взрослого населения и людей старшего возраста.

Чуть позже совместно с Минфином России Архангельская область реализовала проект по созданию двух электронных образовательных курсов, рассчитанных на школьников, – «Развитие навыков принятия решений в области ведения личного бюджета» (8–9 классы) и «Основы ответственного финансового поведения» (10–11 классы). Курсы состоят из интерактивных лекций и практикумов, модулей для самостоятельного обучения, тестов. Обучающиеся могут отслеживать свои результаты в личном кабинете в разделе «Движение по карте курса», а по итогам получить индивидуальный сертификат об окончании. На сегодня эти курсы в рамках апробации прошли более 5 000 школьников. Прирост знаний после прохождения курса составил 40%, а 90% учащихся отметили, что изученное полезно и пригодится в жизни. Все материалы находятся в бесплатном доступе для жителей любых регионов на специальной интернет-странице.

В 2012 году на базе Архангельского областного института открытого образования в регионе было развернуто Цифровое образовательное кольцо (ЦОК) – уникальная инфраструктура дистанционного обучения, которая с тех пор активно используется в том числе для финансового просвещения.

– В настоящее время ЦОК охватывает значительную территорию области, – рассказывает ректор института **Сергей Ковалёв**. – Во всех 25 муниципальных образованиях действует 52 муниципальных центра «кольца». Они обеспечены всем оборудованием, необходимым для проведения массовых видеоконференций. Соз-



**Елена Усачёва,
министр финансов
Архангельской области:**

В рамках Проекта Минфина России по повышению финансовой грамотности и региональной программы у нас подготовлены педагоги школ, преподаватели техникумов и вузов, а также тьюторы и консультанты-методисты, которые умеют доступно доносить информацию по вопросам финансовой грамотности. Разработаны методические материалы, тренинги. Проводится огромное количество интереснейших событий и образовательных программ. В регионе создана инфраструктура для реализации Проекта. Нам очень приятно отмечаемые экспертами позитивные перемены в оценках финансового поведения россиян, и мы чувствуем свою причастность к этим результатам.

данная система используется и региональной программой повышения финансовой грамотности. С помощью видеоконференции в местных муниципалитетах проводятся дистанционные лекции и семинары. Традиционно в рамках Всероссийских недель по финансовой грамотности с помощью ЦОК проводится областное родительское собрание по финансовому воспитанию детей в семье, участниками которого одновременно становятся более 400 роди-



Ссылка на электронные курсы по финграмотности, разработанные в Архангельской области при поддержке Минфина России

Цифровое образовательное кольцо охватывает все 25 муниципальных образований Архангельской области



телей. Именно с помощью ЦОК проводились вебинары для пилотных площадок, участвовавших в апробации учебно-методических комплектов и учебных материалов по развитию финансовой грамотности школьников.

Муниципальные центры ЦОК обеспечены комплектами высокотехнологичного оборудования, позволяющего решать задачи видео-конференц-связи. В каждом работают технический специалист и специалист по организации мероприятий, координируя значительные потоки участников. Возможности ЦОК позволяют даже самому отдалённому району быть в курсе событий региональной программы по повышению финансовой грамотности, вовлекать в мероприятия педагогов, родителей и детей из всех муниципальных образований.

Кадры перемен

На старте региональной программы требовалось решить задачу – кто и при помощи какого инструментария будет заниматься вопросами финансового просвещения. В области ещё не было ни обученных специалистов по финансовой грамотности, ни образовательных программ, ни достаточного количества материалов. Эту задачу взяла на себя региональные структуры. Большую работу по учебно-методическому сопровождению провёл Архангельский областной институт открытого образования. Там под-

готовили практикумы и модули для педагогов, программы учебных дисциплин, программу элективного курса для учащихся 13–18 лет «Основы финансовой грамотности», сценарии турниров, игр и тренингов для школьников и учителей.

Были выбраны базовые школы в муниципальных образованиях области. Это позволило проводить очные обучающие и просветительские мероприятия по финансовой грамотности для педагогов и детей.

К 2016 году общими усилиями сформировали институты, которые позволили вести системную подготовку специалистов, – три региональных методических центра для обучения преподавателей и консультантов.

– В 2016–2017 годах 1 056 педагогов прошли курсы повышения квалификации по направлению финансовой грамотности, – говорит **Юрий Гнедышев**, заместитель министра образования и науки Архангельской области. – Это довольно большая цифра для нашего региона. В области 344 школы, и можно смело сказать, что во всех районах и во всех школах работает по два–три педагога, прошедших обучение. Сегодня школы всё больше вовлекаются в процесс обучения финансовой грамотности. Наша задача – заложить основы грамотного обращения с личными финансами. И очень хорошо, что эти знания прививаются со школьной скамьи».



Сергей Ковалёв,
ректор Архангельского областного института открытого образования:

В настоящее время ЦОК охватывает значительную территорию области. Во всех 25 муниципальных образованиях действует 52 муниципальных центра «кольца». Они обеспечены всем оборудованием, необходимым для проведения массовых видеоконференций



Юрий Гнедышев,
заместитель министра образования и науки Архангельской области:

Сегодня школы всё больше вовлекаются в процесс обучения финансовой грамотности. Наша задача – заложить основы грамотного обращения с личными финансами

За последние три года в турнирах по игре «Не в деньгах счастье» приняли участие более 3 тыс. школьников и их родителей



Система подготовки педагогических кадров Архангельской области

- Методический центр системы общего и среднего профессионального образования (на базе Института открытого образования).
- Обучено более тысячи педагогов.
- Методический центр повышения квалификации преподавателей вузов и развития программ повышения финансовой грамотности студентов (создан на базе САФУ). Обучено 24 преподавателя.
- Консультационно-методический центр по финансовой грамотности (работает на базе Института открытого образования). Обучено более 400 консультантов.



Татьяна Суровцева,
заместитель министра финансов
Архангельской области:

Опыт показывает, что сегодня финансовая грамотность – такой же необходимый навык, как умение считать, читать и пользоваться компьютером. Одна из задач региональной программы – повышение охвата и качества финансового образования для населения всех возрастов. Важную роль здесь играют как точечная работа с целевыми группами (дети, молодёжь, пенсионеры), так и массовые форматы просветительно-развлекательных мероприятий, основанных на обучении через развлечение.

В настоящий момент уже можно говорить, что в Архангельской области создан кадровый потенциал для реализации программы повышения финансовой грамотности.

Федеральный опыт

Разработанные в рамках проекта Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации» форматы мероприятий нашли широко применение в Архангельской области. Региональный центр повышения финансовой грамотности активно занимается масштабированием лучших федеральных практик.

В области регулярно проводятся чемпионаты «Азбука финансовой грамотности» («финансовые бои», «коммуникативные бои») среди студентов и школьников. Так, только в 2018 году прошло 8 отборочных игр и два чемпионата, в которых состязались более 300 школьников и студентов. В 2019–2020 годах Архангельская область принимает участие во Всероссийском чемпионате по финансовой грамотности. В настоящее время в трёх муниципалитетах области проводятся школьные турниры. Муниципальные и региональные этапы пройдут весной 2020-го.

За 2017–2019 годы проведено 158 турниров по настольной игре «Не в деньгах счастье», в которых приняли участие около трёх тысяч школьников, студентов и родите-



Игра «Не в деньгах счастье» помогает отработать навыки грамотного обращения с личными финансами



Интеграция в праздники

В Архангельской области интересен опыт привлечения к пропаганде финансовой грамотности коммерческого сектора, специализирующегося на проведении массовых мероприятий (event-агентства). Для каждой целевой аудитории подбирается свой формат. Для молодёжи – это интеллектуальные турниры, конкурсы, квизы. Для людей среднего возраста – народные гуляния. Площадки по повышению финансовой грамотности интегрируются в разного рода городские события: праздник Масленицы, Дни города (Архангельска, Северодвинска, Новодвинска, Котласа), День ВМФ, День молодёжи, День физкультурника, День знаний и др. По большому счёту ни одно массовое праздничное мероприятие не проходит без участия финансовых консультантов. И к этому люди уже успели привыкнуть.

Площадки на таких мероприятиях могут иметь разные наименования («Финансовый квест», «Финансовый марафон» и т. д.), но суть у всех одна. Сценарии таких просветительско-развлекательных мероприятий составлены с учётом мультиформатности, чтобы в них могли участвовать целые семьи. Обязательно организуется несколько зон активности: для взрослых, для детей, для тестирования и консультирования. Например, взрослым предлагается пройти экспресс-тест и узнать свой уровень финансовой грамотности. После теста консультант обязательно поможет тестируемому разобраться допущенные ошибки. А в зоне консультирования можно пообщаться со специалистами Пенсионного фонда, налоговой службы, Роспотребнадзора.



Валентина Даниловская,
координатор программы повышения финансовой грамотности населения Архангельской области:

Квесты мы теперь активно используем в рамках региональной программы. Это новый формат, который требует очень серьёзной подготовки

лей. В минувшем октябре в Архангельске состоялся Финал по играм «Не в деньгах счастье 9+» и «Не в деньгах счастье 14+» среди воспитанников детских домов. 42 воспитанника из девяти областных организаций для детей сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, соревновались между собой.

Игра помогает отработать навыки грамотного обращения с личными финансами; при этом цель игры – не накопительство, а поддержка уровня счастья.

Хорошо приняла молодёжь столицы Поморья сити-квест «Финансовый навигатор», методику которого разработала компания «Квестигра» в сотрудничестве с Национальным центром финансовой грамотности по заказу Минфина России. По сценарию квеста команды получают задания, для ре-

шения которых необходимо посетить местные учреждения, оказывающие финансовые услуги населению: банк, страховую компанию, инвестфонд и т. д. Используя подсказки, участники движутся по маршруту, находят ответы на локациях, производят расчёты, анализируют и принимают решения. Побеждает команда, которая даст наибольшее количество верных ответов.

Первый такой квест в Архангельске состоялся в феврале 2019 года. Консультанты-методисты Проекта Минфина России помогли адаптировать задания квеста к условиям и особенностям столицы Поморья. Участниками стали студенты 1–2-го курсов САФУ, Института управления и Колледжа управления и права, из которых сформировали 12 команд. «Квесты мы теперь ак-

День знаний. Площадки финансовой грамотности органично вписываются в массовые праздничные мероприятия



тивно используем в рамках региональной программы, – говорит **Валентина Даниловская**, координатор программы повышения финансовой грамотности населения Архангельской области. – Это новый формат, который требует очень серьёзной подготовки. Но когда мы получаем отзывы от участников и партнёров (банков, страховых компаний, центров занятости и др.), то понимаем, что результат стоит затраченных усилий».

Школа финансовой безопасности

Один из важных приоритетов региональной программы – повышение финансовой грамотности старшего поколения. «Пенсионеры – один из наиболее уязвимых слоёв населения, – говорит **Нина Мигунова**, руководитель Регионального центра финансовой грамотности. – Они требуют к себе особого внимания, поскольку недостаточно хорошо ориентируются в современных финансовых предложениях и легко становятся жертвами мошенников. Они также очень нуждаются в информации об имеющихся возможностях получения льгот, компенсаций, о способах выбора финансовой организации для выгодных вложений и финансовых продуктов».

Старшее поколение не очень активно посещает массовые мероприятия, поэтому потребовались иные формы работы и коммуникаций. Региональный центр налаживает тесные отношения с учреждениями социальной сферы – здравоохранения, культуры, социального обеспечения. В первую очередь это санатории, профилактории, дома отдыха, центры реабилитации, Советы ветеранов, культурные центры – места, где пенсионеры отдыхают, лечатся, общаются. Там они никуда не спешат и открыты для новой информации.

Для людей старшего возраста отлично подошли такие форматы, как «Школа финансовой безопасности», «Вечер финансового здоровья», «Мастер-класс по финансовой грамотности». Для проведения таких мероприятий Региональный центр обязательно приглашает специалистов Роспотребнадзора, УМВД, центров защиты прав потребителей. Эти структуры также заинтересованы в повышении финансовой грамотности населения. Объединяя усилия, удаётся достигать лучших результатов.

На занятиях все слушатели получают презентационную продукцию – например, газету «Современный пенсионер», листовки «Не дайте себя в обиду», «Остерегайтесь мобильных мошенников» и «Будьте бдительны».

– При проведении акций по противодействию мошенничеству мы задействуем различные каналы распространения информации, – рассказывает **Олег Ипатов**, заместитель руководителя администрации губернатора и правительства Архангельской области. – Это не только газеты и телевидение. Мы привлекаем к сотрудничеству волонтеров, службы социальной защиты населения, службы занятости, отделения Почты России, активно используем информационные стенды в местах массового пребывания граждан. Всё большее значение приобретают и соцсети. Конечно, это очень своеобразный, специфичный, но чрезвычайно перспективный и востребованный канал распространения информации. Информация о способах совершения хищений денежных средств путём мошенничества и памятки по действиям граждан также направляются УМВД и в администрации муниципальных образований для размещения на их официальных сайтах».



Нина Мигунова, руководитель Регионального центра финансовой грамотности:

Пенсионеры – один из наиболее уязвимых слоёв населения. Они требуют к себе особого внимания, поскольку недостаточно хорошо ориентируются в современных финансовых предложениях и легко становятся жертвами мошенников

Формат «школ финансовой безопасности» как нельзя лучше подходит для пенсионеров



Часто попадают в сети мошенников и выпускники детских домов, поскольку им не хватает опыта самостоятельного принятия финансовых решений. Региональный методический центр системы общего и среднего профессионального образования разработал программу повышения квалификации для педагогов «Содержание и методика преподавания курса финансовой грамотности воспитанникам детских домов и учащимся школ-интернатов». Программа реализуется в очно-заочной форме с использованием дистанционных образовательных технологий. В 2017–2018 годах такое обучение прошли 34 педагога.

Воспитанники детских домов Архангельской области ежегодно участвуют во всероссийских акциях. Так, видео «Мой совет по финансовой грамотности», снятое ребятами из Плесецкого детского дома, получило Гран-при Всероссийского конкурса видеороликов.

Идём в онлайн!

Интернет в наше время – один из самых эффективных способов дотянуться до массовой аудитории. В арсенале Регионального центра финансовой грамотности – вебинары, интернет-олимпиады, конкурсы, квесты, «Инстаграм»-марафоны и горячие линии. Интернет-пользователи – люди активные и охотно принимают участие в таких мероприятиях.

Горячая линия по защите прав потребителей финансовых услуг на сайте региональной программы с успехом отработала весной 2017 года. В течение двух недель любой желающий мог задать вопрос и получить ответ специалистов Министерства финансов Архангельской области, региональных управлений Пенсионного фонда и Роспотребнадзора. Ответы направлялись гражданам по электронной почте.

Возможности интернета используются и в библиотеках. Так, Региональный центр финансовой грамотности сотрудничает с главной библиотекой области – Областной научной библиотекой им. Добролюбова. Там проводятся Дни финансовой грамотности для населения старшего возраста. Они транслируются в формате вебинаров в районные библиотеки, что значительно расширяет аудиторию.

Формы подачи, да и сам контент для использования в онлайн подчас требуют особого подхода. Удачным можно назвать поморский опыт использования мульт-

фильмов для продвижения идей финансовой грамотности (их можно посмотреть на YouTube-канале «Дружи с финансами»). Агентство по печати и СМИ Архангельской области и компания Very Good Production в рамках региональной программы сняли трилогию коротких мультфильмов в стилистике поморских сказок – «Личные деньги», «Осторожно – пирамида» и «Капремонт жилья». Их героями стали узнаваемые персонажи северного фольклора. «Поморские сказы» о финграмотности заняли в 2015 году второе место на Всероссийском конкурсе государственной социальной рекламы (учредитель – РИА «Россия сегодня»). Мультфильмы попали в престижную номинацию «Лучшее видео». Они могут стать для кого-то хорошей подсказкой или советом, как правильнее поступить в той или иной ситуации, их удобно использовать на открытых уроках, в рамках внешкольного образования.

Итоги пятилетки

Архангельская область находится в середине Рейтинга финансовой грамотности регионов России, который составляет НАФИ. По отдельным показателям, характеризующим уровень финансовой грамотности, регион демонстрирует сейчас более благополучные цифры, чем в среднем по стране. Например, согласно федеральным исследованиям, объём просроченной задолженности по кредитам физлиц в области составляет 3,7% – при среднероссийском уровне в 5,1% (данные на начало 2019 года).

Министр финансов Архангельской области **Елена Усачёва** положительно оценивает итоги первой пятилетки реализации региональной программы, хотя признаёт, что работы ещё много. Среди первоочередных задач она называет методическую поддержку педагогов, внедрение элементов финансовой грамотности в программы обучения образовательных организаций, работу с людьми старшего возраста, со взрослым населением в трудовых коллективах и семьями с детьми.

Самое главное – контакт с массовой аудиторией налажен, форматы работы по повышению финансовой грамотности понятны и отработаны. За минувшую пятилетку в тематических мероприятиях приняли участие более 600 тыс. северян. Для области с населением чуть более 1,1 млн человек это весьма значительная цифра. 📈



Олег Ипатов,
заместитель
руководителя
администрации
губернатора
и правительства
Архангельской
области:

При проведении акций по противодействию мошенничеству мы задействуем различные каналы распространения информации. Всё большее значение приобретают и соцсети

Эволюция сейфов от сундуков до банковских хранилищ

Текст:
Александр Пачкалов



*Женщина,
укладывающая свои
ценности в сундук.
Древняя Греция,
середина VI в до н. э.*

Исконное стремление человечества к сохранению и сбережению материально воплотилось в сейфах. Журнал «Дружи с финансами» предлагает читателям краткий экскурс в историю технических приспособлений для хранения ценностей.

Прообразом современных сейфов следует считать лари и сундуки — предметы обихода в самых разных культурах с древнейших времён. Современные художественные реконструкции Ковчега Завета, хранившего каменные Скрижали За-

вета с десятью заповедями, представляют эту величайшую святыню еврейского народа в виде богато украшенного переносного ящика (Ковчег был утрачен в VI веке до н. э. во время покорения Иудеи вавилонским царём Навуходоносором II).

Древнейшие из сохранившихся сундуков сделаны из дерева, камня и бронзы и относятся к цивилизации Древнего Египта II тысячелетия до н. э. Позже они широко распространились в Древней Греции и Древнем Риме. Многие представляют собой настоящие произведения искусства. Римскую модификацию сундука, изготовленного из бронзы, можно назвать первым в истории несгораемым сейфом. Такие сундуки устанавливались в атриуме богатых домов. Сохранились до наших дней древние и средневековые сундуки Китая, а также Японии, где их называли «тансу».

На территории Европы сундуки распространились в период раннего Средневековья. Как правило, они запирались на засов и опечатывались восковой печатью владельца. Такой сундук в домохозяйстве одновременно выполнял роль универсальной мебели — стола, стула, кровати. Деревянные средневековые сундуки (некоторым из них более тысячи лет) сохранились в музеях многих западноевропейских городов. В готический период в Европе стали изготавливать сундуки на высоких ножках, что привело к появлению так называемого поставца (разновидности шкафа). В Средние века сундуки также стали делать со спинкой, и они были очень распространены среди менял и торговцев: днём на них торговали, а ночью спали.

В эпоху Возрождения в Италии производились сундуки со спинкой и подлокотниками — «кассапанки». Со временем стали делать сундуки с выдвигаемым ящиком внизу. Во Франции их называли «комодами» (от *commode* — «удобный»). Для украшения сундуков использовались геральдические звериные рельефы, различные розетки, крестоцветы и объёмные резные человеческие фигуры. В Южной Германии, Тироле в орнаменте преобладали завитки листьев; в Скандинавии, Северной Италии, Англии и Испании в основном ис-



Медальон с изображением Ковчега Завета и одной из его святынь — сосуда с манной небесной (справа). Северо-французский иллюминированный манускрипт, XIII в.



Сундук со скульптурой Анубиса. Древний Египет, X–XI в. до н. э.



Ларец с посвящением фараону Меренра I. Древний Египет, XXIII в. до н. э.



Сундук, отделанный кожей с золотым тиснением. Голландия, начало XVII в.



Храмовый сундук из дерева и кованого железа. Франция, конец XII века

пользовался плетёный орнамент; в бассейне Рейна и во Франции — гирлянды из цветов и плодов. Человеческие фигуры стали расставлять по углам сундука в виде кариатид. В Лукке и Сиене вошла в моду позолоченная лепнина, в Северной Италии — Кремоне и Милане — использовались мотивы картин Брунеллески и других художников с пейзажами и архитектурными видами. Из стран Востока в эпоху Ренессанса пришла мода на так называемую чертозианскую мозаику, выполнявшуюся из чёрного дерева и пластинок слоновой кости. В «период расцвета сундука» (1470–1510 годы) украшением сундуков занимались такие известные итальянские мастера, как Боттичелли, Поллайоло и Пьеро ди Козимо.

Сундучное ремесло

Русское слово «сундук» происходит от тюркского «сандык». На Руси это был также один из наиболее распространённых предметов мебели. Богатство наши предки часто измеряли количеством имевшихся в домохозяйстве сундуков. Ларём называлась упрощённая разновидность сундука без украшений — для хранения менее ценных вещей. Изготавливались сундуки чаще всего из дерева (в основном из дуба, бука и ясеня), отделывались декоративными металлическими деталями, образующими клеточки. Боковые части иногда обивались золочёными скобами. Сундуки могли обтягиваться тюленьими шкурами и красивыми тканями. Крышки разрисовывались и оснащались разнообразной резьбой и орнаментом. В Нижнем Новгороде производились сундуки-матрёшки: они укладывались один в другой.

Одно из первых упоминаний сундука относится к 1076 году. О сундучных изделиях Великого Новгорода говорится в берестяных грамотах. В «Домострое» (XVI век) сундук упоминается как предмет для приданого. О многочисленных сундуках и ларцах, находившихся в русских домах, говорится в работах западноевропейских путешественников, в том числе голландца Витсена, немцев Штадена, Герберштейна, Флетчера и Олеария.

Владимир Иванович Даль называл сундуки «коренной русской утварью» и отмечал: «Макарьевские сундучники снабжали своим товаром всю Россию, Закавказье, Хиву и Бухару, причём они до шести сундуков вставляли один в другой».

На Украине сундук («скрыня») считался семейной реликвией. В деревенских семьях у каждой девушки была собственная скрыня, куда складывалось приданое. Торжественное внесение скрыни невесты в дом жениха было важным ритуалом свадебного обряда.

В России до конца XVII века сундуки оставались одним из самых распространённых объектов интерьера у всех сословий. Вестернизация российской культуры вытеснила их из дворянской среды, а в XIX веке — и из быта крестьян. Известно, впрочем, что император Александр III (1881–1894), любивший всё русское, народное, имел походный сундук значительных размеров.

Несмотря на отсутствие обобщающих работ по истории сундуков, опубликованы многочисленные ста-



Кованые железные сундуки со встроенным замком. Англия, XV в.



Сундук из подклета Храма Василия Блаженного. Россия, конец XVI в.



Ларец из хором царевен Новодевичьего монастыря. Россия, конец XVI в.

ты о расписных сундуках в коллекциях отдельных российских музеев. В 2018 году был издан каталог коллекции расписных сундуков из собрания Государственного исторического музея в Москве. Специальные работы посвящены истории сундучного производства отдельных российских центров и сёл, в том числе города Макарьева Нижегородской губернии, Муромского уезда Владимирской губернии, Великого Устюга.

Против взлома и огня

Первые металлические сейфы со встроенными замками появились в Англии в XIX веке. Впрочем, в других странах слово «сейф» прижилось не сразу: эти металлические конструкции долго называли денежными или бронированными шкафами.

В начале XIX века возникает понимание того, что такие шкафы могут защищать не только от взлома, но и от пожара. С этого времени начинается производство огнестойких и взломоогнестойких сейфов. Одной из первых их стала производить английская компания Milner's Safe, основанная в 1814 году. Основатель компании Томас Мильнер в 1840 году стал обладателем первого патента на конструкцию огнестойкого сейфа.

Большое значение в истории британских сейфов XIX века имеет деятельность компании Chubb: её бренд стал нарицательным для обозначения сейфов того времени. Клиентами компании были герцог Веллингтон и принц-консорт Альберт, крупнейшие финансовые учреждения Британской империи.

Важную роль в развитии американских сейфов сыграла компания Sargent & Greenleaf — один из ведущих мировых производителей замков и сейфов с 1857 года до настоящего времени. Эта компания уже в XIX веке заключила федеральный контракт (действовавший бо-



Один из первых негорюемых сейфов. Англия, середина XIX в.

лее ста лет) на производство замков для Министерства финансов США. Во второй половине XIX века в Sargent & Greenleaf создавались уникальные замки для дверей американских банковских хранилищ, а также замки для тюрем.

В XIX веке сейфы были одним из самых дорогих видов офисного оборудования. Несмотря на солидный возраст, многие сейфы с тех пор до настоящего времени находятся в рабочем состоянии и даже используются.

В XX веке сейфы становились всё более разнообразными, возрастала и степень их защиты. Известная американская сейфовая компания Mosler Safe, основанная

в 1867 году, долгое время использовала в рекламных целях информацию о том, что её продукция способна выдержать атомный взрыв. И небезосновательно: после атомной бомбардировки японской Хиросимы в 1945 году в одном из банков города уцелели банковские хранилища, сооружённые Mosler Safe, и ими можно было пользоваться. Особую популярность сейфы этой компании приобрели в Америке во времена холодной войны.

В 1970-е годы в мире сейфов произошла «кодовая революция». Американец Ник Гартнер стоит у истоков современных сейфовых замков, его изобретения совершили переворот в индустрии безопасности. В 1974 году Гартнер получил первый патент на кодовый электронный замок.

Русский антиквариат

Старинные сейфы Европы и Америки изучены лучше выпущенных в нашей стране. Хотя нашим производителям XIX века тоже было чем похвастаться. Например, московский сейф конца XIX — начала XX века, находящийся в одном из храмов столицы, оборудован ключевым замком, однако в самом сейфе нет отверстий для ключа. Непросто понять, как и где применить ключ. Если сильно потянуть за одну из ручек крышки сейфа, то на верхней поверхности крышки поднимется специальная пластина и откроется доступ к замочной скважине. Каналы в рабочей части ключа выполнены с ювелирной точностью. Сейф имеет оригинальную сигнализацию открывания замка. При повороте ключа приводится в действие мощный запирающий ригельный механизм и раздаётся громкий мелодичный звон. 14 крепких прямоугольных ригелей обеспечивают запираение по всему периметру. Не все современные сейфы имеют такой обстоятельный запирающий механизм. Представляет интерес и крышка сейфа. Это не просто плоская стальная плита. Она имеет коробчатое исполнение, и это затрудняет применение механического инструмента при попытке вскрытия.



Доставка 25-тонного банковского сейфа фирмы Chubb & Son. США, начало 1920-х гг.

Среди российских сейфов есть и те, что являются свидетелями многих исторических событий. Например, в музее Волгограда хранится сейф 1867 года, служивший полковой казной. Его охраняли и переносили несколько военных, он имел двойное дно и тайник. Поворот ключа сопровождался характерным звоном. По сохранившимся данным, сейф — участник Первой мировой и Гражданской войн. На нём имеются следы взлома и последующего ремонта, что свидетельствует о переходе сейфа из рук в руки. До настоящего времени он находится в рабочем состоянии.

Индустрия надёжности

По функциям и степени защиты сегодня различают огнестойкие, взломостойкие и огневзломостойкие сейфы. Кроме того, они могут быть разделены на встраиваемые (в стену, в пол), мебельные, data-сейфы (для хранения магнитных носителей), депозитные, кассовые, АТМ-сейфы (в банкоматах), переносные (кеш-боксы), сейфы для ключей, автомобильные, а также узкоспециализированные: гостиничные (разновидность мебельных), тайники (разновидность встраиваемых), оружейные и др.

В сейфах в настоящее время применяются разные виды замков — ключевые, механические (с кодовой комбинацией), электронные, биометрические, с магнитными ключами и др. Существуют сейфы с несколькими типами замков, что повышает степень их надёжности.

Огнестойкие сейфы мало способны защитить ценности от грабежа. Их главная задача — сохранить имущество и бумаги от возможного пожара. Между их стенками находится огнеупорный бетон, обладающий низкой теплопроводностью. Класс огнестойкости сейфа зависит от толщины бетонного слоя. Часто у подобного сейфа дверца не очень плотно прилегает к корпусу. Это объясняется тем, что труднее всего обеспечить огнестойкость именно в районе двери, и здесь применяют либо тепловой замок (сложный притвор, состоящий из нескольких переходов), либо теплоизолирующие прокладки. По ГОСТу любой сейф, прошедший сертификацию, должен обеспечить защиту от пожара в течение как минимум 60 минут. Кроме этого, классы огнестойкости различаются в зависимости от объектов хранения: это могут быть купюры, документы, бумаги, магнитные диски, ленты, кино- и фотоплёнка, гибкие магнитные диски. Огнестойкость сейфа зависит не только от времени теплового воздействия, но и от объекта хранения (различают 12 критериев огнестойкости).

Главная характеристика взломостойких сейфов — устойчивость ко взлому, которая устанавливается в ходе испытаний. Чем выше взломостойкость, тем выше класс сейфа и его цена (при этом сам сейф обычно тя-



Хранилище банка Crédit Lyonnais

Сейф из Дворца Пена (летняя резиденция португальских королей). Португалия, середина XIX в.



желее). В разных странах существуют разные стандарты взломостойкости. Такие сейфы чаще, чем огнестойкие, крепятся к полу или стене.

В настоящее время во многих странах страховые компании страхуют ценности только при наличии в доме сейфа, и страховая сумма зависит от уровня его защиты, которая определяется рейтингом (cash & valuables).

Медвежий интерес

Противостояние производителей сейфов и взломщиков началось практически сразу же, как только сейфы вошли в обиход. История хранит немало примечательных случаев ограблений. Наиболее известные грабители сейфов — немцы братья Франц и Эрих Засс, орудовавшие в разных странах Европы в 1920-е и 1930-е годы.

Преступников, промышляющих взломом сейфов, называют «медвежатниками». Прозвище произошло от «медведки» — Г-образного крюка из стали, служащего для вскрытия замков силовым способом. Арсенал взломщика включал также ручные круговые свёрла и фрезы, пилы, зубила, кувалды и тяжёлые стяжные болты, с помощью которых производилась деформация дверных рам. Специалистов по вскрытию сейфов в XIX и в начале XX века также называли «шниферами-килечниками», так как открытые сейфы напоминали открытую банку с кильками. В то время это было возможно из-за незначительной толщины стенок сейфов, которые изготавливались из обычного листа стали в 1–5 мм без каких-либо дополнительных слоёв бетона.

На руку грабителям сыграло изобретение кислородно-ацетиленовой горелки (первая попытка использовать эту технологию была предпринята грабителями в Ганновере в 1901 году, но им не хватило кислорода



Депозитарий венского Länderbank. Австрия, начало 1880-х гг.



Самый известный в США легальный взломщик сейфов Уильям Рейнольд за работой. Его приглашали, если владелец сейфа забывал комбинацию кодового замка. США, 1937 г.

в баллоне). Производители для защиты своих сейфов стали применять два слоя металла с дополнительным слоем меди и бетона. Так как злоумышленники открывали сейфы, взламывая замки ломом или взрывая с помощью пороха, который засыпался в замочную скважину, были изобретены замки с шифром и циферблатом на нескольких поворачиваемых дисках. «Медвежатники» приспособились открывать подобные замки с помощью медицинского стетоскопа. Когда цифра занимала правильное положение, раздавался тихий щелчок, который можно было услышать. Во второй половине XX века стали производить замковые механизмы, издававшие серию ложных щелчков, что мешало подбору комбинации. В современных механических кодовых замках установлено два диска разного диаметра, они полностью перекрывают шум щелчков основных кодовых элементов замка. С 1960-х годов грабители на-

чали использовать свёрла с алмазной коронкой, которые двигались гидравлическим способом и могли проходить через бетон. Защитной мерой против этого стало добавление в бетон твёрдого оксида алюминия. Впоследствии грабители взяли на вооружение сварочные лампы, температура которых достигала более 3 000 градусов. Производители ответили добавлением графита в смесь, заполняющую стенки сейфа. Это приводит к тому, что при использовании сварочной лампы смесь сильно дымит, и оставаться рядом с сейфом оказывается невозможно. Для преодоления этого приёма грабители в последнее время похищают сами сейфы, не вскрывая их на месте хранения.

С распространением пластиковых карточек в мире наступила эпоха безналичных платежей — и количество наличных денег стало неуклонно снижаться. Спрос на неприступные взломостойкие сейфы и усиленные двери для банковских хранилищ начал падать.

Сейфы часто находили отражение в произведениях искусства. Например, в рассказе О. Генри «Обращение Джимми Валентайна» главный герой, ушедший на покой, вскрывает сейф, чтобы спасти сестру своей невесты. Благодаря необыкновенно чутким пальцам он подбирает код. Интересно, что у этого взломщика был реальный прототип, о котором автор услышал, когда сидел в тюрьме за растрату. Реальный грабитель спиливал ногти до мяса и «прослушивал» вибрацию сейфа именно этой гиперчувствительной кожей. В романе Сидни Шелдон «Если наступит завтра» одним из персонажей является женщина — взломщица сейфов. Взломщики становились героями таких кинофильмов, как «Ва-банк», «Настоящая Маккой» (тоже женщина-взломщица), «Гудзонский ястреб», «Абсолютная власть» и др.

Забывтые хранители

Некоторые сейфы сохранили своё содержимое на очень долгое время. Так, в корабельных сейфах «Титаника» 57 миллионов-пассажиров хранили бриллианты на общую сумму 250 млн долларов. В одном из банков Феодосии недавно во время реконструкции был обнаружен полутоннажный несгораемый встроенный сейф, о котором все давно забыли. Чтобы открыть механизм, понадобилось специальное оборудование. Сейфом не пользовались с начала XX века. Он был изготовлен в Москве в 1900 году по технологии немецкой компании «Меллер».

Особенно много дореволюционных сейфов сохранилось в старинных зданиях Санкт-Петербурга. Например, в 2005 году при демонтаже здания между стенами был обнаружен сейф, изготовленный в 1867 году. С транспортировкой таких сейфов могла справиться бригада такелажников, оснащённая сложным оборудованием. В центре Москвы на улице Волхонка также при сносе дореволюционного здания недавно был обнаружен сейф, изготовленный в конце XIX века. Некоторые из старинных сейфов даже при современных технологиях не удаётся открыть без взлома. 🛠️

Горячая десятька тем

Какие темы, связанные с личными финансами, наверняка вызовут интерес читателя? Журнал «Дружи с финансами» для этой постоянной рубрики регулярно проводит опрос среди представителей своего экспертного совета. Воспользуйтесь их подсказками, предложите эти темы на своей редакционной «летучке»!

1. Как защитить свой мобильный телефон от финансовых мошенников

Мобильные устройства для всех нас сегодня — не только средство коммуникации, но и удобный доступ к дистанционным финансовым услугам. И кибермошенникам об этом прекрасно известно. Правила защиты просты, но следовать им нужно неукоснительно. Эксперты по ИТ-безопасности могут раскрыть тему.

2. Ипотечные каникулы: кто и как может ими воспользоваться

Ипотечные заёмщики, попавшие в сложную жизненную ситуацию, с 31 июля 2019 года получили право приостанавливать или уменьшать выплаты по кредиту. В августе–сентябре этой возможностью воспользовались 10 тыс. человек. Как это работает? Самое время подвести промежуточные итоги и раскрыть тему на примере конкретных заёмщиков вашего региона.

3. Секреты и лайфхаки кредитных скорингов

Банки постоянно совершенствуют свои автоматические системы скоринга, с помощью которых проводится оценка кредитоспособности потенциальных заёмщиков. Эти системы основаны на статистических методах и умеют анализировать большие массивы информации: движение по счетам, кредитную историю

и даже данные из соцсетей. Как «понравиться» машине и повысить свои шансы на получение кредита?

4. Долговременные накопления на пенсию

Как сколотить «капитал» на старость? Стратегии накопления зависят от этапа жизненного цикла и могут включать в себя самые разные финансовые инструменты получения пассивного дохода. Эксперты и консультанты любят поговорить на эту тему. Сложно будет лишь структурировать и компактно обобщить полученную от них информацию для статьи.

5. Мисселинг: уловки недобросовестных банков и страховых компаний

Нередко банковские сотрудники пользуются доверчивостью и неосведомлённостью своих клиентов и недоговаривают о некоторых свойствах реализуемых ими финансовых продуктов. Это и называется мисселингом. Составьте и опишите наиболее ходовые схемы мисселинга. Распутать этот «клубок» помогут журналисту эксперты Роспотребнадзора и организации по защите прав потребителей в вашем регионе.

6. Как программы лояльности банков помогают экономить бюджет

Банковские карты с кешбэком и с процентом на остаток сегодня у всех на слуху, но далеко не все понимают, как это работает

и как владелец карты может использовать этот инструмент к своей выгоде. Расскажите об этом простым языком и на конкретных жизненных примерах — спасибо вам скажут и банки, и их клиенты.

7. Субсидии на ипотеку для многодетных семей: как получить

В сентябре 2019 года вступил в силу закон, позволяющий семьям с детьми, где появился третий или последующий ребёнок, получить от государства субсидию в 450 тыс. рублей на погашение ипотечного кредита, который взят на покупку готового жилья или земельного участка для строительства дома через договор купли-продажи недвижимости. По данным «Дом.рф» (оператор госпрограммы), многодетные семьи за полтора месяца подали 13 тыс. заявок. Программа будет работать до 2022 года.

8. Лайфхак: когда выгоднее брать отпуск в 2020 году

Даты отпуска влияют на размер зарплаты, которую потом получит отпускник. Всем, кто хочет не потерять в деньгах, стоит выбирать месяцы, в которых по производственному календарю максимальное количество рабочих дней. Потому что в эти месяцы стоимость одного рабочего дня ниже. Соответственно, пропущенные дни не ударят по кошельку.

9. Выбираем для себя зарплатный банк

«Зарплатное рабство» (когда работодатель диктует работнику, в каком банке он должен оформить карту для получения зарплаты) законодательно отменено ещё в 2014 году, но об этом далеко не все знают. И свободой выбора банка пользуются к своей выгоде тоже не все.

10. Подделка полисов ОСАГО и проверка их подлинности

Подделка полисов — весьма распространённый вид мошенничества. Защититься от него можно, проверив наличие лицензии у страховщика на сайте Центробанка РФ и «пробив» номер оформленного полиса по базе на сайте РСА. Читатели наверняка будут вам благодарны, если вы расскажете им об этом. 🙌

Рубрику ведёт Анастасия Боброва

Экспертный совет журнала «Дружи 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»;

Гузелия Имаева, генеральный директор Аналитического центра НАФИ;

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.;

Екатерина Сушко, консультант по мероприятиям, связанным с информационной кампанией в рамках реализации Программ по повышению уровня финансовой грамотности на территории Волгоградской области;

Антон Табах, главный экономист рейтингового агентства «Эксперт РА»;

Сергей Трухачёв, заместитель декана экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова;

Вадим Финогенов, генеральный директор консультационной компании «ПАКК»;

Ирэн Шкаровская, начальник управления стратегических коммуникаций банка «Хоум Кредит»;

Дмитрий Янин, председатель правления Международной конфедерации обществ потребителей (КонфОП).



Идеи для встречи Нового года

Как провести праздники весело и... рационально

Текст: Евгения Баранова, эксперт Национального центра финансовой грамотности; Юлия Лавренченко, эксперт Национального центра финансовой грамотности, автор сайта vdekrete.info

Определились, как будете встречать новый, 2020 год? Если нет, то сейчас как никогда нужно собраться и начать полномасштабную подготовку. То, о чём мы расскажем здесь, призвано помочь вам в этом деле.

Как гласит восточный календарь, Кабан, что сопровождал нас в этом году, в новом уступит место Белой металлической Крысе. И в этом есть несколько примечательных для нас тонкостей. Ведь Крыса — очень расчётливое и бережливое существо, ей присуща рациональность мышления и превосходная интуиция. Именно Крыса, согласно практике фэншуй, является символом достатка и преуспевания в делах. Ей близки и понятны мотивы, заставляющие нас планировать расходы и делать запасы. Поэтому продуманный и просчитанный до рубля праздник станет отличным началом наступающего года.

Праздник на выезде

Новогодние каникулы — один из самых «урожайных» периодов для туроператоров. И каждый из них, желая выделиться на фоне остальных, предлагает всё более необычные варианты проведения новогодних праздников — от танца с ножницами в Перу до шанса встретить Новый год раньше всех на планете среди островов Кирибати. И на фоне огромного спроса довольно высокая стоимость новогоднего отдыха, к сожалению, не гарантирует мегакомфорта и удовольствия. Так что давайте не будем путать интересный отдых с дорогим и рассмотрим несколько более демократичных вариантов проведения новогодних каникул вне дома.

Первое, что обычно приходит на ум, — посещение **резиденции Деда Мороза в Великом Устюге или Снегурочки — в Костроме**. В обоих случаях придётся потратиться на сумму в 20–25 тысяч рублей на человека за трое суток. В стоимость будет входить практически всё — от трансфера до верительной грамоты ребёнку. Если нет желания принимать участие в общем банкете и гуляниях, то можно сэкономить около 30% от стоимости тура, приехав «дикарями»: снять посуточно жильё, позаботиться самим о новогоднем столе и развлечениях.

Не менее интересен в новогодние праздники север нашей страны — **Карелия**. Зимний тур в Петрозаводск от 10 тысяч рублей с человека в сутки включает практически весь «набор» для гостя — проживание в гостинице, полупансион (завтрак и обед), транспорт, экскурсии, билеты в музеи, мастер-классы. Многие туры предусматривают посещение поместья Деда Халла — карельского Деда Мороза.

Юг нашей страны способен удивить далеко не самым низким ценником на праздник — от 50 тыс. рублей за три дня (2 ночи) в большинстве отелей 4–5 «звёзд». И это даже не «всё включено»: о питании и развлечениях в подавляющем большинстве случаев придётся позаботиться самостоятельно. К тому же места в хороших отелях нужно бронировать минимум за месяц–полтора до Нового года. Поэтому рекомендуем спланировать поездку индивидуально: найти жильё в посуточную аренду (1,8–2,3 тыс. рублей за сутки), а саму ночь провести на свежем воздухе (на площади в центре либо на побережье). Такая встреча Нового года позволит вам поближе познакомиться с городом, избежав при этом забот о праздничном столе.

Есть ещё один довольно незаурядный вариант с неплохой экономией встретить праздник вне дома, о котором пока знают не очень многие соотечественники, — **каучсёрфинг**. Каучсёрферы — это сообщество людей (их во всём мире уже более 15 млн), которые все вместе образуют «сеть гостеприимства», сформировавшуюся на базе онлайн-сервиса Couchsurfing.com. Пользователи сервиса бесплатно предоставляют друг другу своё жильё и радушно принимают путешественников. Зачем? Ради общения, социализации, межкультурного обмена... У каждого свой мотив. Вы выбираете хозяина жилища по отзывам, тот — постольцев по их профайлу. Конечно, жильё может оказаться не бог весть каким, зато масса впечатлений вам гарантирована! На Новый год вам, скорее всего, предложат не только переночевать, но и вместе отметить праздник в полном соответствии с местными традициями. Согласитесь: что может быть колоритнее для жителя средней полосы России, чем, например, праздник Хогмани в Шотландии? Сеть каучсёрфинга сегодня охватывает более 200 тыс. населённых пунктов мира. Но подходить к выбору следует очень тщательно: нужно обязательно учитывать опыт уже состоявшихся сёрферов.

Рациональный новогодний стол

Предновогодний рост цен начинается в среднем за месяц–полтора до Нового года, поэтому важно заранее спланировать меню для праздничного стола. Просто в один из вечеров, предварительно плотно поев (это лучшее средство от спонтанных и расточительных покупок продовольствия), обдумайте и запишите всё, что считаете уместным приготовить к праздничному застолью. Продумайте количество блюд так, чтобы после праздника не было остатков, половина из которых, скорее всего, испортится. Разложите каждое блюдо по ингредиентам, отметьте, какие из них можно купить заранее, по акции, а не в момент предпраздничного ажиотажа в супермаркетах.

Подарки — загодя

Подарки также следует планировать заранее. Покупать их нужно не за неделю до Нового года. Очень часто нужную вещь можно найти на какой-нибудь из сезонных распродаж. Бюджет на подарки рекомендуем формировать с начала года, откладывая равные суммы каждый месяц. Давайте наглядно. К примеру, расходы на встречу 2019 года составили 10 тыс. рублей. Чтобы понять, какая сумма понадобится на встречу 2020-го, увеличим бюджет минимум на размер инфляции минувшего года (4,3%) и получим 10,43 тыс. рублей. Именно такую сумму нужно будет накопить в течение года, откладывая по 870 рублей в месяц. То же относится ко всем значимым для вас праздникам: расходы на празднование и подарки предусматриваем заранее и ежемесячно откладываем на них. Тогда ни один праздник не будет опустошать ваш кошелек.

Желанные гости

Если ожидается приём гостей, то почему бы не попросить их принести с собой свой фирменный салат или закуску? Для вас в этом будет экономия времени, сил и бюджета, а для гостей — возможность проявить себя в общем деле праздника!

Постпраздничный шопинг

Как только отгремят салюты, пройдите по постновогодним распродажам, где всю нераспроданную праздничную атрибутику можно будет приобрести с огромными скидками.

Привычка к празднику

По большому счёту для появления новых денежных привычек вовсе не обязательно ждать какого-то знака свыше либо очередного понедельника (праздника). Просто с завтрашнего дня сохраните в смартфоне чеки из магазинов и вечером отметьте, что купили и было ли это запланировано. Такой шаг станет вашей маленькой победой, которая впоследствии сбережёт не одну тысячу в кошельке. 🍀



Дружи с финансами

Издание для журналистов, пишущих на тему личных денег

Сайт журнала:
ДружисФинансами.рф

Сайт проекта:
Вашифинансы.рф

Группа в сети Facebook:
[Пишу о личных финансах](#)

№ 6, декабрь 2019 – январь 2020 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.

Издаётся 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

Фотокорреспондент
Андрей Ильин

Художник
Андрей Рубецкой

Корреспонденты:
Сергей Макаров,
Андрей Москаленко,
Александр Пачкалов,
Наталья Ульянова,
Наталья Юринова

Ответственный секретарь
Альвина Ширинская

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, Москва,
ул. Бол. Новодмитровская, д. 36,
стр. 1, пом. I, ком. 6, эт. 1

© Министерство финансов Российской Федерации, 2019

© После публикации на сайте «Вашифинансы.рф» все статьи и иллюстрации журнала могут быть свободно использованы без дополнительного специального разрешения правообладателя в соответствии с открытой лицензией [CC BY 4.0](#), кроме тех иллюстраций, в описании которых указаны другие разновидности открытых лицензий или запрет на копирование.

В журнале использованы иллюстрации из фотобанков Shutterstock.com и Wikimedia Commons, с сайта «Вашифинансы.рф», собственная съёмка, а также фотоматериалы, предоставленные героями публикаций. Режим использования всех иллюстраций приводится на сайте журнала в разделе «[Условия использования иллюстраций](#)». На первой обложке опубликованы иллюстрации из библиотек Shutterstock.com и Wikimedia Commons. При подготовке журнала использован шрифт PT Sans (начертания: Regular, Italic, Bold, Bold Italic); авторы: А. Korolkova, О. Umpeleva, V. Yefimov (ParaType Ltd); [SIL Open Font License 1.1](#).

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

Электронная версия издания в формате PDF содержит внутренние и внешние гиперссылки и «всплывающие» окна, которые корректно работают при просмотре с помощью Adobe Acrobat Reader.

При просмотре через веб-браузеры некоторые функции могут быть недоступны.



НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ
ГРАМОТНОСТИ ГРАЖДАН



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

Организатор – Министерство финансов Российской Федерации

**Победители и призёры дополнительных номинаций,
учреждённых журналом «Дружи с финансами»**

За персональный вклад в распространение финансовой грамотности на территории одного из субъектов РФ

Республика Татарстан – Надежда Гордеева
(«Татар-информ»)

Алтайский край – Владимир Токмаков («Катунь 24»)

Краснодарский край – Алексей Власов («Кубань
24»), Дмитрий Чернов («Краснодар FM»),
Денис Сидоров («Кубань-24»)

Приморский край – Андрей Горюнов
(Общественное телевидение Приморья), Вадим
Кочугов («Приморская газета»)

Ставропольский край – Алина Беликова («Своё ТВ»),
Юлия Юткина (свободный журналист)

Архангельская область – Артемий Заварзин
(«Регион-29»)

Волгоградская область – Лилия Фанина («3D
Экономика»), Вера Королевич («Высота 102»)

Калининградская область – Юлия Парамонова
(свободный журналист)

Ростовская область – Сергей Строителев («Город N»)

Саратовская область – Ольга Ширинова
(«Эконом-медиа»)

Сахалинская область – Елена Барина
(Радио АСТВ)

Свердловская область – Алексей Прокопьев
(«БанкИнформСервис»)

Томская область – Михаил Сергейчик
(проект «Ваши личные финансы»)

Москва – Станислав Комаров
(«Национальный банковский журнал»)

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

Категория «Телевидение»:

Республика Татарстан – «Новый век»

Алтайский край – «Катунь 24»

Краснодарский край – «Кубань 24»

Ставропольский край – «Ставрополь»

Саратовская область – «Саратов»

Томская область – «Томск»

Категория «Радио»:

Республика Татарстан – «Курай»

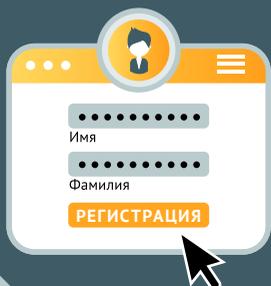
Алтайский край – «Маяк»

Краснодарский край – «Первое радио»

Ставропольский край – «Комсомольская
правда – Северный Кавказ»

Какие события января–марта

заслуживают внимания журналиста,
пишущего на тему личных финансов



15–16.01

XI Гайдаровский форум – 2020 «Россия и мир»

Организаторы: РАНХиГС,
Институт экономической политики им. Гайдара, АИРР
Место: Москва, проспект Вернадского, 82

В рамках форума пройдёт круглый стол,
посвящённый вопросам повышения финансовой
грамотности населения

gaidarforum.ru



19–20.02

XX Международный форум «Электронные финансовые услуги и технологии» (iFin-2020)

Организатор: Ассоциация российских банков
Место: Москва, пл. Европы, 2

На форуме будет возможность задать вопросы
ведущим экспертам в сфере противодействия
кибермошенничеству

forumifin.ru



23–27.03

Global Money Week (Всемирная неделя финансовой грамотности для детей и молодёжи)

Организаторы: CYFI International, ОЭСР

Мероприятие охватывает 175 стран мира.
Цель – повысить осведомлённость среди
детей и молодёжи в финансах, сбережениях
и предпринимательстве

globalmoneyweek.org



30.03

Финал XV Всероссийской олимпиады по финансовой грамотности, финансовому рынку и защите прав потребителей финансовых услуг

Организатор: ИФРУ
Место: Москва, 2-й Кожевнический пер., 12

Финал пройдёт в очной форме не менее
чем на 7 площадках: Москва, Уфа, Пермь, Омск,
Самара, Санкт-Петербург и др.

www.fin-olimp.ru

