



БИБЛИОТЕКА ЦЕНТРА ИССЛЕДОВАНИЙ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ И РАСЧЕТОВ

ГИД по финансовой грамотности

VISA



РОСБАНК

КНОРУС

TRANSAERO

ROSBANK

ANK




MasterCard


ard

Дальние страны стали ближе!

Совместная карта MasterCard®
авиакомпания «Трансаэро» и Росбанка

- ▲ Приветственные баллы сразу при открытии Карты в любом отделении Росбанка и любом офисе «Трансаэро»
- ▲ Бонусные баллы при совершении операций с использованием Карты
- ▲ Авиабилет или повышение класса на выбранном Вами регулярном рейсе «Трансаэро»

 **ТРАНСАЭРО**
АВИАКОМПАНИЯ

 **РОСБАНК**

Мы рады представить Вам банковскую карту **MasterCard® «ТРАНСАЭРО-РОСБАНК»**

Это совместный проект одного из лидеров российской банковской системы
ОАО АКБ Росбанк и одной из крупнейших авиакомпаний России «Трансаэро».

Карта «ТРАНСАЭРО-РОСБАНК» позволит стать участником программы «Трансаэро Привилегия»,
а также получить весь комплекс финансовых услуг, предоставляемых Росбанком.

Держатели карт, эмитированных Росбанком, имеют возможность:

- оплачивать товары и услуги и получать наличные денежные средства в любой стране мира и в любой валюте;
- получать наличные денежные средства в рублях РФ и долларах США в сети банкоматов Росбанка и спонсируемых им банков по тарифам Росбанка;
- получать круглосуточную клиентскую поддержку; в случае кражи/утери карты — заблокировать ее в любое время суток;
- оформить дополнительные банковские карты на другое лицо для распоряжения средствами по счету.

Теперь владельцам MasterCard® «ТРАНСАЭРО-РОСБАНК», кроме привычных функций платежной карты, предоставляется возможность воспользоваться целым рядом привилегий, предоставляемых авиакомпанией, благодаря которым Ваши поездки по миру станут еще более выгодными, приятными и комфортными.

Начисляемые баллы **Дальше полет, выше класс — больше баллов!**

За открытие карты MasterCard® Mass начисляется
100 приветственных баллов, за открытие карты
MasterCard® Gold — 200 баллов.

Карточка MasterCard® Gold выдается только
по приглашению «Трансаэро».

За торговые операции по карте Вы получите 1 балл
за каждые потраченные по карте 100 рублей.

Пожалуйста, не забывайте предъявлять свою
карточку при оформлении билета,
а также при регистрации на рейс «Трансаэро».

Начисление баллов за полеты производится
в течение двух недель после полета.

Баллы за операции по карте поступят на Ваш счет
в течение двух недель в следующем месяце.

Подробнее с условиями начисления баллов
за полеты и количеством баллов, необходимых для
получения награды, можно ознакомиться на сайте
авиакомпания «Трансаэро» (www.transaero.ru).

Награды **Больше баллов, заслуженная награда!**

В качестве награды авиакомпания «Трансаэро»
предлагает участникам программы бесплатный
авиабилет, а также повышение в классе
обслуживания.

Для получения награды, пожалуйста, убедитесь,
что на Вашем персональном счете находится
достаточное количество баллов.

Сделать это можно, обратившись в группу
«Привилегия» по телефону 8 (495) 607-74-54,
e-mail: privilege@transaero.ru или по адресу:
Москва, ул. Садовая-Спасская, д.18, стр.1.

Кроме того, информация о состоянии Вашего счета
имеется на сайте www.transaero.ru.

Если Вы намерены использовать накопленные баллы,
просим сообщать об этом при бронировании.

При оформлении награды взимаются все
дополнительные сборы и таксы, не включенные
в тариф. Вы можете передать награду любому лицу.

Авиакомпания «Трансаэро»
Телефон/факс: (495) 607-74-54
www.transaero.ru

ОАО АКБ «РОСБАНК»
Телефон: (495) 921-01-01 Факс: (495) 725-05-11
www.rosbank.ru

ГИД

ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

VISA

КНОРУС
МОСКВА
2010


РОСБАНК

УДК 336
ББК 65.261
Г46

Гид по финансовой грамотности / кол. авторов. — М. : КНОРУС :
Г46 ЦИПСИР, 2010. — 456 с.

ISBN 978-5-406-00663-4

Быстрое и устойчивое развитие экономики страны зависит не только от внедрения новых, более эффективных производственных и финансовых технологий, но и от готовности и способности населения воспринимать и использовать данные технологии. Эффективность участия населения в современной экономике напрямую зависит от понимания того, каким образом можно с выгодой для себя использовать новые финансовые продукты.

В данной книге отражены основные виды банковских и финансовых услуг, описанных «изнутри» специалистами. Возможно, это издание — единственная возможность для клиента заглянуть за пределы маркетинговых и рекламных рубежей банков и финансовых компаний.

Для активных пользователей финансовых услуг, клиентов банков, специалистов финансовых компаний и банков, аспирантов и студентов вузов, а также всем, кто интересуется развитием финансовых и банковских услуг.

УДК 336
ББК 65.261

ГИД ПО ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.60.953.Д.003365.04.09 от 01.04.2009 г.

Изд. № 2271. Подписано в печать 29.10.2009. Формат 70×90/16.

Гарнитура «PetersburgС». Печать офсетная.

Усл. печ. л. 28,5. Уч.-изд. л. 22,0. Тираж 3000 экз. Заказ № 885/9

ООО «Центр Исследований Платежных Систем и Расчетов»

<http://www.paysyscenter.ru> E-mail: info@paysyscenter.ru

ООО «Издательство КноРус».

129110, Москва, ул. Большая Переяславская, 46, стр. 7.

Тел.: (495) 680-7254, 680-0671, 680-1278.

E-mail: office@knorus.ru <http://www.knorus.ru>

Отпечатано в ОАО «Московская типография № 2».

129085, Москва, пр. Мира, 105.

ISBN 978-5-406-00663-4

© ООО «Центр Исследований
Платежных Систем и Расчетов», 2010
© ООО «Издательство КноРус», 2010

Оглавление

Обращение к читателю	6
Предисловие.....	8
Доступность, понимание, доверие: России нужна финансовая система для всех групп населения.....	10
Вступительное слово	15
Введение	17

РАЗДЕЛ I. ФИНАНСОВОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

Глава 1. Обзор исследований по состоянию и подходов к повышению уровня финансового образования и финансовой грамотности в российской и зарубежной практике	22
1.1. Понятия «финансовое образование» и «финансовая грамотность»	22
1.2. Исследования в области финансового образования и финансовой грамотности на территории Российской Федерации.....	24
1.3. Исследования в области финансового образования и финансовой грамотности за рубежом.....	27
Глава 2. Обзор практики реализации стратегий и программ в области финансовой грамотности и финансового образования.....	39
2.1. Российская практика	39
2.2. Зарубежная практика	48
Глава 3. Проблемы повышения финансовой грамотности населения	56
3.1. Практики ведения и планирования бюджета доходов и расходов.....	57
3.2. Оценка людьми собственной финансовой грамотности	59
3.3. Представления людей об «агентах» ответственности за финансовое благополучие и стратегии компенсирования рисков.....	60
3.4. Финансовая информация: источники и приоритеты	63
3.5. Кто должен заниматься повышением финансовой грамотности населения?	66
3.6. Тесты на финансовую математику	66
Глава 4. О мерах государственной поддержки семей, имеющих детей	68

РАЗДЕЛ II. ГИД ПО ФИНАНСОВЫМ УСЛУГАМ

Глава 5. Какой банк выбрать	78
Глава 6. История развития банковского дела в России	89
Глава 7. Каталог розничных услуг	95
7.1. Частные вклады.....	95
7.1.1. Основные виды вкладов.....	95
7.2. Кредитование физических лиц.....	118
7.2.1. Основные виды кредитов.....	118
7.2.2. О потребительском кредите.....	157
7.3. Платежные карты.....	171
7.3.1. Основные виды карт.....	171
7.4. Денежные переводы.....	200
7.4.1. Банковские переводы.....	200
7.4.2. Денежные переводы без открытия счета.....	206
7.4.3. Основные системы денежных переводов, работающие на территории России.....	214
7.5. Дорожные чеки.....	248
7.6. Коммерческие чеки.....	258
7.7. Валютообменные операции.....	267
7.8. Депозитарные операции.....	272
7.9. Фондовый рынок.....	277
7.9.1. Общие фонды банковского управления.....	277
7.9.2. Паевые инвестиционные фонды.....	281
7.10. Электронные платежные системы «Электронные деньги».....	290
7.11. Популярные электронные и платежные системы.....	299
7.12. О первоочередных мерах по развитию микрофинансирования как института поддержки начинающих предпринимателей и самозанятости граждан в кризисный период.....	349
Приложение 1.....	359
Приложение 2.....	403
Приложение 3.....	405
Приложение 4.....	408
Приложение 5.....	412
Приложение 6.....	426
Приложение 7.....	430
Приложение 8.....	444

АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ

Аксенов Александр Петрович

(д-р экон. наук, Глава Управы района Соколиная Гора ВАО г. Москвы)

Андреев Александр Федорович

(д-р экон. наук, Декан факультета экономики и управления,
зав. кафедрой производственного менеджмента
РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина)

Болвачев Алексей Ильич

(д-р экон. наук, Декан финансового факультета РЭА им. Г.В. Плеханова)

Вышегородцев Михаил Михайлович

(министр Правительства Москвы, руководитель Департамента
поддержки и развития малого предпринимательства)

Евсеева Ирина Николаевна

(член Попечительского совета НАУМИР)

Ибрагимова Диляра Ханифовна

(НАФИ, Директор по исследованиям)

Иванов Олег Михайлович

(Директор центра развития банковской системы
Ассоциации региональных банков России)

Киселев Александр Николаевич

(Генеральный директор ФГУП «Почта России»)

Кузина Ольга Евгеньевна

(НАФИ, Генеральный директор)

Курмашева Вера Валерьевна

(независимый эксперт)

Мамута Михаил Валерьевич

(Президент Российского микрофинансового центра)

Мартынов Виктор Георгиевич

(д-р экон. наук, Ректор РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина)

Овчинников Максим Александрович

(Заместитель начальника Аналитического управления
Федеральной антимонопольной службы)

Пухов Антон Владимирович

(S3 Bank, Начальник управления розничного бизнеса)

Пушко Александр Федорович

(зам. директора Банковского института ГУ-ВШЭ)

Солодков Василий Михайлович

(Директор Банковского института ГУ-ВШЭ)

РАЗДЕЛ II. ГИД ПО ФИНАНСОВЫМ УСЛУГАМ

Глава 5. Какой банк выбрать	78
Глава 6. История развития банковского дела в России	89
Глава 7. Каталог розничных услуг	95
7.1. Частные вклады	95
7.1.1. Основные виды вкладов	95
7.2. Кредитование физических лиц.....	118
7.2.1. Основные виды кредитов	118
7.2.2. О потребительском кредите	157
7.3. Платежные карты	171
7.3.1. Основные виды карт	171
7.4. Денежные переводы.....	200
7.4.1. Банковские переводы.....	200
7.4.2. Денежные переводы без открытия счета	206
7.4.3. Основные системы денежных переводов, работающие на территории России	214
7.5. Дорожные чеки.....	248
7.6. Коммерческие чеки.....	258
7.7. Валютообменные операции	267
7.8. Депозитарные операции.....	272
7.9. Фондовый рынок.....	277
7.9.1. Общие фонды банковского управления	277
7.9.2. Паевые инвестиционные фонды	281
7.10. Электронные платежные системы «Электронные деньги»	290
7.11. Популярные электронные и платежные системы.....	299
7.12. О первоочередных мерах по развитию микрофинансирования как института поддержки начинающих предпринимателей и самозанятости граждан в кризисный период.....	349
Приложение 1.....	359
Приложение 2.....	403
Приложение 3	405
Приложение 4.....	408
Приложение 5.....	412
Приложение 6.....	426
Приложение 7.....	430
Приложение 8.....	444

АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ

Аксенов Александр Петрович

(д-р экон. наук, Глава Управы района Соколиная Гора ВАО г. Москвы)

Андреев Александр Федорович

(д-р экон. наук, Декан факультета экономики и управления,
зав. кафедрой производственного менеджмента
РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина)

Болвачев Алексей Ильич

(д-р экон. наук, Декан финансового факультета РЭА им. Г.В. Плеханова)

Вышегородцев Михаил Михайлович

(министр Правительства Москвы, руководитель Департамента
поддержки и развития малого предпринимательства)

Евсеева Ирина Николаевна

(член Попечительского совета НАУМИР)

Ибрагимова Диляра Ханифовна

(НАФИ, Директор по исследованиям)

Иванов Олег Михайлович

(Директор центра развития банковской системы
Ассоциации региональных банков России)

Киселев Александр Николаевич

(Генеральный директор ФГУП «Почта России»)

Кузина Ольга Евгеньевна

(НАФИ, Генеральный директор)

Курмашева Вера Валерьевна

(независимый эксперт)

Мамута Михаил Валерьевич

(Президент Российского микрофинансового центра)

Мартынов Виктор Георгиевич

(д-р экон. наук, Ректор РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина)

Овчинников Максим Александрович

(Заместитель начальника Аналитического управления
Федеральной антимонопольной службы)

Пухов Антон Владимирович

(S3 Bank, Начальник управления розничного бизнеса)

Пушко Александр Федорович

(зам. директора Банковского института ГУ-ВШЭ)

Солодков Василий Михайлович

(Директор Банковского института ГУ-ВШЭ)

Надзор за деятельностью банков — одна из основных функций Банка России. Постоянный надзор за соблюдением банками и банковскими группами банковского законодательства, нормативных актов Банка России, установленных ими обязательных нормативов призван поддерживать стабильность банковской системы Российской Федерации и защищать интересы вкладчиков и кредиторов.

Но даже абсолютно надежная банковская система, предлагающая самый широкий выбор банковских услуг, не будет достаточно эффективна, если население не будет в необходимой степени осведомлено о них. Под осведомленностью в данном контексте, конечно же, следует понимать не столько информированность о процентных ставках по кредитам или депозитам в различных банках, источником которой является банковская реклама, сколько знание о том, что собой представляют банковские продукты и услуги. Финансовая грамотность граждан — одно из главных условий эффективного потребления банковских услуг.

Умение правильно выбрать банк и самостоятельно разобраться в представленных в банке услугах, грамотно сравнить их с предложениями других банков помогают потребителям делать более осознанный выбор, а значит, более эффективно распоряжаться свободными или полученными в кредит средствами. Это в свою очередь ведет к обоюдовыгодному партнерству банка и клиента.

Низкий уровень осведомленности населения о банковских услугах сдерживает формирование и развитие рынка, на котором банки и их клиенты — физические лица могут строить свои взаимоотношения в экономическом и правовом отношении грамотно и ответственно. В этой ситуации особенно важно донести до граждан в доступной и понятной им форме необходимые знания. Умение грамотно воспользоваться полученными знаниями в современном мире позволяет гражданам сделать свою повседневную жизнь удобнее и обеспечить свое будущее.

Представляемая вниманию читателей книга написана специалистами-практиками, в ней доступным языком рассказывается практически обо всех современных банковских услугах (вклады, кредиты,

расчеты, денежные переводы, операции с ценными бумагами, депозитарные операции и многое другое). В книге рассказано о финансовой грамотности и финансовом образовании, анализируются исследования в области повышения финансовой грамотности населения в России и за рубежом, представлена практика реализации такого рода программ, возникающих при этом проблемы и методы их разрешения на государственном и частном уровнях.

Эту книгу можно рекомендовать широкому кругу читателей, желающих получить базовые знания о современных банковских услугах, банковским служащим, специалистам в области повышения финансовой грамотности населения.



Первый Заместитель
Председателя Банка России
Г.Г. МЕЛИКЬЯН

Предисловие

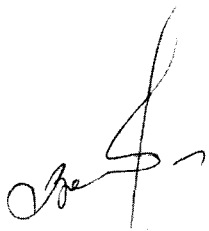
Первое десятилетие становления рынка банковских услуг в России (90-е гг. прошлого века) российские банки предпочитали работать с крупными юридическими лицами, а не с рядовыми гражданами или малыми предприятиями. В кругах банковских специалистов даже ходил такой термин — «клиент с улицы», что по сути означало — «ненадежный, рискованный клиент». На порядок большие обороты по расчетным счетам, значительно меньшие (чем при работе с «физиками» и малыми предприятиями) риски, возможность выдачи крупных кредитов, реализации крупномасштабных зарплатных проектов на базе платежных карт и т.д. — все эти преимущества сполна оправдывали выбранное российскими банками направление бизнеса. Но к концу XX века банками были исчерпаны все возможности для дальнейшего роста бизнеса — крупнейшие корпорации создали собственные банки и замкнули свои финансовые потоки на них, остальной крупный корпоративный сектор был окончательно поделен. И тогда российские банки обратились к новому, сложному, но единственно возможному бизнесу — предоставлению рядовым гражданам России розничных банковских услуг.

С начала XXI века рынок финансовых продуктов для российского населения развивается очень активно. Помимо традиционного направления — привлечение вкладов — банки за короткий период освоили новые для себя и для массового клиента услуги — кредиты на потребительские цели, автокредиты, кредитные карты, ипотечные кредиты, денежные переводы, на подходе — широкое оказание услуг, связанных с расчетами электронными деньгами. Таким образом, прогресс в части предоставления гражданам России современных банковских услуг очевиден. Вместе с тем стал очевиден и наметившийся разрыв между желанием банков предоставлять гражданам современные технологичные услуги и пониманием сути продуктов со стороны простого потребителя, не обязанного «заморачиваться» на понимание достаточно сложных финансовых терминов, которые зачастую используют банковские специалисты в обиходе. А тем временем российские банки изобретают все более сложные финансовые продукты, вводят в оборот все новые и новые термины, которые кажутся для самих банки-

ров очевидными, но которые отнюдь не очевидны (что справедливо) покупателям этих продуктов, т.е. рядовым гражданам — банковским клиентам.

Еще одна проблема потребителя банковских услуг — огромное количество предложений от банков. Как разобраться в этом море предложений? Что такое эффективная ставка по кредиту, например, и как ее подсчитать, если внимательно изучить тарифы? Что представляют собой дополнительные или «скрытые» комиссии банка при обслуживании клиента? В чем преимущество валютных вкладов перед рублевыми и наоборот — рублевых перед валютными? Что представляет собой фондовый рынок, какие дополнительные возможности получения доходов он дает, какие потери и риски потенциально несет? Можно ли купить в банке услугу по автострахованию, какие преимущества покупки данной услуги у банка? Как правильно сориентироваться в том широком выборе, который предоставляют сегодня российские банки населению по каждому из продуктов — будь то кредиты, депозиты или, например, ипотека?

На эти и многие другие вопросы, связанные с получением банковских услуг в России, внимательный читатель найдет ответы в книге «Гид по финансовой грамотности». Книга написана понятным языком, снабжена необходимыми примерами из практики, в приложении размещены правовые документы, регулирующие предоставление российскими банками финансовых услуг населению и малым предпринимателям.



Министр Правительства Москвы,
руководитель Департамента
поддержки и развития малого предпринимательства
М.М. ВЫШЕГОРОДЦЕВ

Доступность, понимание, доверие: России нужна финансовая система для всех групп населения

Быстрое и устойчивое развитие экономики страны зависит не только от внедрения новых, более эффективных производственных и финансовых технологий, но и от готовности и способности населения воспринимать и использовать такие технологии. Эффективность участия населения в современной экономике напрямую зависит от понимания того, каким образом можно с выгодой для себя использовать новые финансовые продукты. Уверенное пользование невозможно без базовых знаний и навыков.

Тем не менее вопрос о «грамотности-безграмотности» российских граждан, по моему убеждению, требует уточнения. Никто ведь не требует от каждого клиента банка диплом финансиста, юриста или экономиста. Важны две вещи: во-первых, понимание гражданами азов (азбуки финансов), умения распоряжаться семейным бюджетом и, если хотите, «жить в мире финансов», а во-вторых, наличие инфраструктуры, способной объяснить некоторые тонкости конкретных продуктов и, если надо, защитить потребителя.

Возьмем, например, ипотечный кредит. Это очень сложный инструмент и, наверное, было бы ошибкой заставлять каждого школьника погружаться в детали ипотечного кредитования. Нужно другое, кредит должен стать не целью, а способом решения житейских проблем. И человек должен понимать, как этим способом воспользоваться. Когда у него появится реальная потребность в кредите, существующая информационная, образовательная, рыночная инфраструктура должна обеспечить доступность и понятность такого кредита. То же самое касается банковских карт, вкладов или денежных переводов.

Миллиарды людей пользуются электрическими приборами и ничтожная доля из них является физиками, которые понимают, что такое электричество. Просто соответствующая инфраструктура позволяет это сделать без каких-либо проблем, достаточно иметь под рукой розетку. И кроме того, всем с детства известны правила безопасности.

Те же «правила безопасности» должны стать известны и пользователям финансового рынка. Сложность российской ситуации состоит

в том, что сегмент потребительских финансов находится пока в стадии становления, на нем отсутствуют некоторые важные элементы — кредитные брокеры, финансовые консультанты, адвокаты, специализирующиеся на вопросах управления личными финансами. Именно эти структуры обеспечивают безболезненное взаимодействие индивидуального потребителя и финансового института.

Существуют еще два важнейших фактора — это общая кредитная культура общества и атмосфера доверия между заемщиками и кредиторами. Именно здесь сконцентрированы основные российские проблемы. Фундаментом доверия являются знания и понимание как со стороны банков, так и со стороны их клиентов.

В настоящее время граждане страны не имеют полноценных возможностей по изучению механизмов управления личными финансами, семейным бюджетом, не получают достаточно образовательной информации нерекламного характера, касающейся разнообразных финансовых продуктов, и, как результат, испытывают серьезные затруднения при выборе страховых и ипотечных продуктов, потребительских кредитов, депозитов, имеют самое поверхностное представление о собственных налоговых обязанностях и пенсионных правах.

Именно по этой причине до сих пор значительная часть населения с недоверием и скептицизмом относится к банковскому сектору и финансовым рынкам. Люди легко становятся жертвами различных финансовых махинаций и злоупотреблений.

Быстрый рост финансового сектора при низком уровне кредитной культуры и ответственности граждан за заемные средства на фоне недостаточной разработанности соответствующих правовых механизмов вызывает обеспокоенность. Зачастую искаженное представление и недоверие граждан к финансово-банковскому сектору сдерживают рост финансовых рынков. Незнание базовых финансовых понятий приводит к нежеланию граждан инвестировать, снижает доступность финансовых услуг.

Молодежь — одна из наиболее уязвимых социальных групп. Система общего образования не включает обучение управлению личными финансами, а опыт родителей в данной сфере, как правило, ограничен и может носить негативный оттенок. Молодежная культура направлена в большей степени на потребление, а не на сбережение или инвестирование. Как следствие, молодые люди склонны принимать неэффективные финансовые решения, накапливают долговые обязательства, имеют низкий уровень сбережений для жизненно важных целей.

Несмотря на отмеченные сложности, проблеме финансовой грамотности населения России уделяется, к сожалению, явно недостаточное

внимание. Ни государство, ни бизнес в полной мере не осознают важности планомерной работы в этом направлении. Хотя кризисный период дает для этого все основания.

Тем более важным представляется появление литературы, посвященной вопросам изучения финансовой грамотности, создание разнообразных путеводителей и гидов по запутанному миру финансов, доступных для понимания широкому слою читателей. Искренне надеюсь, что данная обстоятельная работа широкого авторского коллектива еще раз привлечет внимание всех заинтересованных лиц к обозначенной актуальной теме. Настало время перейти к разработке и реализации национальной стратегии, осуществляемой совместно правительством, бизнесом и банками.

Повышение финансовой грамотности населения способно не только дать мощный толчок развитию финансовых инструментов и институтов, но и обеспечить поступательное движение во всех сферах социально-экономической жизни. В частности, это благотворно скажется на собираемости налогов, на развитии малого и среднего бизнеса. Например, более широкое использование платежных карт позволяет сделать денежный оборот более прозрачным.

Наши граждане должны получить современные знания и обширные навыки, необходимые для принятия ответственных и взвешенных решений в финансовой сфере.

Без понимания со стороны населения расширение доступности не решает проблем, но и образовательные программы без продвижения финансового рынка «в глубинку» рискуют остаться голой теорией. Например, расширение географии потребительского кредита показывает, что без посторонней помощи простому человеку крайне непросто разобратся в тонкостях кредитного договора.

На сегодняшний день более трети россиян фактически не пользуются услугами банков. Есть над чем задуматься. Причиной тому — два фактора: географический и социально-экономический. Оба они работают против доступности. Масштабы страны, невысокая плотность населения, удаленность сельских районов — все это заставляет задуматься о нетрадиционных каналах доставки финансовых продуктов населению. Экономика банковского бизнеса устроена таким образом, что открытие банковских отделений и филиалов в отдаленных регионах оказывается убыточным делом. Значит, необходимы инновационные технологии. Технологии из разных областей знаний — коммуникационные, организационные, финансовые и микрофинансовые.

Однако наряду с географическими не следует забывать и о социально-экономических условиях. Все еще более 20% россиян живут ниже

уровня бедности. И это малообеспеченное население также нуждается в финансовых, банковских услугах: не только в переводе платежей и оплате жилищно-коммунальных услугах, но и полноценных кредитно-депозитных операциях, услугах микрофинансирования. Для малообеспеченных граждан кредит в 20–30 тыс. руб. может дать старт собственному микробизнесу, а небольшой депозит — положить начало накоплениям.

В мировой практике закрепляется новое понятие *inclusive financial system*, т.е. финансовая система, охватывающая все слои населения (финансовые услуги «для всех») — и малообеспеченных граждан, которым необходим минимальный кредит, и средний класс.

Сегодня нам пора перейти от решения фрагментарных задач к постановке общей проблемы — созданию такой системы финансовых услуг в России «для всех». Здесь правильно сделать акцент на наименее защищенных слоях населения и микрофинансирование.

На протяжении последних лет в России воплощались две стратегии — Стратегия развития банковского сектора и Стратегия развития финансового рынка. По сути эти документы ориентированы не на общество, а на финансовую индустрию. Первая — на банковский сектор, вторая — на участников рынка капиталов. Однако сегодня политическая задача, социальный запрос сформулированы более масштабно. Необходимо, чтобы финансовые услуги пришли в каждую семью, чтобы каждый гражданин мог воспользоваться теми плодами, теми успехами, которые возвращены финансовым рынком.

Именно такая стратегия нужна сегодня стране. Речь идет о финансовой системе для всех, как для граждан, которые являются традиционными банковскими клиентами, так и для тех, кто по разным причинам не является банковскими клиентами.

В подобной стратегии отражаются два измерения. Одно из них — это посуъектная структура такой системы. В ней существуют и эффективно взаимодействуют банки, кредитные кооперативы, микрофинансовые организации, специализированные финансовые компании, кассы взаимопомощи, компании сотовой связи и интернет-провайдеры, операторы электронных платежных систем и эмитенты электронных денег. Вся палитра финансовых институтов должна получить поддержку. Те группы населения, которые традиционно не являются клиентами банков, смогут осуществлять сбережения и получить кредиты (даже на небольшие суммы) в других финансовых институтах. Необходимо помнить, что Россия — огромная страна. Регионы, отдельные территории развиты неравномерно. Возможно, в некоторых регионах, учитывая территориальную удаленность и низкую плотность населения, тради-

ционный банковский бизнес останется нерентабельным. Второе — это технологическая, коммуникационная основа финансового бизнеса. Здесь выделяют различные механизмы дистанционного оказания финансовых услуг: мобильный и интернет-банкинг, технологии почтовой связи, работа через розничных агентов, выстраивание зонтичных структур. Все из перечисленных финансовых и коммуникационных посредников должны иметь возможность использования названных технологий. Другое дело, что ядром, основой такой системы, без сомнения, останутся кредитные организации.

Новые технологии позволяют предоставлять услуг населению дистанционно, вне служебных помещений (branchless banking): с использованием платежных карточных систем или с применением технологий сотовой связи, платежных терминалов, использованием электронных платежных систем, построенных на основе сети Интернет и «электронных денег» (e-money).

Обобщая все перечисленные модели, можно высказать общую идею: банки могут предоставлять свои услуги везде, там где есть касса розничного агента, банкомат, терминал (при операциях с наличными), и там где есть сеть мобильной связи (при безналичных операциях).

Убежден, что уже в ближайшие годы все эти чудеса финансовых и информационных технологий смогут прийти буквально в каждую семью. Необходимо готовиться к этому и готовить к этому наших граждан.



АНАТОЛИЙ АКСАКОВ,
президент Ассоциации региональных банков России,
член Национального банковского совета,
депутат Государственной Думы

Необходимость формирования среднего класса как основы стабильности любого современного цивилизованного общества теоретически давно уже ясна всем — представителям государственной власти, бизнеса и рядовым гражданам. И один из эффективных путей формирования среднего класса — активная поддержка и стимулирование развития малого предпринимательства, о которых очень много говорится на разного рода круглых столах и конференциях. При этом, следует признать, практической помощи малым предприятиям пока оказывается мало (по-прежнему слишком велико количество желающих «проверить» без особых на то оснований, например, финансовую документацию или пожарную безопасность малого предприятия, не продуман механизм льготного кредитования малого бизнеса, его финансовой поддержки).

Вместе с тем российский малый бизнес существует и развивается, а искать причину всех его проблем и неурядиц только во внешних неблагоприятных условиях было бы, конечно, неправильно. Одна из существенных преград для развития малого предпринимательства — недостаточная компетентность представителей малого бизнеса при выборе обслуживающего банка, при оценке его устойчивости и надежности (сейчас этот процесс, как правило, протекает случайным образом), слабая информированность малого бизнеса о банковских финансовых услугах, которые потенциально доступны сегодня всем, в том числе и предпринимателям, их недостаточно активная позиция в плане использования этих самых возможностей.

Поскольку жизнедеятельность малого предприятия невозможна без расчетного счета в банке, как правильно выбрать банк в условиях, когда рынок предложений огромен, а сами предложения похожи друг на друга как близнецы? Каков перечень финансовых услуг, которые представлены сегодня на российском рынке и которые вправе ожидать от обслуживающего банка малый бизнес? Первый практический шаг на пути освоения навыков и умений правильной ориентации в сфере выбора поставщика финансовых услуг, т.е. банка, и потребления финансовых услуг — ликвидация собственной финансовой безграмотности. Необходимо разбираться в целом ряде вопросов. Что такое, например,

эффективная процентная ставка по кредиту и чем она отличается от указываемой в рекламных объявлениях? Как ее сосчитать? Что такое скрытые комиссии, в какой части банковских тарифов их искать и можно ли это сделать без увеличительного стекла? И не только кредиты являются востребованным финансовым инструментом для малого предпринимательства. Депозиты, платежные карты, страховые услуги, операции на фондовом рынке — все это разнообразие финансовых продуктов уже присутствует на российском рынке. Как его освоить? Что представляет собой каждая из услуг? Найти ответы на многочисленные вопросы, анализируя предложения банков, возможно, но требует изрядного количества времени, а также специальных знаний и навыков.

На многие вопросы, связанные с получением банковских услуг в России, читатель найдет ответы в представляемой нами книге «Гид по финансовой грамотности». Книга написана специалистами понятным языком, снабжена необходимыми примерами из практики, дополнительными материалами (так, в приложении размещены правовые документы, регулирующие предоставление российскими банками финансовых услуг населению и малым предпринимателям).



Ректор РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина,
директор Института проблем развития
кадрового потенциала ТЭК, д-р экон. наук,
профессор В.Г. МАРТЫНОВ

Проблема финансовой грамотности населения вне зависимости от рассматриваемой страны играет все большую роль и привлекает все больше внимания со стороны правительств различных стран. Об этом свидетельствует хотя бы тот факт, что в развитых и развивающихся странах создаются специализированные органы, комиссии или советы¹, а также формируются программы в области повышения уровня финансовой грамотности населения. Интерес к финансовой грамотности вызван, прежде всего, теми отрицательными внешними эффектами, которые воспроизводятся в случае ее низкого уровня. В свою очередь, проблема финансовой грамотности обусловлена характеристиками рынка финансовых услуг, а также специфическими характеристиками самих услуг.

В последние десятилетия высокий уровень конкуренции на рынках финансовых услуг привел к бурному его развитию как в плане расширения ассортимента финансовых услуг и усложнения механизмов их предоставления потребителю, так и в плане роста разнообразия субъектов, предоставляющих такие услуги. Сами же услуги характеризуются низкой частотой их потребления отдельным индивидом и высокими издержками оценки качества соответствующей услуги до ее покупки. Первое означает, что опыт отдельного потребителя, как правило, незначителен, для того чтобы со сравнительно низкими издержками уверенно ориентироваться при выборе услуги и контрагента. Трудности же оценки качества услуги до ее покупки и потребления приводят к возможностям оппортунистического поведения со стороны продавцов финансовых услуг, которое выражается в сокрытии важной для потребителя информации, характеризующей все свойства услуги.

В условиях бурного развития финансовых рынков, высокого уровня асимметрии информации между поставщиком услуг и их покупателем государственное регулирование не всегда в состоянии быстро адаптироваться к практикам и проблемам реализации услуг участниками финансовых рынков. В этом плане адаптация потребителей к но-

¹ В США — Комиссия по финансовой грамотности и образованию (Financial Literacy and Education Commission); в Австралии — Служба финансовой информации (FIS); в Канаде — Служба защиты потребителей финансовых услуг (FCAC); в Великобритании — Управление по финансовым услугам (FSA).

вым условиям потребления финансовых услуг, посредством реализации более совершенных поведенческих стратегий приобретает важнейшее значение. В свою очередь воспроизводство и распространение эффективных поведенческих стратегий потребителей означает формирование у них необходимых навыков. Данные навыки выражаются не только в наличии у индивидов необходимой информации о существующих финансовых услугах, их характеристиках, продавцах, возможностях защиты своих прав и механизмов такой защиты, но и в способности потребителей финансовых услуг к поиску и использованию имеющейся информации в процессе принятия решений.

Внедрение современных, динамично развивающихся и зачастую сложных (по крайней мере для рядового потребителя) технологий в сфере предоставления финансовых услуг при расширении доступности данных услуг группам, не имеющим соответствующего опыта потребления (группы с низкими доходами, студенты и т.д.), обостряют указанные выше проблемы и в значительной степени усложняют задачу формирования у населения навыков потребления финансовых услуг.

Низкий же уровень финансовой грамотности ассоциируется с отрицательными последствиями не только для потребителей, но и государства как регулятора, а также хозяйствующих субъектов, предоставляющих такого рода услуги.

Для потребителей финансовых услуг низкий уровень финансовой грамотности приводит к высокому уровню персональных долговых обязательств, возможным банкротствам физических лиц, высоким рискам мошенничества и недобросовестного поведения продавцов финансовых услуг, неэффективному управлению сбережениями и пенсионными накоплениями. В конечном счете для некоторых семей недостаточный уровень финансовой грамотности может привести к драматическим последствиям, таким как потеря жилья или сбережений, накопленных за всю активную трудовую деятельность.

С точки зрения государства как гаранта прав участников финансовых рынков низкий уровень финансовой грамотности ограничивает возможности и снижает эффективность регулирования финансовых рынков и защиты прав потребителей финансовых услуг, препятствует внедрению новых эффективных институтов в сфере пенсионного обеспечения.

Для хозяйствующих субъектов, предоставляющих финансовые услуги, низкий уровень финансовой грамотности, с одной стороны, может ассоциироваться с низкой степенью вовлеченности населения в потребление финансовых услуг даже при наличии соответствующей выгоды, с другой стороны, способствовать росту отрицательных внешних эффек-

тов, производимых недобросовестными поставщиками финансовых услуг, что приводит к снижению уровня доверия к сектору в целом.

Поэтому во многих странах, таких как США, Великобритания, Австралия, Корея, Канада и Чехия, общепризнана необходимость вмешательства государства в форме разработки и реализации национальных стратегий в области повышения уровня финансовой грамотности населения, посредством которых формируются условия для координации действий участников рынков финансовых услуг и государства в реализации различного рода программ и обучающих тренингов, позволяющих сформировать навыки потребления финансовых услуг у населения страны.

В практике развитых стран можно выделить различные варианты государственного воздействия на проблему низкого уровня финансовой грамотности населения.

Во-первых, государство может выполнять функции координатора деятельности субъектов, реализующих информационные программы, посредством чего обеспечивается функционирование единых информационных баз и каналов распространения информации, а также предотвращается недобросовестное поведение реализующих информационные программы субъектов. Последнее в свою очередь требует формирования стандартов распространяемой в рамках программ информации и создания механизмов контроля за качеством и характеристиками такой информации.

Во-вторых, государство может выступать спонсором различного рода мероприятий в области повышения уровня финансовой грамотности населения, которые реализуют некоммерческие организации и частные фирмы.

В-третьих, государство может самостоятельно осуществлять программы в области повышения уровня финансовой грамотности через сеть образовательных учреждений, государственных органов, служб занятости и т.д.

Данные варианты государственного воздействия на уровень финансовой грамотности, как правило, комбинируются. Самостоятельная реализация всех мероприятий в технологической цепочке является наиболее централизованной формой, однако редко используется на практике. В идеале вмешательство государства должно иметь место на тех стадиях реализации информационных программ, где такое вмешательство является необходимым условием осуществления мероприятия или же ведет к значительной экономии издержек и повышению эффективности. Поэтому на разной стадии реализации информационных программ (от разработки, до распространения среди адресатов) характер и степень участия государства варьируются.

Международная практика показывает, что действия как государственных, так и негосударственных организаций в области реализации программ и отдельных мероприятий, направленных на повышение уровня финансовой грамотности, сосредоточены на трех направлениях:

- 1) создании достоверных и доступных источников информации для потребителя финансовых услуг, таких как интернет-порталы, книги, буклеты и брошюры и т.п., содержащие подробное описание конкретных финансовых продуктов, процесса их потребления и действий индивида в тех или иных ситуациях;
- 2) реализации образовательных программ, семинаров и тренингов на рабочих местах, в школах и университетах;
- 3) обеспечении поддержки консультационного характера и защиты прав потребителей непосредственно при выборе и потреблении финансовых услуг.

Вне зависимости от рассматриваемого типа действий важно обеспечить соответствие распространяемой информации целям повышения уровня финансовой грамотности, а не целям повышения уровня продаж отдельными участниками рынка. Именно поэтому содержание информации, распространяемой в рамках различного рода программ в области повышения уровня финансовой грамотности требует контроля со стороны государства. Именно это и определяет актуальность и целесообразность разработки с участием государства и распространение данной книги.

Материалы, содержащиеся в данной книге, рассчитаны на широкий круг читателей от школьников старших классов до пенсионеров. Книга структурирована следующим образом:

- в первом разделе осуществляется описание существующих подходов в различных странах мира в области повышения уровня финансовой грамотности, дается понятие финансового образования и финансовой грамотности, а также обобщаются результаты исследований проблем финансовой грамотности в Российской Федерации и зарубежом;
- во втором разделе содержится информация, направленная на формирование у читателя представления о рынках финансовых услуг, а также создание навыков потребления конкретных финансовых продуктов.



Заместитель начальника
Аналитического управления
Федеральной антимонопольной службы
М.А. ОВЧИННИКОВ

РАЗДЕЛ I
ФИНАНСОВОЕ ОБРАЗОВАНИЕ
И ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ

ГЛАВА 1

Обзор исследований по состоянию и подходов к повышению уровня финансового образования и финансовой грамотности в российской и зарубежной практике

1.1. Понятия «финансовое образование» и «финансовая грамотность»

Финансовое образование (ФО) или обучение определяется как «процесс, в результате которого потребители финансовых услуг (инвесторы) повышают свои знания о финансовых продуктах, понятиях и рисках и с помощью информации, инструктирования и объективных советов развивают навыки и уверенность, повышают осведомленность о финансовых рисках и возможностях, делают обоснованный выбор, знают, куда обращаться за помощью, и предпринимают другие эффективные действия для улучшения своего финансового состояния». Таким образом, финансовое обучение выходит за рамки обеспечения финансовой информации и консультирования и должно регулироваться, что уже часто и делается, в частности для защиты денежных средств клиентов (потребителей в рамках договорных отношений)¹.

Под финансовой грамотностью (ФГ) обычно понимают результат процесса ФО или «совокупность двух элементов:

- 1) владение индивидами информацией о существующих финансовых продуктах и их производителях (продавцах), а также существующих каналах получения информации и консультационных услуг;
- 2) способность потребителей финансовых услуг использовать имеющуюся информацию в процессе принятия решений: при осуществлении специальных расчетов, оценке риска, сопоставлении сравнительных преимуществ и недостатков той или иной финансовой услуги»².

¹ Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). URL: <http://www.oecd.org>

² Овчинников М. Обзор международной практики реализации стратегий и программ в области финансовой грамотности. М., 2008.

Основа проблемы лежит в природе финансовых услуг (продуктов) и рынков, на которых эти услуги (продукты) предоставляются. Специальные исследования¹, посвященные проблеме информации на финансовых рынках, выявили ряд факторов, обуславливающих повышенные требования к финансовой грамотности участников рынка:

- 1) финансовые продукты потребляются сравнительно редко, что ограничивает формирование опыта их потребления;
- 2) финансовые продукты не могут быть протестированы на предмет качества в момент их покупки, в результате чего существует масса возможностей для недобросовестного поведения со стороны продавца;
- 3) издержки проверки достоверности взятых сторонами обязательств высоки.

Данные факторы обуславливают высокий уровень асимметрии информации на рынках финансовых услуг (продуктов), а также ограниченные возможности потребителей финансовых услуг (продуктов) приспособляться к изменяющимся характеристикам рынка.

Низкий уровень ФГ приводит к отрицательным последствиям для потребителей финансовых услуг, государства, частного сектора и общества в целом.

Для потребителей финансовых услуг низкий уровень ФГ приводит:

- 1) к принятию неэффективных решений и, как результат, к уменьшению доверия к финансовым институтам;
- 2) «исключенности» из возможности использования преимуществ финансового рынка;
- 3) высокому уровню персональных долговых обязательств;
- 4) массовым банкротствам физических лиц;
- 5) к передаче негативного финансового опыта подрастающему поколению;
- 6) подверженности рискам мошенничества и недобросовестного поведения продавцов финансовых услуг;
- 7) низкому уровню сбережений для жизненно важных целей;
- 8) неэффективному формированию пенсионных сбережений и управления ими.

Для государства низкий уровень ФГ является одним из препятствий развития платежной индустрии в целом, ограничивает возможности и снижает эффективность регулирования финансовых рынков, защиты прав потребителей, препятствует переходу к пенсионной системе, основанной на большем индивидуальном участии.

¹ Овчинников М. Обзор международной практики реализации стратегий и программ в области финансовой грамотности. М., 2008.

Для частных организаций, предоставляющих финансовые услуги, низкая ФГ потребителей способствует росту отрицательных внешних эффектов, производимых недобросовестными поставщиками финансовых услуг, что приводит к снижению уровня доверия к сектору в целом.

С точки зрения экономики в целом недостаточный уровень знаний в области финансовых услуг означает низкую степень вовлечения широких слоев населения в их потребление, а значит, ограничивает уровень и качество сбережений и инвестиций, определяющих потенциал экономического роста.

1.2. Исследования в области финансового образования и финансовой грамотности на территории Российской Федерации

Несмотря на то что проблема с ФО и повышением ФГ для России является относительно новой, российские и зарубежные участники российского финансового рынка, не дожидаясь принятия единой общегосударственной программы, в большей или меньшей степени уже участвуют в процессе. Данная проблема была обозначена на самом высоком уровне, и ее решение приобрело государственное значение, поэтому представители банков, других финансовых организаций, а также органов государственной власти пришли к выводу о необходимости объединить усилия в поисках оптимального подхода к решению этой задачи.

При этом очевидно, что разработке стратегий и программ в области ФГ и ФО должны предшествовать серьезные исследования текущего уровня ФГ населения и его различных сегментов в сфере розничных платежей. Проведение данных мероприятий потребует совместного участия Банка России и организаций, специализирующихся на социологических исследованиях. Результаты исследования должны послужить основой для разработки методик по устранению недостаточной ФГ в сфере розничных платежей, в том числе определению наиболее эффективных направлений и способов доведения финансовых знаний до населения.

В целях изучения реальной ситуации в Российской Федерации по состоянию ФГ населения проводились исследования различными организациями (Всемирный Банк, Национальное Агентство Финансовых Исследований (НАФИ), Фонд «Общественное мнение», МПС «VISA», Национальный Фонд содействия финансовой грамотности). По результатам обследований проводившихся Всемирным Банком:

- до 40% опрошенных считают, что правительство будет компенсировать им возможные потери, связанные с личными инвестициями;
- только 9% взрослого населения планируют свои финансы на период, превышающий шесть месяцев, и лишь 0,5% — превышающий один год.

Результаты опроса свидетельствуют о том, что поведение российского населения в области инвестиций, сбережений и кредитования говорит о необходимости повышать ФГ.

- в ходе опроса 2007 г. только 48% респондентов ответили, что они знают о требовании раскрытия эффективной процентной ставки;
- 63,5% опрошенных не доверяют отечественным банкам;
- 60% — не уверены, что через 20 лет крупнейшие компании страхового рынка никуда не денутся.

Очевидно, что население в значительной степени не знакомо с законами и нормативными актами по финансовым продуктам, а также недостаточно доверяет банкам и страховым компаниям.

При этом относительная величина доли российского населения, не охваченного банковскими услугами, повышает сложность задачи повышения ФГ.

В среднем по стране эта цифра составляет около $\frac{1}{3}$, но в некоторых населенных пунктах до двух третей населения бывает не охвачено банковскими услугами

В декабре 2007 — марте 2008 г. ЗАО «Национальное агентство финансовых исследований» (далее — НАФИ) провело исследование критериев ФГ населения и путей ее повышения. В качестве экспертов в исследовании приняли участие представители Банка России, Федеральной службы по финансовым рынкам, Агентства по страхованию вкладов, представители крупнейших коммерческих банков, страховых компаний, инвестиционных фондов; представители негосударственных некоммерческих организаций — Российского союза промышленников и предпринимателей, Центра инвестиционного просвещения и др. Интервью проводились с руководителями данных организаций, в банках и страховых компаниях — с руководителями департаментов розничного бизнеса.

Всеми экспертами признается, что уровень ФГ населения в настоящее время чрезвычайно низок, и его повышение — актуальная потребность для всех участников рынка¹.

¹ НАФИ. Критерии финансовой грамотности населения и пути ее повышения. Отчет по результатам исследования. М., 2008.

Эксперты полагают, что рост ФГ приведет к стабильному повышению уровня пользования финансовыми продуктами.

Важное значение придается роли государства, так как игроки рынка, даже объединив свои усилия, не способны охватить все население, в силу недостаточности как финансовых, так и административных ресурсов. У государства должна быть ключевая роль координатора процесса.

На основании мнения экспертов можно выделить те функции, которые должны быть возложены на государство в программе повышения ФГ населения.

Координационно-консолидирующая функция. Государство должно вырабатывать цели программы и способы их достижения — быть единым координационным центром, организатором публичной дискуссии по этой теме, определить единые стандарты, помочь игрокам рынка договориться между собой и преодолеть «проблему безбилетника», которая заключается в том, что если кто-то из участников рынка начинает тратить свои ресурсы на повышение ФГ населения, то тем самым создается общественное благо, которым пользуются все, а не только те, кто его создал.

Государство также должно следить за тем, чтобы обеспечить реализацию программы на всей территории страны, даже в тех регионах, в которых в повышении грамотности населения в данный момент участники рынка не заинтересованы.

Важная задача государства — не допустить того, чтобы программы повышения ФГ свелись к рекламным и маркетинговым действиям по продвижению продуктов и привлечению клиентов.

Мониторинговая и аналитическая функции. Государство способно аккумулировать информацию о проблемных зонах рынка финансовых услуг для населения. Так, например, государственные контролирующие и регулирующие органы, занимающиеся рынками финансовых услуг, могли бы иметь в штате структурные подразделения, которые собирали бы и анализировали информацию, например, по тем жалобам, которые к ним поступают, т.е. если на рынке появляются проблемные зоны, то государственные органы должны публиковать на своих сайтах разбор наиболее типичных случаев и размещать материалы, которые могут быть полезны для людей, оказавшихся в конфликтных ситуациях: например, образцы писем и обращений в соответствующие органы, алгоритмы действий.

Контролирующая и регулирующая функции. Государство — регулятор данных рынков, оно обеспечивает лицензирование, мониторинг и защиту, следит за тем, чтобы недобросовестные участники не имели возможности предоставлять услуги населению, проводит политику повышения прозрачности работы финансовых институтов: раскрытие

информации, унификация договоров, своевременное обеспечение законодательной базы.

Эта функция государства чрезвычайно важна, поскольку ФГ не защитит людей от мошенничества, если регулирующие и законодательные органы не создадут условий для добросовестной конкуренции. В этом заинтересованы как потребители, так и участники финансового рынка.

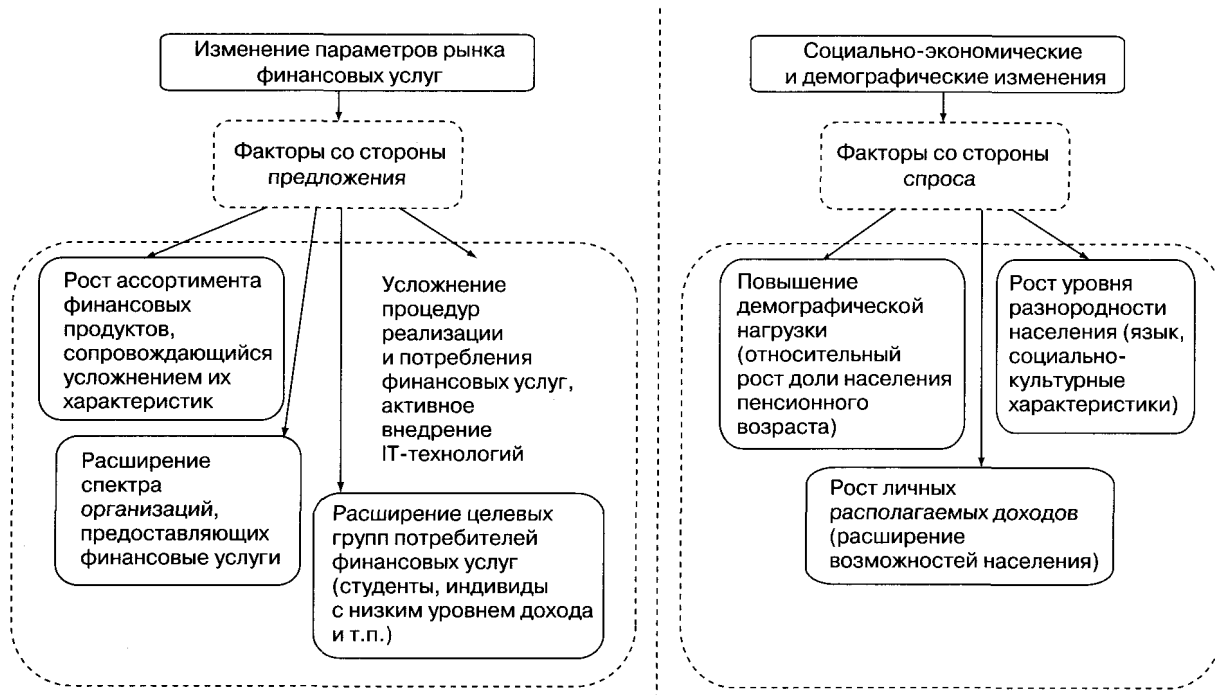
Образовательная функция. Государство имеет в своем управлении образовательные учреждения и способно оказать влияние на то, какие знания будут доноситься до школьников и студентов в их стенах. Только в рамках средней школы можно достичь максимального охвата различных слоев населения. Поэтому если в школьной программе удастся найти место знаниям о финансовых институтах и услугах, то велика вероятность того, что, молодежь, выходя во взрослую жизнь, будет лучше осведомлена о финансовом рынке, при этом родители школьников также будут отчасти вовлечены в процесс.

1.3. Исследования в области финансового образования и финансовой грамотности за рубежом

Как элемент государственной политики в таких странах, как США, Великобритания и Австралия, ФГ населения занимает одно из приоритетных направлений. В этих странах проводятся регулярные исследования направленные, с одной стороны, на оценку уровня ФГ индивидов (их способностей использовать доступные финансовые инструменты, осуществлять планирование собственного бюджета и т.п.), с другой стороны, на определение наиболее приоритетных точек развития ФГ, каналов распространения информации, ее характеристик и реципиентов.

ФГ населения в рассматриваемых странах (США, Канада, Великобритания, Австралия, Чехия, Корея) приобретает все большую остроту в силу факторов (рис. 1.1), действующих со стороны предложения и спроса. В первом случае речь идет о стремительных **изменениях параметров рынка финансовых услуг** (рост ассортимента финансовых продуктов, усложнение процедур их потребления, расширение спектра организаций их предоставляющих и адресатов услуг). Во втором случае — о **социально-экономических и демографических изменениях** (ускорение процесса старения населения, снижение доли населения трудоспособного возраста, рост разнородности населения, рост личных располагаемых доходов населения).

Основные изменения, вызванные ростом конкуренции на рынке и внедрением современных информационных технологий, выражаются:



Факторы со стороны предложения — изменение параметров рынка финансовых услуг

Рис. 1.1. Факторы, определяющие возрастающую значимость финансовой грамотности с точки зрения социально-экономического развития

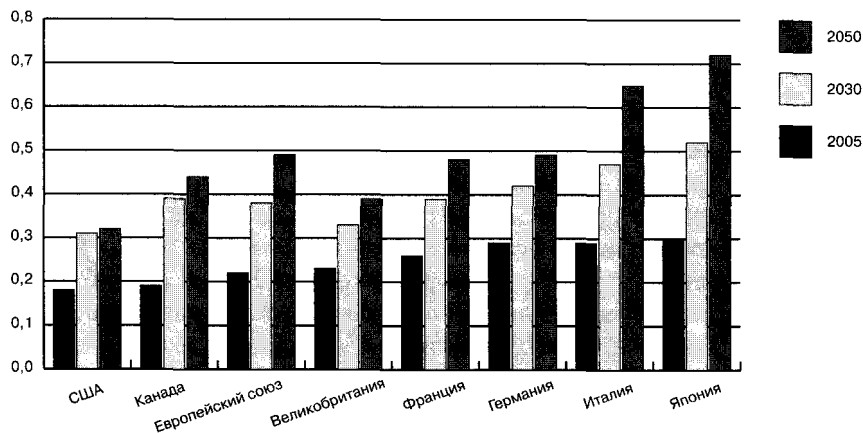
- 1) в стремительном росте ассортимента финансовых продуктов при значительном усложнении их характеристик. Расширяется спектр базовых банковских услуг. Используя счет до востребования, потребитель получил возможность выбирать между счетами до востребования с платой за их использование и процентной ставкой, без платы и процентной ставки, с пределом овердрафта или ограничением по изъятиям и т.п. Использование сберегательного счета предоставляет множество альтернативных способов осуществления сбережений: депозитные счета денежного рынка, депозитные сертификаты и т.п. Расширяется перечень доступных инструментов инвестирования средств: портфели ценных бумаг, взаимные фонды, фонды роста и дохода, фонды, не подлежащие налогообложению и т.д.;
- 2) расширении спектра организаций, предоставляющих финансовые услуги. Речь идет не только об увеличении числа организаций в области банковского и страхового секторов, но и о появлении новых по своим функциям, целям и правовым характеристикам организаций в сфере финансовых услуг (например, кредитных союзов). В этих условиях возрастают значимость оценки «продавца» потребителем финансовых услуг, уровня знаний относительно правовых особенностей функционирующих субъектов на рынке;
- 3) усложнении механизмов предоставления финансовых услуг. Внедрение современных информационных технологий в сфере финансовых услуг, с одной стороны, позволило снизить издержки их предоставления, с другой стороны, усложнило процесс для тех групп потребителей, которым данные технологии не знакомы или представляются слишком сложными. Хотя изменение коммуникационных характеристик рынков финансовых услуг приводит к расширению доступности релевантной для потребителей информации, данная информация не всегда понятна потребителям, а ее разнообразие и масштабы невозможно охватить в условиях сжатых временных ограничений. Проблема ухудшается с развитием практики агрессивного маркетинга, осуществляемого финансовыми организациями, посредством чего потребителям могут навязываться те услуги, которые не отвечают их потребностям и возможностям;
- 4) расширение целевых групп потребителей финансовых услуг. Снижение издержек, развитие инструментов предоставления финансовых услуг привели к расширению возможностей субъектов их предоставляющих в отношении охвата групп, tradi-

ционно не являющихся объектом внимания. Развитие же конкуренции подстегнуло данную тенденцию, а также повлияло на изменения в характере требований к потребителю услуги. Ключевым в данном случае является то, что, как правило, вновь охватываемые группы обладают сравнительно низким уровнем знаний, навыков потребления и финансовыми возможностями, а снижение уровня требований и качества оценки платежеспособности потребителя услуги являются генераторами рисков распространения банкротств физических лиц.

В целом по странам исследования показали, что при росте сложности характеристик финансовых услуг, характеристик релевантной информации и сложности процедур потребления повышается рост числа не вовлеченных в потребление индивидов.

Факторы со стороны спроса — *социально-экономические и демографические изменения*:

- 1) повышение демографической нагрузки. Во многих развитых и развивающихся странах мира наблюдается повышение коэффициента демографической нагрузки (отношение численности лиц старше 65 лет к общей численности трудоспособного населения 15–64 лет). В Европе данный показатель в 2005 г. составил 0,23 (по прогнозам в 2030 г. составит 0,37), т.е. на момент 2005 г. на одного иждивенца приходилось четыре работоспособных гражданина (к 2030 г. соотношение составит 1 к 2, рис. 1.2).



Источник: OECD.

Рис. 1.2. Демографическая нагрузка на экономику

В рассматриваемых странах данная тенденция привела к существенным изменениям пенсионных систем, которые выражаются прежде всего в переходе от пенсионной системы с фиксированными выплатами к пенсионной системе с фиксированными взносами, и, как следствие, в повышении уровня ответственности экономических агентов за свои пенсионные накопления. Другими словами, государство в значительной степени перекладывает на индивида издержки принятия решений в выборе пенсионной программы, определении размера вкладов и т.п., а также соответственно и риски с этим связанные. При такой постановке понимание механизмов трансформации текущих доходов в будущее благосостояние является ключевым вопросом.

Следствием низкого уровня ФГ является отсутствие достаточных стимулов индивидов нести издержки при реализации действий, необходимых для оптимального (с точки зрения их предпочтений) управления пенсионными накоплениями. Более того, форма поведения индивидов при низком уровне ответственности за собственные пенсионные накопления укоренилась в сознании многих индивидов (старшее поколение), так как стабильно воспроизводилась достаточно долгое время. Все это приводит к низкому уровню пенсионных сбережений, а также неэффективному их управлению. Негативные последствия низкого уровня знаний в сфере пенсионного обеспечения носят отложенный характер, как для конкретного индивида, так и для системы в целом (по причине изменения демографической ситуации и смещения ответственности на индивидов). Поэтому отсутствие внимания к этой проблеме приведет к значительным социальным и экономическим последствиям;

- 2) рост уровня личных располагаемых доходов населения. В странах с динамично развивающимися рынками капитала и устойчивым ростом личного располагаемого дохода все больше и больше экономических агентов вовлекаются в процесс потребления финансовых продуктов рынка капитала (или по крайней мере получают такую возможность). Потребители в данной сфере финансовых услуг не обладают достаточными знаниями, следствием чего является недоверие к новым финансовым инструментам, а также неэффективное управление риском. По отношению к этим группам населения повышение ФГ позволит не только повысить финансовое благосостояние индивидов, посредством повышения качества управления риском, но и реализовать потенциал развития финансовых рынков;
- 3) повышение разнородности населения. Данная проблема проявляется в растущей дифференциации социально-культурных характеристик индивидов, уровня грамотности в сфере финан-

совых услуг и современных технологий, что приводит к росту доли индивидов, не вовлеченных в потребление финансовых услуг. К таким группам, как правило, относятся индивиды с низким уровнем дохода, расовые или национальные меньшинства, иммигранты, беженцы и аборигены, проживающие в бедных районах или сельской местности.

Развитие финансовых рынков, усложнение характеристик финансовых услуг и процедур их потребления происходит намного быстрее, чем потребители и государственные организации в состоянии приспособиться к ним в плане аккумулирования информации, ее оценки и принятия решений, а также изменения институциональных форм регулирования финансовых рынков. Поэтому во многих странах, таких как США, Великобритания, Австралия, Корея, Канада и Чехия, общепризнана необходимость вмешательства государства в форме разработки и реализации национальной стратегии повышения ФГ, обеспечивающей выработку механизмов повышения ФГ, координацию действий многочисленных субъектов, реализующих мероприятия в рамках данной стратегии.

Целесообразность осуществления государственной политики в области ФГ определяется существованием ряда проблем, самостоятельное решение которых рынком ассоциируется с запретительно-высокими издержками:

- 1) необходимость агрегирования интересов. Структура стимулов потенциальных субъектов, формирующих и распространяющих информационно-образовательные программы повышения уровня ФГ, различна и не всегда отвечает интересам всех релевантных групп (государство, потребители финансовых услуг, частные организации, представляющие рынок финансовых услуг). Например, при отсутствии вмешательства государства из целевых аудиторий могут быть исключены наименее защищенные слои населения — пенсионеры, индивиды с низким доходом, отсутствием опыта потребления финансовых услуг и т.д.;
- 2) необходимость координации действий при осуществлении программ (рационализация усилий частных, некоммерческих и иных организаций, производящих соответствующую информацию для потребителей финансовых услуг). В рамках реализации данных функций происходит экономия издержек как потребителей, так и производителей соответствующей информации посредством минимизации дублирования усилий ее производства, агрегирования на защищенных от недобросовестного манипулирования источниках;

- 3) необходимость контроля качества информации. Некачественная информация, приводящая к потерям для потребителей, может дискредитировать не только ее непосредственного производителя, но и идею образовательных программ в области ФГ. Стимулы производителей финансовых услуг ориентированы прежде всего на извлечение наибольшей прибыли, а не на повышение уровня образования своих клиентов. Именно поэтому роль государства должна включать контроль как информации, являющейся основой информационно-образовательных программ, так и информации, раскрываемой производителями финансовых услуг при осуществлении сделки.

Реализацией функций, направленных на решение указанных выше задач, в большинстве рассматриваемых стран заняты специальные государственные ведомства, агентства, либо организации, финансируемые государством: в США — Комиссия по финансовой грамотности и образованию (Financial Literacy and Education Commission); в Австралии — Служба финансовой информации (FIS); в Канаде — Служба защиты потребителей финансовых услуг (FCAC); в Великобритании — Управление по финансовым услугам (FSA). В зависимости от функциональных особенностей указанных организаций и поставленных перед ними целей их деятельность охватывает сферы реализации информационно-образовательных программ, поддержки и защиты прав потребителей финансовых услуг.

Опыт развитых стран в области повышения уровня ФГ населения демонстрирует различные по своему характеру формы участия государства при разрешении проблемы ФГ населения. Государство может:

- 1) выступать «центральным агентом», координируя деятельность субъектов, реализующих информационно-образовательные программы, обеспечивая функционирование единых информационных баз и каналов распространения информации;
- 2) финансировать (полностью или частично) реализацию информационно-образовательных программ;
- 3) обеспечивать формирование стандартов распространяемой производителями финансовых услуг информации, характера процедур ее раскрытия;
- 4) полностью реализовывать всю технологическую цепочку действий.

Данные формы участия государства в повышении уровня ФГ, как правило, комбинируются и не выступают как чистые формы. Самостоятельная реализация всех мероприятий в технологической цепочке является наиболее централизованной формой участия государства,

однако, не используется на практике в рассматриваемых странах, которые, как правило, привлекают негосударственные организации для расширения охвата реализуемых программ. В идеале вмешательство государства должно иметь место в тех случаях, когда такое вмешательство является необходимым условием осуществления мероприятия или же ведет к значительной экономии издержек и повышению эффективности его реализации, поэтому на разной стадии реализации информационно-образовательных программ (от разработки, до распространения среди адресатов) характер и степень участия государства варьируют.

В таких странах, как Австралия, США, Великобритания и Канада, специализированные государственные организации (или организации, финансируемые государством) чаще всего выполняют функции «центрального агента» с элементами финансирования информационно-образовательных программ и контроля за их реализацией. В рамках их компетенции, как правило, лежат следующие действия:

- 1) осуществление исследований в области ФГ населения;
- 2) формулировка национальной стратегии, т.е. постановка целей и задач, определение перечня мероприятий, субъектов их реализующих и механизма оценки их эффективности с целью выявление точек совершенствования стратегии;
- 3) разработка стандартов (в том числе и школьных программ) распространяемой в рамках информационно-образовательных программ информации и контроль их исполнения субъектами, реализующими мероприятия стратегии;
- 4) распространение информации (создание и поддержание единых каналов распространения);
- 5) координация действий субъектов, осуществляющих информационно-образовательные программы, с целью снижения издержек, возникающих при дублировании действий;
- 6) оценка результатов программ.

С точки зрения характера программ действия как государственных, так и негосударственных организаций сосредоточены в рамках трех основных направлений:

- 1) создание достоверных и доступных источников информации для потребителя финансовых услуг;
- 2) реализация образовательных программ (семинары, тренинги и т.п.);
- 3) обеспечение поддержки консультационного характера и защиты прав потребителей непосредственно при выборе и потреблении финансовых услуг.

Суммируя вышесказанное, формы участия и направления деятельности государства в рамках повышения уровня ФГ можно схематично изобразить следующим образом (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Формы участия государства и направления реализации стратегии повышения уровня финансовой грамотности

В зависимости от указанных направлений определяется перечень субъектов, способных реализовывать мероприятия, а также характеристики предоставления информации адресатам информационно-образовательных программ. В случае с образовательными программами, в зависимости от целевой аудитории и сферы приложения соответствующей программы используются такие формы предоставления информации, как специализированные семинары, тренинги на рабочих местах, в школах и университетах. При создании информационных ресурсов для самостоятельного их использования потребителем финансовых услуг такими формами являются выпуск брошюр, буклетов, DVD дисков и создание специализированных web-сайтов. При поддержке принятия решений в процессе потребления финансовой услуги наиболее распространенными формами являются консультирование и ведение переговоров от лица потребителя с продавцом финансовой услуги. При-

мером такого рода программ может быть использование в США услуг консультирования кредитования (Credit Counseling Services), в рамках которых потребителю предоставлялись не только поддержка при ведении переговоров с кредитором, но и образовательные программы, обучающие управлению финансовыми ресурсами и т.п.

Необходимость вовлечения широкого перечня организаций в реализацию образовательных программ осознается во всех рассматриваемых странах. Перечень организаций включает в себя:

- 1) государственные организации. Государственные организации, определяя направления и приоритеты политики, также участвуют в формировании стратегии развития ФГ, реализации программ и формировании правовой среды соответствующих рынков. Как правило, такими организациями являются социальные ведомства, ответственные за вопросы трудоустройства, образования и пенсионного страхования, организации, регулирующие рынки финансовых услуг и обеспечивающие защиту прав потребителей;
- 2) некоммерческие организации. Некоммерческие общественные организации (в большинстве своем финансируемые за счет средств государства, иногда частного сектора) активно вовлекаются в процесс реализации стратегии повышения уровня ФГ как на стадии исследований и разработки стратегии (программ), так и на стадии непосредственной реализации мероприятий и организации обратной связи;
- 3) частные отраслевые организации. Значительную долю программ в области ФГ населения реализуют частные организации или различного рода ассоциации, представляющие интересы отрасли. Например, в Австралии такая доля составляет около 22%, при доле государства 33%¹. Наиболее масштабные программы реализуются крупнейшими банками и банковскими ассоциациями: RBC Royal Bank, Canadian Bankers Association — в Канаде; ANZ National Bank — в Австралии; Consumers Bankers Association — в США. Формы участия частного сектора аналогичны государственным формам, за исключением формирования общих стандартов информационных программ и процедур раскрытия информации.

Приоритетными сферами развития ФГ населения в рассматриваемых странах являются:

- 1) пенсионное страхование;
- 2) кредитование (потребительское и ипотечное);
- 3) сбережения и инвестиции населения.

¹ A Discussion Paper by the Consumer and Financial Literacy Taskforce. Australia, 2004.

Внимание к указанным сферам со стороны государства объясняется значительными внешними эффектами (положительными или отрицательными) с точки зрения социально-экономической стабильности. При этом уровень ФГ определяет масштабы соответствующих внешних эффектов и их знак (отрицательный, положительный). Исследования, проведенные в рассматриваемых странах, демонстрируют низкий уровень ФГ по всем указанным сферам.

Исследования, проведенные в США, Корее, Японии, Великобритании, Канаде и Австралии, демонстрируют следующее:

- менее 60% ответов учеников старших классов в США и Корее на вопросы, определяющие уровень знаний в области выбора и управления кредитной картой, в области сбережений, инвестиций и пенсионных накоплений, а также понимания рисков и механизмов их смягчения, были правильными¹;
- 71% респондентов в Японии не располагают знаниями относительно инвестиций в акции и облигации, 57% не имеют представления о финансовых услугах вообще, 29% о страховании, пенсионных накоплениях и налогах²;
- индивиды в Великобритании не склонны активно осуществлять поиск информации, необходимой для выбора финансовой услуги. Более того, одной из причин отказа от покупки соответствующей услуги является сложность информации ее характеризующей³;
- большинство жителей Австралии имеют базовый уровень ФГ, однако, молодые потребители финансовых услуг и представители наименее защищенных социальных групп населения сталкиваются с препятствиями в осуществлении проработанных решений в рамках управления собственными средствами⁴.

В рассматриваемых странах используются следующие критерии для выделения целевых групп:

- возраст — школьники, студенты, индивиды предпенсионного возраста, пенсионеры;
- пол — выделяются специализированные программы для женщин;
- место проживания — жители городов с высоким уровнем развития финансовой инфраструктуры, жители пригородов и деревень;
- уровень дохода — индивиды с низким, средним и высоким уровнем дохода;

¹ Improving Financial Literacy Analysis of issues and policies, OECD, 2005.

² OECD, 2005.

³ Там же.

⁴ ANZ Bank Survey of Adult Financial Literacy in Australia, 2003.

- социокультурные особенности — язык, религиозные представления, приверженность обычаям и т.п.;
- степень вовлечения в потребление финансовых услуг — индивиды, имеющие опыт потребления финансовых услуг, индивиды, исключенные из потребления финансовых услуг.

Выбор целевой аудитории определяет характеристики информации, лежащей в основе программы повышения ФГ, а также характеристики механизмов, каналов и форм предоставления информации адресатам, перечень субъектов ее распространяющих.

Проведенные в США исследования показали, что многим американцам не хватает знаний по основам личной экономики, которые необходимы им для принятия эффективных решений и эффективного управления собственными средствами¹.

Во всех демографических и возрастных группах существует недостаточный уровень знаний по управлению личными финансовыми средствами. Исследования подтвердили этот вывод. В этой связи в настоящее время большее внимание уделяется пропаганде и расширению мероприятий по повышению финансовой грамотности. С середины 90-х гг. XX в. многие организации инициируют выполнение программ повышения ФГ с целью решения этой проблемы². В самом деле, последние исследования программ по повышению ФГ показали, что реализация 65% программ началось в 1990-х гг., а почти 75% — в конце 1990 и в начале 2000-х.

Таким образом, на основании материалов, изложенных в первой главе, можно сделать вывод, что проблема с ФО и повышением ФГ для России является относительно новой, но крайне актуальной, и начат активный процесс исследования проблемы и поиск путей ее решения, в то время как за рубежом проблема глубоко исследуется и имеются конкретные примеры ее решения.

Решение данной проблемы для России имеет государственное значение и по результатам серьезных исследований текущего уровня ФГ населения необходима разработка стратегий и программ в области ФГ и ФО и его различных сегментов в сфере розничных платежей, в том числе определение наиболее эффективных направлений и способов доведения финансовых знаний до населения.

¹ Комиссия по подотчетности правительственного аппарата. (2004, ноябрь). Роль федерального правительства в повышении финансовой грамотности (The Federal government's role in improving financial literacy). Отчет GAO-05-93-SP. Вашингтон.

² Personal finance and the rush to competence: Financial literacy education in the U.S: A national field study commissioned and supported by the Fannie Mae Foundation. Middleburg, VA: Institute for Socio-Financial Studies, 2003.

ГЛАВА 2

Обзор практики реализации стратегий и программ в области финансовой грамотности и финансового образования

2.1. Российская практика

К наиболее значительным мероприятиям в области совершенствования ФО в России можно отнести программы:

- негосударственных фондов;
- платежных систем;
- банковских ассоциаций (союзов);
- отдельных банков;
- электронных и печатных СМИ;
- государства.

Одним из наиболее интересных представляется опыт Национального фонда содействия финансовой грамотности, которым при поддержке студентов Финансовой академии при Правительстве РФ был реализован проект «Клуб финансовых умников» для повышения ФГ школьников гимназии № 1518. Цель данного проекта — всестороннее содействие повышению ФГ молодежи. Клуб действует по различным направлениям: проведение мониторинга уровня ФГ школьников, реализация образовательных программ, организация конкурсов, игр, проектных работ, установление и развитие контактов со сверстниками других стран, вовлечение родителей в обучающие программы.

Международные платежные системы VISA International и Master Card International изначально предлагают высокотехнологичный, сравнительно новый, а следовательно, трудно воспринимаемый финансовый продукт — платежные карты. Поэтому в той или иной степени повышением ФГ населения и юридических лиц Российской Федерации они занимаются с момента выхода на российский рынок розничных платежных услуг.

В частности, VISA International декларирует повышение финансовой грамотности населения как глобальную и приоритетную инициативу компании.

Программы этой платежной системы, нацеленные на образование потребителей в области использования электронных платежей и бан-

ковских карт, работают на многих рынках мира — Ближний Восток, Южная Африка, Европа, США, Канада и Россия.

Visa International при поддержке Министерства финансов РФ запустила программы по повышению ФГ населения России в области использования платежных карт, которая нацелена на повышение уровня знаний и навыков использования современных платежных продуктов и улучшения благосостояния российских граждан.

В августе и сентябре текущего года на уличных рекламных носителях, автобусных остановках, на общественном транспорте и в метро, а также в печатных СМИ в Москве, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге появилась социальная реклама программы повышения ФГ населения. Рекламные материалы кампании разработаны и распространяются при финансовой поддержке платежной системы Visa, но они не содержат логотипа компании. Рекламный сюжет состоит из пошаговой инструкции, объясняющей как совершать платежи с помощью платежной карты и что делать, если карта украдена или потеряна. Кроме того, информация о важности безналичных платежей для развития экономики России и повышения ВВП страны также доступна на макетах данной социальной рекламы.

Партнерами и участниками данного проекта являются федеральные и региональные органы власти России, Ассоциация региональных банков «Россия», Фонд поддержки социальных и информационных программ государственных ведомств «Народная Инициатива», а также представители банков и некоммерческих организаций.

В Интернете программа повышения ФГ населения продвигается через новый информационный национальный портал «Азбука финансов» (www.azbukafinansov.ru), созданный на основе русскоязычного сайта Visa — «Мои умные деньги» и в партнерстве с другими лидерами финансового рынка России. Посетители портала смогут легко найти ответы на самые разные вопросы по использованию банковских карт, об основах управления личными финансами, долговыми обязательствами (кредитами) и о правилах безопасности использования финансовых продуктов. Ресурс является информационным центром для учителей, студентов, журналистов, молодых специалистов и всех потребителей в целом.

На сайтах международной платежной системы Master Card International и российской платежной системы «Золотая Корона» также представлены довольно качественные советы потребителям, причем не только по платежным картам.

Ассоциация российских банков в качестве проведения мероприятий по повышению ФГ планирует совместно с компанией «ИМА-консалтинг», правительством Саратовской области, ГУ Банка России по Саратовской области, кредитными организациями и другими участ-

никами финансового рынка на территории Саратовского региона провести «Неделю финансовой грамотности». План проведения данного мероприятия предусматривает:

- работу ярмарки финансовых услуг, включающей экспозиционный блок, презентации компаний, консультации посетителей;
- открытые уроки для учащихся старших классов по темам: «Что такое банковская карта?», «Что такое системы денежных переводов?», «Что такое образовательный кредит?»;
- проведение семинаров, мастер-классов, презентаций для студентов вузов города Саратова по темам: «Как стать участником фондового рынка?», «Как заработать на рынке ценных бумаг?»;
- круглые столы по теме: «Финансово грамотная семья — финансово грамотная страна». Обсуждение вопросов повышения ФГ населения.

По результатам проведения данного мероприятия должна быть разработана и утверждена долгосрочная программа повышения ФГ на территории Саратовской области в рамках взаимодействия между всеми участниками финансового рынка региона.

Ассоциация региональных банков России выступила в рамках реализации программ повышения ФГ населения и доступности финансовых услуг соорганизатором выставки — форума «Финансовая ярмарка — 2008» в Ханты-Мансийске.

Кроме того, раздел по ФГ включен Ассоциацией региональных банков России в проект документа «Стратегия повышения доступности финансовых услуг», который определяет стратегию создания национальной финансовой системы, открытой для всех групп населения.

Основной целью данной стратегии является построение всеохватывающего рынка финансовых услуг, доступного как для граждан, которые являются традиционными клиентами кредитных организаций, так и для тех, кто по разным причинам не знаком или не имеет доступа к банковским услугам. Стратегия также содержит перечень необходимых институциональных, организационных и нормативных изменений, подчиненных единой задаче — повышению доступности финансовых услуг на всей территории Российской Федерации. Задача стратегии состоит в том, чтобы определить функциональную и субъектную (элементную) структуры такой системы, в которой одновременно существуют и эффективно взаимодействуют банки, организации почтовой связи, кредитные кооперативы, микрофинансовые организации, специализированные финансовые компании, розничные агенты, операторы мобильной связи и интернет-провайдеры, операторы электронных (агентских) платежных систем и эмитенты электронных денег.

Неоднородный субъектный состав поставщиков финансовых услуг, представляющих различные сегменты потребительского (розничного) рынка, требует повышенного внимания к вопросам их технологической, операционной и коммуникационной интеграции, устранения искусственных ограничений и запретов на осуществление отдельных видов операций и оказание услуг, исключения возможности необоснованного правового арбитража или обхода закона.

Особенно актуален вопрос о необходимости разработки и реализации программы повышения ФГ населения, которая должна помочь человеку самому осуществлять планирование личных финансов и управление семейным бюджетом, должна научить граждан сравнивать условия, на которых оказывают услуги различные финансовые организации, и сделать их самостоятельными в своем выборе.

Таким образом, более комплексная задача состоит в формировании финансово дееспособной клиентской базы. При этом под финансовой дееспособностью понимается не только комплексная способность индивида разобраться в особенностях и условиях предлагаемой финансовой услуги (финансовая грамотность), но и умение применить существующие знания на практике, а также готовность нести всю полноту ответственности за принятое решение.

Главным управлением Банка России по Саратовской области совместно с банковским сообществом региона был создан web-сайт «Банки Саратова» (banki.saratova.ru), на котором размещена информация обо всех финансовых услугах, предоставляемых кредитными организациями региона, содержится полезная информация для потребителей о тарифах за банковские услуги, которые можно сравнить по разным кредитным организациям, информация о том, что нужно знать, открывая платежную карту, чем отличаются карты российских и международных систем, где можно открыть платежную карту, где и как можно расплатиться платежной картой за товары и услуги, информация о доступных на территории региона системах банковских переводов, о дорожных чеках и т.д. Кроме того, на данном сайте есть раздел консультации, в котором любой желающий может задать любой вопрос по тематике сайта и получить ответ либо от специалистов кредитных организаций, либо от специалистов Банка России.

Кроме того, в музее банковского дела Главным управлением Банка России по Саратовской области начиная с 2008 г. проводятся экскурсии саратовских школьников, в ходе которых рассказывается как об истории становления банковского дела на территории региона, так о сегодняшнем состоянии банковской системы региона.

Главным управлением Банка России по Омской области был проведен ряд мероприятий в области ФО. В частности, в помощь своим сотрудникам — держателям банковских карт на региональном сегменте Интранет создан раздел с целью разъяснения вопросов, касающихся безналичных расчетов. Также в целях ознакомления детей с различными банковскими услугами и развития повседневных навыков использования банковских карт в одной из средних общеобразовательных школ Омска была проведена обучающая акция «Праздник первоклассника», организовано сказочное театрализованное представление, в котором в игровой форме показаны история и возможности платежных карт как средства платежа. При этом будущие школьники непосредственно с использованием банкоматов и терминалов «совершали покупки, осуществляли платежи» безналичным путем посредством «демонстрационных» платежных карт. В завершение праздника виновникам торжества были вручены «карты школьника», эмитируемые одним из банков, которыми они пользуются в настоящее время.

Главным управлением Банка России по Самарской области:

- подготовлены предложения по разработке и принятию общерегиональной программы повышения ФГ населения, выделению финансирования;
- разработан опросник для проведения социологического исследования среди студентов — исследование проведено в СГЭУ;
- ведется адаптация опросника под сельское население и методические рекомендации по проведению опросов для РКЦ;
- направлено предложение в ЗАО КБ «Газбанк» о создании обучающего ресурса в сети Интернет;
- ведутся консультации с Департаментом регулирования расчетов по адаптации опросника под все регионы Российской Федерации;
- Планируется проведение конференции по повышению ФГ.

Главное управление Банка России по Курганской области проводит целенаправленную работу со средствами массовой информации по повышению ФГ и информированности населения в области банковской деятельности и банковских услуг. С этой целью в феврале 2007 г. создана рабочая группа по информационно-разъяснительной работе с населением, которая осуществляет свою деятельность в соответствии с регламентом работы. Рабочая группа определяет тематику публикаций в средствах массовой информации; разрабатывает план подготовки публикаций; определяет формы взаимодействия со средствами массовой информации, кредитными организациями (филиалами), расчетно-кассовыми центрами области по вопросам информационно-разъяснительной работы с населением.

Деятельность в этом направлении проводится на основании годового плана работы Главного управления со средствами массовой информации. В план включен целый спектр направлений деятельности: работа с населением региона непосредственно через средства массовой информации, взаимодействие с органами власти, совместная деятельность банковского сообщества Курганской области.

Выбор форм, методов и способов взаимодействия со средствами массовой информации зависит от поставленных задач, но в целом они сводятся к следующему:

- проведение информационных кампаний, в том числе размещение в телеэфире материалов по заданию Банка России;
- интервью начальника Главного управления на радио и телевидении;
- подготовка и размещение материалов по банковской тематике по инициативе Главного управления или совета кредитных организаций в печатных средствах массовой информации, на сайтах и в официальных изданиях административных структур;
- подготовка Главным управлением материалов для публикации по запросам средств массовой информации;
- проведение пресс-конференций;
- участие в круглых столах по инициативе средств массовой информации.

Одним из наиболее интересных банковских продуктов является проект «Центр финансовой грамотности», который создан при поддержке GE Money Bank в продолжение программы корпоративной социальной ответственности, основанной на принципах ответственного кредитования. Интернет-проект «Центр финансовой грамотности» ориентирован на все слои населения, его задача — дать инструменты для эффективного денежного планирования, принятия ответственных финансовых решений, обеспечить финансовую безопасность для любого человека, не обладающего специальным образованием.

Материалы сайта направлены на информирование потребителей о личных финансах, кредитных продуктах, особенностях использования заемных средств в понятной и доступной форме.

На сайте можно найти полезные советы для принятия взвешенного решения о выборе и покупке кредита, а также основные механизмы взаимодействия с кредитными организациями.

Для достижения просветительской задачи сайта важным критерием является обеспечение непредвзятости и независимости материалов, корректности и доступности информации, которые контролирует наблюдательный совет «Центра финансовой грамотности», включающий пред-

ставителей органов государственной власти, регуляторов рынка, банковских организаций, общественных объединений и средств массовой информации. В задачи наблюдательного совета входит объективная оценка и контроль за отсутствием скрытой рекламы продуктов банков и выработка рекомендаций по направлениям развития «Центра финансовой грамотности».

В качестве примера наиболее креативного подхода среди российских банков можно привести Новосибирский муниципальный банк, который разработал очень яркий и наглядный интерактивный web-сайт, содержащий как материалы для детей (Сайт муниципаленка), так и для взрослых (рис. 2.1).

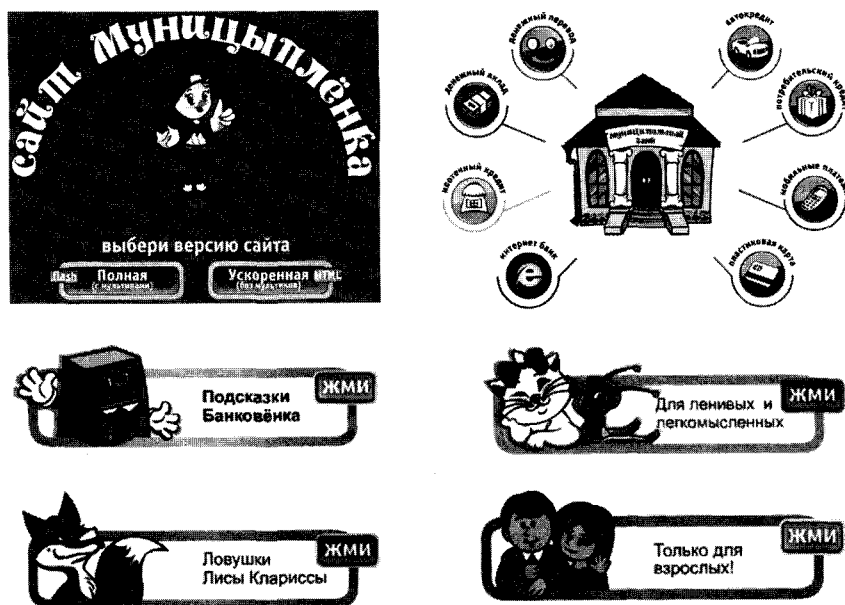


Рис. 2.1. Интерактивный web-сайт Новосибирского муниципального банка

ОАО Банк «Уралсиб» также имеет свою программу повышения ФГ клиентов банка: было проведено несколько семинаров с клиентами (населением) в отдельных регионах.

ОАО Банк ВТБ регулярно проводит семинары для клиентов — физических лиц по инвестициям в ПИФы, ОФБУ, операциям с ценными бумагами.

Во многих банках предпринимаются определенные шаги по обучению своих клиентов и потенциальных потребителей, но общая черта этих программ — сильная маркетинговая составляющая, что вполне понятно.

В средствах массовой информации (СМИ) в настоящее время публикуется много материалов, как на регулярной основе, так и «от случая к случаю». Тема представлена как в печатных, так и в электронных СМИ. Основными недостатками размещаемых материалов являются маркетинговая направленность, низкое знание предмета авторами, обрывочность, отсутствие системности.

На уровне Правительства РФ Минфин России летом 2008 г. рассмотрел правительственную программу повышения ФГ населения. Она предполагает запуск интернет-порталов, выпуск учебников и проведение тематических семинаров для населения. Ликбез продлится пять лет (с 2009 по 2014 г.).

На первый взгляд программа повышения ФГ «обречена» на успех — поскольку сегодняшний уровень ФГ очень низок, то любые действия приведут к его повышению, а любое повышение уровня ФГ населения пойдет на пользу рынку.

Тем не менее возможность неудачного исхода все же существует — эффекта не будет, если, во-первых, вместо повышения ФГ мы получим продвижение и рекламирование отдельных финансовых продуктов. Особенно важно не допустить скрытой рекламы под видом повышения ФГ. Если это произойдет, то люди, начавшие пользоваться финансовыми услугами под влиянием рекламы, будут ими пользоваться без понимания природы данных инструментов.

Во-вторых, опасность неудачи существует в том, что если переусердствовать и обучать людей на примерах того, где и как они могут терять свои деньги, то в ходе повышения ФГ у населения будет формироваться образ финансовых институтов как сложных, непрозрачных и корыстных организаций, озабоченных только тем, как заработать больше денег на своих клиентах. Понимание того, что данные продукты сложны, а освоение знаний о рынке и продуктах требует чрезвычайно больших усилий, при негарантированном результате, может отпугнуть значительную часть потенциальных клиентов.

В-третьих, деньги будут потрачены зря, если программа сведется к разовым акциям, поскольку те люди, которые не пользуются и не интересуются финансовым рынком, просто забудут о том, что им рассказывали, причем довольно быстро. Программа должна быть рассчитана на несколько лет.

В-четвертых, программа повышения ФГ приведет к неудаче, если не создаст механизма отбора и вовлечения в работу по повышению ФГ населения наиболее квалифицированных и опытных контрагентов, понимающих суть проблемы и те трудности, которые могут возникнуть при ее реализации.

В-пятых, могут возникнуть серьезные трудности организации и координации действий между участниками программы: какие-то вещи будут дублироваться, а какие-то не будут сделаны вовсе. Трудности могут возникнуть также из-за того, что как участники рынка, так и государственные контролирующие и регулирующие органы в своей деятельности ограничены определенным рынком: банковским, инвестиционным или страховым. Важно продумать заранее, как не допустить конфликта интересов между ними и организовать управление данной программой наиболее эффективным способом.

На уровне Банка России также планируется комплекс мероприятий по повышению ФГ населения, который включает в себя:

- изучение международного опыта государственных и общественных организаций по взаимодействию с населением посредством сети Интернет;
- подготовку и участие в конференциях (семинарах) в регионах в целях активного обсуждения актуальных вопросов государственных инициатив в области ФГ населения, результатов мероприятий, проводимых Банком России (исследований, проектов предложений по формированию информационных стандартов для каждой целевой группы, методик и общеобразовательных программ);
- подготовку информационного письма Банка России, содержащего глоссарий терминов в сфере розничных платежных услуг для использования кредитными организациями в своей работе по ФО клиентов;
- проведение в регионах исследования уровня ФГ школьников, студентов (на базе отдельно выбранных школ, вузов). Анализ результатов, проведенного по Федеральным округам исследования уровня ФГ школьников, студентов;
- подготовку предложений по формированию информационного стандарта для каждой целевой группы (дети, молодежь, взрослое население, пожилые люди (пенсионеры), нерезиденты, в том числе трудовые мигранты);
- в целях методологической поддержки кредитных организаций по информированию населения в области розничных платежных услуг подготовка и размещение на сайте Департамента регулирования расчетов Банка России информационных материалов о существующих розничных платежных услугах, их операторах (банках, нефинансовых организациях), платежных инструментах, предлагаемых инвестиционных программах, а также о возможных рисках, их минимизации (предотвращении);

- подготовку письма в Минобрнауки России по разработке методик и общеобразовательных программ на основе результатов проведенного исследования и разработанного информационного стандарта. Участие в проводимых Минобрнауки России тестированиях эффективности методик и общеобразовательных программ с целью выявления лучших образцов методик и программ и их широкого применения;
- публикацию актуальных статей в специализированных изданиях (включая официальные издания Банка России). Подготовку предложений по тематике образовательных программ для СМИ, включая радио и телевидение;
- подготовку информационного письма Банка России для кредитных организаций, содержащего методические рекомендации качественного повышения информированности клиентов о предоставляемых им розничных платежных услугах и связанных с ними рисках (далее — Методические рекомендации Банка России). Проведение оценки эффективности деятельности кредитных организаций, направленной на повышение ФГ населения и проводимой с учетом Методических рекомендаций Банка России. Полученные результаты будут использованы в целях совершенствования подходов качественного повышения информированности клиентов, содержащихся в Методических рекомендациях Банка России. Разработка подходов по стимулированию кредитных организаций в части проведения ими мероприятий, направленных на повышение ФГ клиентов с учетом рекомендаций международных финансовых организаций, в частности Всемирного банка.

2.2. Зарубежная практика

С точки зрения целостности и содержания реализуемых мероприятий не все рассматриваемые в настоящем исследовании страны имеют стратегии развития ФГ населения. Зачастую речь идет о действиях, направленных на создание такой стратегии.

Наиболее комплексный подход к решению проблемы ФГ применяется в США, Австралии и Великобритании. Чехия, Канада и Корея проходят стадию формирования стратегии при параллельной реализации информационных программ.

Нельзя сказать, что в странах с наиболее развитыми стратегиями существует четкий план действий государства и основных соисполни-

телей при реализации образовательных программ. В частности, в США текст стратегии, подготовленный Комиссией по финансовой грамотности и образованию, есть не что иное, как отражение уже проделанной работы и лишь в некоторых случаях формулировка потенциальных действий в приоритетных сферах. Из текста данной стратегии не ясны подход к оценке эффективности, масштабы охвата субъектов, реализующих информационные программы.

По сравнению с США австралийский подход является менее централизованным. В большинстве своем роль государства сводится не к координации, а к контролю качества информации и реализуемых мероприятий государственными и негосударственными организациями.

Подход Великобритании можно назвать самым централизованным: все ключевые функции агрегируются в одной организации — «центральной агентстве». Соответствующие функции охватывают комплекс действий от реализации исследований в области ФГ до оценки результатов информационных программ. В результате обеспечивается высокий уровень координации действий субъектов, а также адаптационная эффективность стратегии.

Программы, реализуемые в США, Австралии, Великобритании, Канаде, Чехии и Корее, формируются, с одной стороны, на основе результатов исследований уровня ФГ населения, с другой стороны, в соответствии с приоритетами государств в области социально-экономической политики. Исследования позволяют определить наиболее уязвимые группы населения, эффективные механизмы и формы предоставления адресатам специальной информации. Приоритеты же государства определяют основные направления (сферы) реализации информационных программ и их целевые аудитории. В частности, если приоритеты государства направлены на поддержку наименее защищенных слоев населения, то большинство программ в стране рассчитано на индивидов с низкими доходами, не вовлеченных в потребление финансовых услуг. Соответственно определяются не только характеристики информации, каналов и форм ее распространения, но и сферы потребления финансовых услуг, в которых возможно участие адресатов.

На практике реализуются как программы общего характера (управление располагаемыми средствами, терминология, существующие услуги и их производители), так и специализированные по отношению к сфере потребления финансовых услуг (сбережения, инвестиции, использование кредитной карты и т.п.) и характеристикам адресата (школьники, студенты, эмигранты, индивиды, не вовлеченные в потребление финансовых услуг, и т.п.). В зависимости от сфер приложения программ и целевых аудиторий, формируются локальные цели программы (например, повы-

шение доли работников, участвующих в добровольных пенсионных программах). Цели программы, в свою очередь, определяют характер мероприятий, распространяемой информации и каналов ее передачи.

В целом для рассматриваемых стран можно выделить общие черты:

- по целевым аудиториям — основные усилия направлены на реализацию семинаров в области ФО взрослого населения, а также внедрение элементов ФО в школьные программы (внутри первой группы также происходит дробление на целевые аудитории);
- обеспечению стимулов — программы, направленные на стимулирование сбережений среди групп с низким уровнем доходов, обеспечивают стимулы посредством субсидирования (со стороны государства) сбережений, которое осуществляется при обязательном прохождении образовательных процедур адресатом субсидии;
- субъектам реализующим — программы реализуются государственными организациями совместно с отраслевыми компаниями, некоммерческими организациями;
- сферам — с тем или иным акцентом тематика информационных программ охватывает сферу сбережений (в том числе пенсионных), инвестиций, потребительского и ипотечного кредитования, использования кредитных карт;
- характеру программ — программы делятся на образовательные (семинары, тренинги), информирующие (буклеты, брошюры, web-сайты), консультационные (консультирование, ведение переговоров).

Исследование состояния ФО и существующих программ в 28 странах ОЭСР рисует следующую структуру реализуемых программ в разрезе каналов и форм распространения информации на 2005 г.

Анализируя зарубежную практику реализации стратегий и программ в области ФГ и ФО, считаем необходимым выявление общих и отличительных характеристик подходов в Австралии, США, Канаде, Великобритании, Чехии и Корею по следующим критериям:

- 1) ключевые проблемы;
- 2) формы и направления участия государства, уровень централизации;
- 3) наличие (отсутствие) формальной стратегии;
- 4) субъекты реализации стратегии;
- 5) приоритеты и целевые аудитории;
- 6) характеристики программ;
- 7) ФГ населения и защита прав потребителей;
- 8) оценка эффективности программ.

Ключевые проблемы. Во всех рассмотренных странах на уровне государственной политики признается, что низкий уровень ФГ населения создает внешние эффекты, которые не могут быть самостоятельно разрешены рынком.

Общими проблемами для всех рассмотренных стран являются тенденция к росту персонального долга, рост уровня исключенности отдельных групп населения из потребления финансовых услуг и снижение нормы сбережений населения.

В США, Великобритании, Кореи и, в меньшей степени, Канаде особая важность придается проблеме низкого уровня пенсионных накоплений и эффективности управления ими.

В Чехии — стране, пережившей переходный период, сопровождавшийся масштабной трансформацией институциональной среды, специфическими проблемами являются низкий уровень доверия населения к финансовому сектору и недостаточный опыт потребления финансовых услуг.

Формы и направления участия государства, уровень централизации. Участие государства можно оценивать с точки зрения форм и направлений. В качестве возможных форм необходимо выделить:

- создание институциональной среды, регулирующей процесс разработки и реализации информационных программ;
- выполнение функций «центрального агента» (координация действий субъектов, участвующих в реализации стратегии);
- финансирование информационных программ и обеспечение средств для стимулирования адресатов программ (например, субсидирование сбережений);
- самостоятельная реализация государственным организациями мероприятий, предусмотренных стратегией.

В качестве возможных действий государства можно выделить следующие составляющие «технологической цепочки»:

- проведение (заказ) исследований, направленных на определение приоритетов, целевых групп, каналов передачи информации и т.д.;
- формулировка стратегии и определение субъектов их реализующих;
- реализация информационных программ;
- оценка результатов информационных программ.

Степень централизации (децентрализации) странового подхода можно определить как функцию от формы участия государства и масштаба охвата «технологической цепочки». Наиболее централизованному подходу соответствует осуществление государством функций

координации и финансирования реализуемых частным сектором и некоммерческими организациями программ, при самостоятельной реализации государством всех элементов технологической цепочки.

В целом наиболее централизованными оказались подходы Великобритании и США, в меньшей степени Австралии, Канады и Чехии. С точки зрения охвата и уровня координации субъектов стратегии наиболее масштабным и комплексным являются подходы США, Великобритании и Чехии. Причем в случае с Великобританией в меньшей степени распространена практика финансирования государством частных инициатив. Координация действий субъектов стратегии является узким местом в практике Австралии, Канады и Кореи.

Наличие (отсутствие) формальной стратегии. Формальные стратегии, в рамках которых определены направления формирования информационно-образовательных программ, субъекты их реализующие и целевые аудитории, имеют лишь США и Великобритания.

Практика Австралии представляет скорее попытку комплексной реализации программ при отсутствии формальной стратегии, что обуславливает низкий уровень координации действий реализующих программы субъектов.

Канада, Чехия и Корея находятся на начальном этапе формирования, сопровождающемся параллельной реализацией мероприятий по повышению уровня финансовой грамотности.

Субъекты реализации стратегии. Общим для рассмотренных стран является понимание того, что лишь совместные усилия государства, частного сектора и некоммерческих организаций позволяют обеспечить максимальный охват с точки зрения адресатов и направлений реализации информационно-образовательных программ, а также необходимую обратную связь и профессиональную поддержку.

Тем не менее масштабы доступа негосударственных организаций к осуществлению исследований, формулировке стратегии (программ), реализации и оценке их результативности варьируют по странам.

Максимальное участие частного сектора и некоммерческих организаций на всех стадиях «технологической цепочки» достигается в США.

В Канаде, Великобритании и Чехии негосударственные организации участвуют в формировании национальной стратегии и реализации ее мероприятий.

В Австралии частные и некоммерческие организации осуществляют исследования в области ФГ и реализуют собственные программы.

В Корею на данном этапе участие некоммерческих организаций сводится к реализации программ.

Приоритеты и целевые аудитории. Общими приоритетами для рассмотренных стран являются:

- кредитование (потребительское, ипотечное);
- сбережения (общие, пенсионные);
- инвестиции.

Кредитование и пенсионные сбережения являются основными приоритетами в США, Великобритании и Корее, в то время как в Австралии, Канаде и Чехии масштаб программ в данном направлении не столь велик.

В Австралии и Великобритании большое внимание уделяется информационно-образовательным программам в области защиты прав потребителей.

Общим критерием выделения целевых групп является возраст адресата программы. Так, программы Кореи и Чехии в основном ориентированы на молодое население.

Для Австралии, США, Великобритании одной из приоритетных аудиторий являются индивиды, исключенные из потребления финансовых услуг.

В США и Канаде выделяются группы по уровню дохода и образования, в Австралии и США — по месту проживания, в Канаде реализуются отдельные программы для учителей старших классов и университетов.

Характеристики программ. *По охвату:* общие программы для широкого круга адресатов и специализированные программы, ориентированные на конкретных адресатов и конкретные направления потребления. Как общие, так и специализированные программы реализуются в США, Великобритании, Канаде и Австралии. В Чехии и Корее преобладают программы общего характера в силу того, что подходы данных стран ориентированы на внедрение элементов ФО в общеобразовательный процесс.

По форме: образовательные (семинары, тренинги), информирующие (буклеты, брошюры, web-сайты), консультационные (консультирование, ведение переговоров). Все указанные формы распространения информации активно используются в рассматриваемых странах. В Австралии, США, Великобритании и Канаде наиболее распространены семинары, курсы и тренинги, а также персонифицированное консультирование.

По обеспечению стимулов: программы, обеспечивающие дополнительные стимулы в виде создания прямых выгод адресату (например, субсидирование сбережений); программы, не обеспечивающие дополнительных стимулов. Программы, предоставляющие разного рода

дополнительные прямые выгоды их адресатам, имеют место в Австралии, США, Канаде и Великобритании. Как правило, данные программы реализуются в области сбережений (например, программа *Saver Plus* в Австралии) и пенсионного страхования (например, реализуемые в США программы ассоциацией *America Saves*).

ФГ населения и защита прав потребителей. Инициативы государства в области ФГ населения и защиты прав потребителей являются комплексными. Несмотря на это, координация действий государства и субъектов, реализующих информационно-образовательные программы, предусмотрена не во всех рассматриваемых странах.

В Австралии, Канаде, США информационно-образовательные программы в области защиты прав потребителей осуществляются в координации с формированием стандартов качества информации, раскрываемой поставщиками финансовых услуг, при участии профильных государственных организаций как гарантов исполнения данных стандартов.

Стратегия Великобритании ориентирована прежде всего на информирование потребителей в области защиты их прав и механизмов разрешения споров. В силу того что подходы Чехии и Кореи акцентируют свое внимание на образовании в школах и университетах, координация действий по двум направлениям не происходит.

Оценка эффективности программ. Ни в одной из исследуемых стран не проводится систематическая оценка эффективности реализуемых программ. Это связано со значительными трудностями такой оценки и отсутствием необходимых статистических данных, позволяющих оценить уровень ФГ на момент начала реализации программы. В некоторых странах (США, Великобритания, Канада) существуют отдельные попытки оценки эффективности программ, направленные на повышение уровня ФГ населения. По характеру оценок их можно разделить на два типа:

- 1) субъективная оценка степени усвоения информации, целенаправленно доставляемой адресату программы. При этом вопрос о фактическом изменении модели поведения индивидов остается за рамками анализа. Субъективная оценка позволяет определить наилучшую практику изложения информации и использования каналов ее распространения;
- 2) объективная оценка изменения модели поведения объекта программы. Такая оценка наиболее сложна и имеет ограниченную применимость (в частности, невозможна тогда, когда не удается вычлениить причины изменения поведения адресата программы). В США и Канаде такая оценка осуществлялась при

определении изменения нормы участия и нормы вкладов, нормы сбережений адресатов программ.

По результатам анализа материалов, приведенных во второй главе настоящего исследования, необходимо отметить, что в настоящее время мероприятия по повышению ФГ на территории РФ носят локальный характер и не приобрели статуса единой глобальной общегосударственной программы, не объединены усилия участников финансового рынка и образовательных учреждений. В связи с чем очевидным является необходимость разработки стратегического плана по внедрению программы ФО в систему единого образовательного стандарта РФ.

ГЛАВА 3

Проблемы повышения финансовой грамотности населения

Рост доходов населения в последние шесть — семь лет и развитие рынка финансовых услуг, в первую очередь потребительского кредитования, повышает важность вопросов, связанных с недостатком ФГ значительной части населения. Недоверие людей к финансовым институтам, незнание и неумение правильно пользоваться финансовыми услугами, отсутствие практик планирования бюджета и финансовой культуры в целом, с одной стороны, приводят к недостаточному развитию некоторых сегментов финансовых рынков, а с другой — ограничивает способность людей принимать оптимальные решения по поводу своих финансов.

Сегодня повышение ФГ населения стало приоритетной задачей как для государства, так и для участников рынка. Разрабатываются программы, пишутся учебники, проводятся конференции и круглые столы на эту тему, создаются некоммерческие организации и информационные ресурсы. Однако пока не ясно, насколько само население заинтересовано в повышении собственной ФГ, в каких именно вопросах и в каких социально-демографических группах грамотность наиболее низка, а потребность в знаниях и навыках высока.

Целью данного исследования, проведенного Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ) по заказу Всемирного банка, является изучение реального уровня ФГ населения, его знаний и навыков управления личными денежными средствами как в целом по России, так и по отдельным социально-демографическим группам, а также выявление потребности в получении знаний и навыков управления личными финансами.

Методология оценки уровня финансовой грамотности базируется на понятии «финансовая грамотность населения», в структуру которого входят установки, знания и навыки пользования финансовыми инструментами. В данном исследовании был намеренно сделан акцент на измерении установок по отношению к личным финансам в связи с тем, что именно в этом структурном компоненте ФГ, по мнению экспертов, наблюдается наибольшее количество проблем.

Под *установками* мы понимаем практики ведения и планирования семейного бюджета, горизонт финансового планирования, понимание рисков и ответственности за них, практики компенсирования рисков и снижения дохода при выходе на пенсию, ожидания государственной защиты вкладов, инвестиций, кредитов и т.д.

Исследование базируется на сочетании количественных и качественных методов. Массовый опрос был проведен в июне 2008 г. по общероссийской репрезентативной выборке (1600 человек). Анкета обследования, разработанная в тесном сотрудничестве с Заказчиком, включала в себя 40 вопросов, затрагивающих различные аспекты обозначенной темы. В июле 2008 г. было проведено четыре фокус-группы (две — в Москве и две — в г. Волжском Волгоградской области), при этом в каждом городе фокус-группы дифференцировались по возрасту участников — до 35 лет и старше 40 лет соответственно.

Для анализа ФГ в разрезе социально-демографических групп мы сочли необходимым выделить доходные группы (квинтили по среднедушевому доходу) и возрастные группы. При этом группы по возрасту были определены следующим образом:

- молодежь — до 30 лет включительно (таковых по выборке 26%);
- лица среднего возраста — с 31 года до 44/(49) включительно для женщин/(мужчин) соответственно (30%);
- лица предпенсионного возраста — с 45 до 54 лет (для женщин) и 50—59 лет (для мужчин) (16%);
- пенсионеры — с 55/(60) лет для женщин/(мужчин) соответственно (28%).

3.1. Практики ведения и планирования бюджета доходов и расходов

По результатам всероссийского опроса населения примерно четверть опрошенных ведут семейный бюджет, фиксируя все расходы и поступления. Еще пятая часть респондентов ведут семейный бюджет, не фиксируя все поступления или расходы.

Значительная часть опрошенных (43%) не ведут семейного бюджета, но в целом им известен размер их доходов и расходов за месяц. Примерно каждый десятый опрошенный совершенно не отслеживает финансовые потоки в семейном бюджете. Дополнительный анализ показал, что доля людей, не ведущих семейный бюджет, примерно одинакова во всех возрастных и доходных группах.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что чуть более половины населения знает лишь приблизительно (т.е. обобщенно) или не знает совсем о том, как соотносятся их доходы и расходы.

Наиболее склонны к учету средств пенсионеры и малообеспеченные респонденты. Респонденты до 30 лет, а также высокодоходные респонденты, напротив, наиболее склонны не вести семейный бюджет, хотя и отслеживают приблизительно, сколько денег было получено и потрачено за месяц.

При такой практике учета денежных средств у 38% опрошенных никогда не остаются средства от предыдущих заработков или доходов к моменту поступления новых доходов. При этом у 77% опрошенных бывали случаи, когда заканчивались деньги от предыдущих заработков или доходов до поступления новых доходов. В том числе почти у трети опрошенных (29%) деньги до предыдущих заработков всегда или очень часто заканчивались до новых поступлений денежных средств. Примерно 12% респондентов приходилось брать деньги в долг, чтобы расплатиться по другим своим долгам.

При этом, как показывает анализ фокус-групп, все участники согласны с тем, что семейное бюджетирование является частью финансовой культуры и позволяет правильно распоряжаться средствами в течение месяца.

Для респондентов пенсионного возраста наиболее характерна ситуация, когда у них практически никогда не остается средств до новых поступлений, но при этом редки случаи дефицита семейного бюджета в интервалах между денежными поступлениями. Обратившись к результатам опроса по планированию бюджета, можно сделать вывод о том, что пенсионеры четко планируют свои доходы и расходы внутри периода и в связи с этим почти не сталкиваются с ситуациями излишка или недостатка средств.

В случае когда остаются денежные средства до новых поступлений, респонденты стремятся в первую очередь потратить их на потребление или отложить в наличной валюте (так поступают 47 и 43% респондентов соответственно). Чуть менее пятой части опрошенных оставляют свободные средства на банковских счетах. Значимых различий в поведении по возрастным и доходным группам не выявлено. Однако среди более обеспеченных респондентов наблюдается более высокая доля тех, кто откладывает свободные средства в наличной форме или оставляет на банковских счетах.

В тех же случаях, когда у респондентов заканчиваются средства до новых денежных поступлений, чаще всего они уменьшают расходы, экономят, занимают деньги у друзей или знакомых, а также тратят свои

сбережения. При этом уменьшение расходов наиболее характерно для низкодоходных групп респондентов.

Для молодых респондентов и пенсионеров в целом не характерно брать в долг, чтобы расплатиться по другим долгам. Такая практика более характерна для представителей предпенсионного возраста. (Надо отметить, что возрастной интервал в 45–60 лет является наиболее ресурсоемким периодом — именно в этот период, как правило, с одной стороны, уже вырастают дети и появляются маленькие внуки, а с другой — стареют родители. И те, и другие нуждаются, как минимум, в дополнительных денежных средствах для ухода за ними.)

Вместе с тем опасности в том, что можно начать испытывать финансовые трудности из-за неправильного обращения с деньгами и неумения планировать свои финансы, люди не видят. Во всяком случае, живой пример такого поворота дел перед глазами есть только у 18% респондентов, тогда как на потерю финансового благополучия вследствие неудачного стечения обстоятельств указали 35% опрошенных. Таким образом, более половины населения знают не понаслышке о том, что финансовое благополучие может смениться финансовыми проблемами, однако большинство винит в этом внешние обстоятельства и не отдает себе отчета в том, что это как раз и свидетельствует о том, что люди оказались финансово не готовы справиться с этими внешними факторами.

3.2. Оценка людьми собственной финансовой грамотности

В ходе проведения опроса респондентам предлагалось самостоятельно, по аналогии со школьной системой оценивания, оценить собственные знания и навыки управления личными денежными средствами. Половина опрошенных оценили свои знания и навыки как неудовлетворительные или полностью отсутствующие. Еще треть респондентов удовлетворена имеющимися у них знаниями и навыками управления личным бюджетом. Примерно каждый десятый высоко оценивает свои знания.

В ходе проведения групповых дискуссий в абсолютном большинстве случаев участники также давали оценку собственной ФГ на уровне ниже среднего, причем значительной разницы в ответах москвичей и жителей г. Волжский выявлено не было. Примечательно, что, давая невысокую оценку собственной финансовой грамотности, некоторые участники убеждены в том, что это норма, а финансовыми знаниями должны обладать скорее профессионалы, нежели рядовые граждане. Эта позиция скорее характерна для молодых респондентов.

...Это есть специалисты, специально этому обученные. Конечно, нужно знать самые азы, но остальное...как бы уже есть такая профессия... [Александр, г. Волжский, 22 года, студент]

...Я тоже считаю, что в основном этим должен заниматься специалист... [Антон, г. Волжский, 23 года, рабочий]

Хотя существует и другая позиция, согласно которой общее представление о финансовых услугах должно формироваться среди всех групп населения — от школьников до пенсионеров. Участники дискуссий также указывали на то, что повышение ФГ происходит у человека параллельно с потребностями в пользовании финансовыми услугами: несмотря на достаточно скромные знания, которые имеются сейчас в этой области, понимание механизма и условий предоставления финансовых услуг не составит труда, если возникнет необходимость в их использовании.

Это в определенной мере так, если учесть, что почти половина населения (44%) вообще не пользуется никакими финансовыми услугами вследствие существующих барьеров доступа по уровню дохода и возраста. Но верно и обратное. Пользование финансовыми услугами, в первую очередь кредитами, воспитывает более грамотных в финансовом отношении потребителей.

По данным опроса, самооценка личной ФГ пользователей финансовых услуг выше, чем тех, кто ими не пользуется: 40% оценивают свои знания как удовлетворительные против 25% соответственно, среди клиентов финансовых учреждений в 1,5 раза выше доля субъективных оценок «отлично» и «хорошо» по ФГ.

3.3. Представления людей об «агентах» ответственности за финансовое благополучие и стратегии компенсирования рисков

Все без исключения участники фокус-групп подчеркивали первостепенную роль государства в достойном *пенсионном обеспечении* граждан. Между тем, видя отношение государства к пенсионерам сегодня, большинство участников дискуссий высказали неуверенность в том, что в будущем государство сможет обеспечить их достаточными средствами. В Москве более взвешенную позицию высказывали участники старшего возраста, которые адекватно оценивают возможности государства и не видят в нем гаранта финансового благополучия людей пенсионного возраста. Они говорили о необходимости задуматься над альтернативными источниками дохода при уходе на пенсию (работа после выхода

на пенсию, сдача квартиры, доход от вкладов, помощь детей). Молодые респонденты при этом полностью полагаются на государство, утверждая его первостепенную роль в пенсионном обеспечении граждан.

В г. Волжском молодые респонденты также дают низкую оценку возможностям государства в части их будущего пенсионного обеспечения, но при этом не ожидают никакой помощи от государства. Отмечают, в частности, что единственной для них возможностью обеспечить себе старость является накопление средств в течение всей жизни. Другие источники средств не рассматривают. При этом остается актуальным вопрос относительно суммы накоплений — при низких текущих доходах и растущей инфляции пенсионные накопления граждан едва ли представляются возможными. Поэтому единственным источником дохода в малом городе при достижении пенсионного возраста респондентами называется только продолжение трудовой деятельности по месту работы. Респонденты более старшего возраста высказали явное опасение относительно достижения пенсионного возраста и крайне негативную оценку действий государства в фактическом финансовом обеспечении пенсионеров, подчеркивая ответственность властных структур за достойную жизнь граждан при уходе на пенсию.

Для того чтобы понять представления людей об ответственности за риски, связанные с использованием различными *финансовыми услугами*, респондентам (как в ходе массового опроса, так и на фокус-группах) предлагалось ответить на ряд вопросов, касающихся случаев, когда государство должно возмещать убытки граждан.

Респондентам предлагалось выбрать сумму, на которую застрахованы банковские вклады и инвестиционные вложения населения. Обращает на себя внимание, что эти вопросы вызвали наибольшие затруднения при ответе: на вопрос о страховании банковских вкладов затруднились ответить 58%, а на вопрос об инвестиционных вложениях — 71% (среди лиц пенсионного возраста таковых 67% и 80% соответственно). При этом закономерно, что с ростом личных денежных доходов возрастает и грамотность в этих вопросах. Следует обратить внимание на 8% молодежи, полагающей, что государство страхует все вклады без ограничений. Безусловно, это проявление незнания вопроса, но также может и косвенно свидетельствовать об определенных патерналистских настроениях, распространенных среди части молодежи.

Далее респондентам предлагалось выбрать, в каких случаях государство должно возмещать гражданам убытки от потерь вложений на финансовом рынке. Более половины респондентов считают, что государство должно покрывать убытки граждан в случаях, когда банк становится банкротом. Еще 15% опрошенных уверены, что государство

должно возмещать убытки от вложений в паевые инвестиционные фонды (ПИФы), если рыночная стоимость паев вследствие изменения конъюнктуры резко упала. Кроме того, 16% респондентов вменяют государству в обязанность возмещать стоимость квартиры или дачи, если они потеряли в цене в тот момент, когда необходимо продать. Таким образом, говорить о преобладании патерналистских настроений в отношении инвестиций нельзя.

Тем не менее следует обратить внимание на то, что среди молодых (до 30 лет включительно) наблюдается более высокая доля тех, кто считает, что государство должно возмещать убытки людям вследствие банкротства банка, а также и в случае падения рыночной стоимости квартиры или дачи. Иными словами, ответственность за личные финансовые риски и инвестиционные вложения в данном случае переносится на государственные институты.

Рассматривая случай потери источников дохода при выплате оформленного кредита, молодые участники групповых дискуссий отвечали, что единственный выход здесь — всегда иметь возможность найти подработку, дополнительный источник средств. Респонденты из старшей группы утверждали, что оформления кредита в принципе лучше избегать из-за необоснованно высоких процентов. Если в Москве на таких фокус-группах участники и допускали возможность получения кредита в банке, то лишь на короткий срок и на сумму, которую можно при любых обстоятельствах вернуть банку:

...Когда берется кредит, то стараешься его скорее выплатить, чтобы меньше переплатить! Мы досрочно его погасили — взяли на пять лет со страховкой, а выплатили за год [Татьяна, г. Москва, 28 лет]

...Конечно, прежде, чем взять крупную сумму, то нужно быть уверенной в своих возможностях!... [Юлия, г. Москва, 21 год]

Показательно, хотя и не распространено мнение одного из участников фокус-группы:

...Считаю, если ты берешь кредит на большую сумму денег, то надо не полениться и нанять юриста со своей стороны, чтобы проверить договор, ну, если хочешь взять небольшой потребительский кредит, то лучше зайти и занять деньги у соседа! [Владимир, г. Москва, 35 лет]

В г. Волжском участники высказали настроенное отношение к банковским кредитам, называя лучшим способом срочного привлечения денег — заем у друзей и знакомых.

...Да, можно занять да, если уж там совсем, но обычно я обхожусь сам, своими средствами... [Андрей, г. Волжский, 23 года]

...Мне проще, как бы занять у знакомых, друзей, там не обязательно под проценты... [Александр, г. Волжский, 22 года]

Если говорить в целом по вопросам об ответственности за риски, связанные с использованием различными финансовыми услугами, то большинство участников фокус-групп нехотя соглашаются, что ответственность за возможные непредвиденные потери, если они связаны с непониманием условий договора, невнимательным его изучением при подписании, должен нести сам человек. Но если банк делает все возможное для того, чтобы ввести человека в заблуждение, то государство должно со своей стороны принудить банк делать соответствующие документы более понятными и доступными для понимания:

...В принципе, банк должен тоже отвечать! Банк должен составлять договор на нормальном доступном языке для обычного человека, чтобы там все было написано обычными словами, а не профессиональными терминами... [Иван, г. Москва, 25 лет]

...Я считаю, что человек, банк и государство должны быть ответственными, чтобы над банком тоже кто-то был, а так получается, что банк что хочет, то и делает, так даже, в принципе, и пожаловаться некому!.. [Наташа, г. Москва, 35 лет]

...На государстве лежит ответственность тогда, когда я подписываю договор с банком, а потом там обнаруживаются какие-то скрытые проценты, о которых не был поставлен в известность потребитель, тогда надо ввести такую практику, чтобы государство могло отобрать у этого банка лицензию, думаю, тогда не будет желания у банка обманывать! Или государство должно покрыть финансовые расходы заемщика!.. [Владимир, г. Москва, 35 лет]

3.4. Финансовая информация: источники и приоритеты

Большинство людей в той или иной степени следят за финансовой информацией. Всего треть респондентов сообщили, что никакие тенденции на финансовых рынках не отслеживают. Чаще всего опрошенные респонденты сообщают, что отслеживают изменение уровня инфляции в стране (41%) и изменения в размере государственных пенсий, пособий, налогов (28%). Следят за изменениями в уровне процентных ставок по кредитам 9% опрошенных, по вкладам — 7%. При этом опрос показал, что 39% респондентов знают о том, что банки в настоящее время обязаны раскрывать полную стоимость кредита.

Столь высокая доля людей, следящих за изменениями в уровне инфляции и размере государственных пенсий, пособий (социально значимые проблемы, которые часто упоминаются в СМИ), а также высокая доля информированных о недавнем нововведении в законода-

тельстве об обязательном раскрытии полной стоимости кредита (которое еще недавно было центром внимания деловых СМИ) на фоне общей низкой заинтересованности в информации о кредитах может объясняться следующим. Можно предположить, что информированность о процессах на финансовых рынках является пассивной — людям известно о тех событиях, которые широко обсуждаются в СМИ, сами люди редко проявляют активный интерес к событиям финансовой сферы:

...Мне кажется, чтобы следить, надо понимать все это! Я новости постоянно слушаю, там говорят и об экономике, о курсе доллара и евро, но я все равно в этом ничего не понимаю! Говорят, скажем, что на финансовом рынке поднялись те да те акции, но мне все равно, для меня это бессмысленно! [Наталья, г. Москва, 35 лет]

...Мне кажется, пока не понадобится кредит в банке, то без разницы какая там ситуация на рынке! [Иван, г. Москва, 25 лет]

Наиболее часто информацию о событиях в финансовой сфере опрошенные получают из газет, журналов, ТВ-передач, специализирующихся на финансовой тематике (81% опрошенных). При этом на фокус-группах отмечалось, что зачастую получаемая информация носит поверхностный характер, транслируется сложным языком и представляется в неинтересной форме. Еще примерно треть получают информацию такого рода от друзей и знакомых. Следует обратить внимание на то, что когда дело доходит до реального выбора компании, в которой следует приобрести нужную финансовую услугу, респонденты в первую очередь обращаются к советам друзей и знакомых (так поступает половина опрошенных).

Примерно треть респондентов обращаются в таких случаях к консультантам, работающим в компаниях, предоставляющих нужную респонденту услугу. А вот к материалам, публикуемым в средствах массовой информации, в ситуации выбора компании обратится уже только каждый десятый опрошенный.

При выборе банка для получения кредита респонденты считают, что в первую очередь необходимо обращать внимание на известность банка и его надежность (46%), а также на процентную ставку по кредиту (37%).

Весьма показательны *приоритеты* людей в темах, о которых они хотели бы узнать больше в курсе финансового обучения.

Наиболее часто опрошенные указывали на *законы*, защищающие права потребителей, а также правила поведения в случае необходимости защитить свои нарушенные права (заинтересованность в этой теме высказали треть опрошенных). Действительно, в плане законодательной базы на финансовом рынке еще много «белых пятен» — это касается

и потребительского кредитования, и банкротства физических лиц и т.д. Характерно мнение одной из участницы фокус-групп:

Закон «О защите прав потребителя» работает, я в магазин все без проблем сдаю обратно, деньги спокойно возвращают, а вот с банками как быть, ну, я не знаю, куда звонить при нарушениях, что делать! [Наталья, г. Москва, 35 лет]

...Скажем, если что-то не так за коммунальные услуги подсчитали, то на пейджер Лужкова скидываем сообщение, а завтра уже все будет исправлено, а вот насчет банковских услуг я не знаю! Банк получается отдельным государством в государстве! [Лариса, г. Москва, 49 лет]

По данным массового опроса, в ситуации конфликта с финансовыми организациями на предмет качества предоставляемых услуг половина респондентов не уверены в быстром и справедливом разрешении спора. Уверены в разрешении спора только 7% опрошенных.

В течение последних пяти лет примерно каждому десятому респонденту случалось покупать финансовую услугу, о покупке которой потом сожалели, поскольку она не отвечала потребностям. При этом чаще всего такой услугой был потребительский кредит. На вопрос о том, что респонденты делали в случае обнаружения несоответствия услуги ожиданиям, чаще всего опрошенные отвечали, что они ничего не предпринимали.

Высокая заинтересованность была проявлена по отношению к *пенсионной системе*, стратегиям сбережений на старость (об этом хотели бы знать четверть респондентов).

Четверть опрошенных хотели бы знать, что нужно делать, *чтобы не увязнуть в слишком больших долгах* при пользовании кредитами.

Анализ ответов респондентов по возрастным группам показал, что более молодые респонденты (до 30 лет), помимо законов о защите прав потребителей и способах преодоления больших долгов при пользовании кредитами, наиболее заинтересованы в планировании долгосрочных покупок и информации по ипотеке. А устройство пенсионной системы для них не столь актуально, как для других возрастных групп. Хотя в ходе одной из молодежных фокус-групп одной из участниц, не интересовавшейся пенсионной темой, оказалось достаточно того обсуждения, которое состоялось во время проведения фокус-группы, чтобы изменить свою точку зрения и заинтересоваться этим вопросом.

Примерно четверть опрошенных сообщили, что их не интересует никакая из предложенных тем. Среди относительно обеспеченных семей доля не интересующихся ниже и составляет около 16%. Помимо указанных выше тем высокодоходные респонденты также хотели бы знать

больше о планировании долгосрочных покупок и о том, на какую информацию потребитель должен обращать внимание при подписании договоров с банками и другими финансовыми компаниями.

3.5. Кто должен заниматься повышением финансовой грамотности населения?

По мнению респондентов, повышением ФГ населения в первую очередь должны заниматься государственные организации, регулирующие финансовые рынки (так считают 26%), и независимые финансовые консультанты (22%), которые смогли бы обеспечить максимально объективное и непредвзятое отношение к потребителям по интересующим вопросам.

В принципе в качестве учителей могли бы выступать и работники высших учебных заведений соответствующего профиля (на это указали 17% респондентов), хотя у части людей есть и определенные сомнения:

...Это зависит от того, насколько сами педагоги заинтересованы в своем профессиональном росте, может быть, он выучился и идет по одной и той же протоптанной дорожке [Ирина, г. Москва, 24 года]

В любом случае, по мнению людей, такими учителями не должны быть представители финансовых институтов (коммерческих банков, инвестиционных компаний, поскольку они «заинтересованные участники»), СМИ («журналисты также заинтересованы»), а вот к неправительственным некоммерческим организациям отношение неоднозначное вследствие малой их известности, но тень недоверия также существуют:

...Ну, скажем неправительственные организации, ведь там же могут быть сотрудники коммерческих банков, поэтому есть заинтересованность [Сергей, г. Москва, 40 лет]

...Некоммерческие организации необязательно не являются заинтересованными, поскольку неизвестно, кто их финансирует! [Владимир, г. Москва, 35 лет].

3.6. Тесты на финансовую математику

По окончании фокус-групповых дискуссий участникам предлагалось решить несколько задач: рассчитать доходность различных вкладов, суммы выплат по кредиту и т.д. Особое затруднение у респондентов вызвала задача расчета годовой процентной ставки по кредиту, при

выплате суммы долга ежемесячно, равными частями. Очень часто этот вопрос является одним из «подводных камней» при работе клиентов с банками, правильного ответа на него не дал ни один из участников фокус-группы. По результатам массового опроса верно на него ответили 12% респондентов. Если же говорить о картине в целом, то 19% респондентов верно ответили на пять или все шесть вопросов теста. Если учесть, что задачи тестов были совсем несложными (можно даже назвать их финансовой арифметикой), то надо признать, что приведенная выше цифра — это скорее плохо, чем хорошо. Четверть респондентов, давшие один или вообще ни одного правильного ответа на вопросы тестов, обладают и вовсе неудовлетворительными знаниями. Более половины (55%) справились с двумя — четырьмя тестовыми задачами.

Предстает закономерным, что уровень элементарной подготовки выше среди тех лиц, кто пользуется какими-либо финансовыми услугами, — 82% из них продемонстрировали относительно удовлетворительные (правильные ответы на два — четыре теста) и хорошие (пять — шесть правильных ответов) знания.

Основные выводы исследования. Уровень финансовой грамотности россиян пока не столь высок, причем проблемы связаны не только с отсутствием знаний и навыков пользования финансовыми инструментами, но и с установками относительно собственных финансов: нет долгосрочного финансового планирования, особенно в области пенсионных накоплений, нет понимания индивидуальной ответственности за принятие финансовых решений, присутствует излишний патернализм, при этом половина населения не ведет бюджета своих доходов и расходов, практически никто не читает договоров при их подписании и т.п. Надежду дает то, что люди ощущают потребность в повышении своего уровня ФГ, причем именно в тех вопросах, которые выявлены как проблемные: защита потребительских прав, пенсионные накопления, планирование бюджета доходов и расходов при использовании банковских кредитов. Так что если государственная программа повышения финансовой грамотности будет разработана и принята, то можно ожидать, что населением ее мероприятия будут востребованы.

ГЛАВА 4

О мерах государственной поддержки семей, имеющих детей

В целях создания условий, обеспечивающих семьям, имеющим детей, достойную жизнь, принят Федеральный закон от 29 декабря 2006 г. № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей». Данным законом установлены дополнительные меры государственной поддержки этих семей, обеспечивающие возможность улучшения жилищных условий, получения образования, а также повышения уровня пенсионного обеспечения.

Нормы Закона № 256-ФЗ применяются к правоотношениям, возникшим в связи с рождением (усыновлением) ребенка (детей) в период с 1 января 2007 г. по 31 декабря 2016 г.

Право на дополнительные меры государственной поддержки возникает при рождении (усыновлении) ребенка (детей), имеющего гражданство Российской Федерации, у следующих граждан Российской Федерации независимо от места их жительства:

- 1) женщин, родивших (усыновивших) второго ребенка начиная с 1 января 2007 г.;
- 2) женщин, родивших (усыновивших) третьего ребенка или последующих детей начиная с 1 января 2007 г., если ранее они не воспользовались правом на дополнительные меры государственной поддержки;
- 3) мужчин, являющихся единственными усыновителями второго, третьего ребенка или последующих детей, ранее не воспользовавшихся правом на дополнительные меры государственной поддержки, если решение суда об усыновлении вступило в законную силу, начиная с 1 января 2007 г.

В случаях смерти первоначального обладателя, объявления его умершим, лишения его родительских прав в отношении ребенка (отмены усыновления ребенка), в связи с рождением (усыновлением) которого возникло это право, совершения им в отношении своего ребенка (детей) умышленного преступления, относящегося к преступлениям против личности, право на дополнительные меры государственной поддержки возникнет у лица, определенного Законом № 256-ФЗ,

а именно у отца (усыновителя) ребенка или самого ребенка (детей в равных долях), не достигшего совершеннолетия, и (или) совершеннолетнего ребенка (детей в равных долях), обучающегося по очной форме обучения в образовательном учреждении (за исключением образовательного учреждения дополнительного образования) до окончания такого обучения, но не дольше чем до достижения им возраста 23 лет.

Сертификат на материнский (семейный) капитал. На реализацию дополнительных мер государственной поддержки выделяются средства федерального бюджета, которые передаются в бюджет Пенсионного фонда Российской Федерации. В Законе № 256-ФЗ эти средства называются «материнским (семейным) капиталом».

Материнский (семейный) капитал устанавливается в размере 250 000 руб.

Размер материнского (семейного) капитала ежегодно пересматривается с учетом темпов роста инфляции и устанавливается федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий финансовый год.

Ежегодно не позднее 1 сентября текущего года Пенсионный фонд РФ информирует лиц, получивших сертификат, о размере материнского (семейного) капитала либо в случае распоряжения частью материнского (семейного) капитала — о размере его оставшейся части.

Право на дополнительные меры государственной поддержки подтверждается именованным документом — государственным сертификатом на материнский (семейный) капитал, выдаваемым территориальным органом Пенсионного фонда РФ.

Для получения сертификата лица, у которых в соответствии с Законом № 256-ФЗ возникло право на дополнительные меры государственной поддержки, или их законные представители в любое время после возникновения такого права могут обратиться в территориальный орган Пенсионного фонда РФ с соответствующим заявлением. К заявлению должны быть приложены все необходимые документы (их копии, заверенные в установленном законом порядке).

По достижении ребенком (детьми) совершеннолетия либо по приобретении им (ими) дееспособности в полном объеме до достижения совершеннолетия законные представители обязаны передать сертификат ребенку (детям).

Правила подачи заявления о выдаче сертификата, а также форма сертификата установлены Постановлением Правительства РФ от 30 декабря 2006 г. № 873 «О порядке выдачи государственного сертификата на материнский (семейный) капитал».

Решение о выдаче либо об отказе в выдаче сертификата выносится территориальным органом Пенсионного фонда РФ в месячный срок с даты приема заявления о выдаче сертификата.

Основаниями для отказа в удовлетворении заявления о выдаче сертификата являются:

- 1) отсутствие права на дополнительные меры государственной поддержки в соответствии с Законом № 256-ФЗ;
- 2) прекращение права на дополнительные меры государственной поддержки по основаниям, установленным Законом № 256-ФЗ;
- 3) представление недостоверных сведений, в том числе сведений об очередности рождения (усыновления) и (или) о гражданстве ребенка, в связи с рождением (усыновлением) которого возникает право на дополнительные меры государственной поддержки;
- 4) прекращение права на дополнительные меры государственной поддержки в связи с использованием средств материнского (семейного) капитала в полном объеме.

Решение об отказе в удовлетворении заявления о выдаче сертификата может быть обжаловано в вышестоящий орган Пенсионного фонда РФ (Минфин России) или в установленном порядке в суд.

Лица, подавшие заявление о выдаче сертификата, несут ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации за достоверность сведений, содержащихся в представляемых ими документах.

Распоряжение средствами материнского (семейного) капитала.

Лица, получившие сертификат, могут распоряжаться средствами материнского (семейного) капитала в полном объеме либо по частям по любому одному или одновременно нескольким предусмотренным Законом № 256-ФЗ направлениям:

- 1) улучшение жилищных условий;
- 2) получение образования ребенком (детьми);
- 3) формирование накопительной части трудовой пенсии для женщин, родивших (усыновивших) второго ребенка, начиная с 1 января 2007 г. (или третьих и последующих детей с этой же даты, если они ранее не воспользовались правом на дополнительные меры государственной поддержки).

Распоряжение средствами материнского (семейного) капитала осуществляется не ранее чем по истечении трех лет со дня рождения (усыновления) второго, третьего ребенка или последующих детей, путем подачи в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации заявления о распоряжении средствами материнского (семейного) капитала.

Распоряжение средствами материнского (семейного) капитала ребенка (детей), имеющего(их) право на дополнительные меры государственной поддержки в соответствии с Законом № 256-ФЗ, осуществляется усыновителями, опекунами (попечителями) или приемными родителями ребенка (детей) с предварительного разрешения органа опеки и попечительства или самим ребенком (детьми) по достижении им (ими) совершеннолетия или приобретения им (ими) дееспособности в полном объеме до достижения совершеннолетия. Заявление о распоряжении может быть подано усыновителями, опекунами (попечителями) или приемными родителями ребенка (детей) не ранее чем по истечении трех лет со дня рождения ребенка. Если право на дополнительные меры государственной поддержки возникло в связи с усыновлением данного ребенка, заявление о распоряжении может быть подано не ранее чем по истечении трех лет после указанной даты.

Распоряжение средствами материнского (семейного) капитала, право на который возникло у ребенка (детей), оставшегося (оставшихся) без попечения родителей и находящегося (находящихся) в учреждении для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, осуществляется ребенком (детьми) не ранее достижения им (ими) совершеннолетия либо приобретения им (ими) дееспособности в полном объеме до достижения совершеннолетия.

Заявление о распоряжении может быть подано в любое время по истечении двух лет и шести месяцев со дня рождения (усыновления) второго, третьего ребенка или последующих детей, но не позднее 1 мая текущего года для распоряжения средствами (частью средств) материнского (семейного) капитала во втором полугодии текущего года или не позднее 1 октября текущего года для распоряжения средствами (частью средств) материнского (семейного) капитала в первом полугодии года, следующего за годом подачи заявления о распоряжении.

Заявление должно заполняться лицами, получившими государственный сертификат на материнский капитал, лично либо через представителя в территориальном органе Пенсионного фонда РФ по месту жительства или пребывания либо фактического проживания.

К заявлению прилагаются все необходимые документы. Граждане Российской Федерации, выехавшие на постоянное место жительства за пределы территории Российской Федерации и не имеющие подтвержденного регистрацией места жительства или пребывания на территории Российской Федерации, подают заявление о распоряжении со всеми необходимыми документами непосредственно в Пенсионный фонд РФ.

Правила подачи заявления о распоряжении средствами (частью средств) материнского (семейного) капитала утверждены приказом Минздравсоцразвития России от 26 декабря 2008 г. № 779н «Об утверждении Правил подачи заявления о распоряжении средствами (частью средств) материнского (семейного) капитала».

Заявление о распоряжении должно быть рассмотрено территориальным органом Пенсионного фонда РФ в месячный срок с даты его приема со всеми необходимыми документами (их копиями, заверенными в установленном законом порядке). По результатам рассмотрения выносится решение об удовлетворении или отказе в удовлетворении заявления о распоряжении.

В удовлетворении заявления о распоряжении может быть отказано в случае:

- 1) прекращения права на дополнительные меры государственной поддержки;
- 2) нарушения установленного порядка подачи заявления о распоряжении;
- 3) указания в заявлении о распоряжении направления использования средств (части средств) материнского (семейного) капитала, не предусмотренного Законом № 256-ФЗ;
- 4) указания в заявлении о распоряжении суммы (ее частей в совокупности), превышающей полный объем средств материнского (семейного) капитала, распорядиться которым вправе лицо, подавшее заявление о распоряжении;
- 5) ограничения лица, обладающего правом на дополнительные меры государственной поддержки, в родительских правах в отношении ребенка, в связи с рождением которого возникло такое право, на дату вынесения решения по заявлению о распоряжении, поданному указанным лицом (до момента отмены ограничения в родительских правах в установленном порядке);
- 6) отобрания ребенка, в связи с рождением которого возникло право на дополнительные меры государственной поддержки, у лица, обладающего правом на дополнительные меры государственной поддержки, в порядке, предусмотренном Семейным кодексом Российской Федерации (на период отобрания ребенка).

Территориальный орган Пенсионного фонда РФ направляет лицу, подавшему заявление о распоряжении, уведомление об удовлетворении или отказе в удовлетворении его заявления с указанием основания принятия такого решения, которое может быть обжаловано в вышестоящий орган Пенсионного фонда РФ (Минфин России) или в установленном порядке в суд.

В случае распоряжения в полном объеме средствами материнского (семейного) капитала лицами, получившими сертификат, территориальный орган Пенсионного фонда РФ должен уведомить данных лиц о прекращении права на дополнительные меры государственной поддержки.

Направление средств материнского (семейного) капитала на улучшение жилищных условий. При улучшении жилищных условий путем приобретения (строительства) жилого помещения, осуществляемого гражданами посредством совершения любых не противоречащих закону сделок и участия в обязательствах (включая участие в жилищных, жилищно-строительных и жилищных накопительных кооперативах), материнский (семейный) капитал может быть направлен в безналичном порядке организации, осуществляющей отчуждение (строительство) приобретаемого (строящегося) жилого помещения, либо физическому лицу, осуществляющему отчуждение приобретаемого жилого помещения, либо организации, в том числе кредитной, предоставившей по кредитному договору (договору займа) денежные средства на указанные цели.

Средства (часть средств) материнского (семейного) капитала могут быть использованы на исполнение связанных с улучшением жилищных условий обязательств, возникших до даты приобретения права на дополнительные меры государственной поддержки.

Обязательные условия использования средств материнского (семейного) капитала на улучшение жилищных условий:

- приобретаемое с использованием средств (части средств) материнского (семейного) капитала жилое помещение должно находиться на территории Российской Федерации;
- жилое помещение, приобретенное с использованием средств (части средств) материнского (семейного) капитала, оформляется в общую собственность родителей, детей (в том числе первого, второго, третьего ребенка и последующих детей) и иных совместно проживающих с ними членов семьи с определением размера долей по соглашению.

Правила направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на улучшение жилищных условий установлены постановлением Правительства РФ от 12 декабря 2007 г. № 862 «О Правилах направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на улучшение жилищных условий».

С недавнего времени вступила в действие антикризисная норма Закона № 256-ФЗ, предусматривающая право досрочного (т.е. независимо от срока, истекшего со дня рождения (усыновления) второго,

третьего ребенка или последующих детей) распоряжения средствами (частью средств) материнского (семейного) капитала путем их направления на погашение основного долга и уплату процентов по кредитам или займам на приобретение (строительство) жилого помещения, включая ипотечные кредиты, предоставленным гражданам по кредитному договору (договору займа), заключенному с организацией, в том числе кредитной организацией, по 31 декабря 2010 г. включительно.

Соответствующее заявление о распоряжении необходимо подать в территориальный орган Пенсионного фонда РФ. При этом Пенсионный фонд РФ осуществляет перевод средств (части средств) материнского (семейного) капитала не позднее чем через два месяца с даты вынесения территориальным органом Пенсионного фонда РФ решения об удовлетворении заявления о распоряжении.

Средства (часть средств) материнского (семейного) капитала, поступившие в банк от территориального органа Пенсионного фонда РФ, должны направляться на погашение основного долга и уплату процентов по кредитам одновременно и в полном объеме, что обусловлено их целевым использованием. Если в соответствии с условиями кредитного договора кредит предоставлен в иностранной валюте, то средства (часть средств) материнского (семейного) капитала, поступившие в банк от территориального органа Пенсионного фонда РФ, конвертируются банком по официальному курсу Банка России соответствующей иностранной валюты по отношению к рублю на дату их поступления.

Правила направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на погашение основного долга и уплату процентов по кредитам предусмотрены в Правилах направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на улучшение жилищных условий (постановление Правительства РФ от 12 декабря 2007 г. № 862).

Направление средств материнского (семейного) капитала на получение образования ребенком (детьми). Средства (часть средств) материнского (семейного) капитала могут быть направлены на получение образования ребенком (детьми) в любом образовательном учреждении на территории Российской Федерации, имеющем право на оказание соответствующих образовательных услуг, для целей:

- 1) оплаты платных образовательных услуг, оказываемых государственными и муниципальными образовательными учреждениями;
- 2) оплаты образовательных услуг, оказываемых негосударственными образовательными учреждениями, получившими соответствующую лицензию в установленном порядке и имеющими государственную аккредитацию;

3) оплаты иных связанных с получением образования, например, на оплату проживания в общежитии, расходов, перечень которых устанавливается Правительством РФ.

Средства (часть средств) материнского (семейного) капитала могут быть направлены на получение образования как родным ребенком (детьми), так и усыновленным (усыновленными), в том числе первым, вторым, третьим ребенком и (или) последующими детьми. Возраст ребенка, на получение образования которого могут быть направлены средства (часть средств) материнского (семейного) капитала, на дату начала обучения по соответствующей образовательной программе не должен превышать 25 лет.

Правила направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на получение образования ребенком (детьми) установлены постановлением Правительства РФ от 24 декабря 2007 г. № 926 «Об утверждении Правил направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на получение образования ребенком (детьми) и осуществление иных связанных с получением образования ребенком (детьми) расходов».

Направление средств материнского (семейного) капитала на формирование накопительной части трудовой пенсии. Средства (часть средств) материнского (семейного) капитала представленные женщинам, родившим (усыновившим) второго ребенка, начиная с 1 января 2007 г. (или третьих и последующих детей с этой же даты, если они ранее не воспользовались правом на дополнительные меры государственной поддержки), могут направляться на формирование накопительной части трудовой пенсии в соответствии с Федеральным законом от 17 декабря 2001 г. № 173-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации», Федеральным законом от 24 июля 2002 г. № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» и Федеральным законом от 7 мая 1998 г. № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах».

Женщины, выбравшие направление средств (части средств) материнского (семейного) капитала на формирование накопительной части трудовой пенсии, до дня назначения накопительной части трудовой пенсии вправе отказаться от использования средств (части средств) по указанному направлению при условии осуществления их использования по иным направлениям, предусмотренным Законом № 256-ФЗ.

Правила отказа от направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на формирование накопительной части трудовой пенсии устанавливаются уполномоченным Правительством РФ федеральным органом исполнительной власти.

Женщины, не принявшие решение о распоряжении средствами (частью средств) материнского (семейного) капитала, вправе при назначении накопительной части трудовой пенсии учесть средства (часть средств) материнского (семейного) капитала в составе пенсионных накоплений.

Вопросы налогообложения. Средства материнского (семейного) капитала облагаются налогом на доходы физических лиц (НДФЛ) (п. 34 ст. 217 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ)).

Однако в случае, если за счет средств материнского (семейного) капитала будет производиться оплата обучения ребенка или улучшение жилищных условий, нельзя будет использовать соответственно социальный налоговый вычет на обучение (подп. 2 п. 1 ст. 219 НК РФ) или имущественный налоговый вычет на приобретение жилья, новое строительство (подп. 2 п. 1 ст. 220 НК РФ).

Для получения консультаций по вопросам реализации права на дополнительные меры государственной поддержки, в том числе использования средств (части средств) материнского (семейного) капитала можно обратиться в территориальный орган Пенсионного фонда РФ по месту жительства или непосредственно в Пенсионный фонд РФ.

РАЗДЕЛ II
ГИД ПО ФИНАНСОВЫМ УСЛУГАМ

ГЛАВА 5

Какой банк выбрать

У любого потенциального клиента банка возникает вопрос: «Какой банк выбрать?», на многих интернет-форумах нередко можно встретить обсуждение, где оформить платежную карту или разместить вклад, какой банк предоставляет наиболее выгодные потребительские кредиты или кредитные карты. Этот же вопрос приходится слышать от друзей, знакомых, родственников. Давайте попробуем разобрать наиболее важные факторы выбора банка.

На тех же интернет-форумах обычно начинается обсуждение условий, тарифов и качества предоставления розничных услуг, на наш же взгляд эти факторы важные, но не основополагающие. Мы попытаемся отсортировать по значимости условия выбора банка:

- 1) месторасположение и график работы офиса банка;
- 2) надежность банка;
- 3) разветвленность инфраструктуры;
- 4) удобство и качество предоставление услуг;
- 5) тарифы и ставки;
- 6) полнота продуктовой корзины и наличие дополнительных услуг.

Месторасположение и график работы офиса банка. Месторасположение офиса — наиболее важный для потребителя параметр при выборе банка. Даже при желании открыть вклад на небольшую сумму, более важный, чем надежность банка, почему — мы объясним при описании параметра надежности. Выбирая банк, в первую очередь следует обратить внимание на банки, офисы которых находятся рядом с домом, работой или по дороге из дома на работу и обратно, а также на график работы офиса. Большинство банков, беря курс на развитие розницы, устанавливают продленный график работы офисов, работающих с физическими лицами. Более того, некоторые банки начинают работать в выходные дни и (или) организовывать круглосуточные зоны самообслуживания в своих офисах. Вы можете выбрать банк, который предлагает наиболее выгодные условия обслуживания кредитной карты, размещения вклада или кредитования, но если этот банк расположен далеко, то потеряете массу вре-

мени и соответственно денег, которые могли бы заработать, вместо того чтобы добираться до банка. Есть ли необходимость экономить несколько десятков долларов в год, превращая каждый поход в банк в отгул на работе или просто долгую поездку. а если есть необходимость срочно снять деньги с депозита или счета, пополнить карту перед поездкой или оплатить кредит, а банк к моменту, когда вы до него доберетесь, уже не будет работать? Эти неудобства затмят все остальные достоинства кредитной организации и могут доставить значительные проблемы, которых можно избежать, выбрав более доступный банк. Также обратите внимание на график работы, если банк работает с физическими лицами только по рабочим дням с 9-00 до 18-00, то как вам, работающему по аналогичному графику, удастся до него добраться? Идеальным вариантом будет банк, расположенный около дома, обслуживающий клиентов до 20-00 или 21-00, включая выходные или хотя бы субботу. В настоящее время высокая концентрация банковских офисов наблюдается в центральной части Москвы, они расположены в местах с наиболее высоким людским трафиком: крупные транспортные артерии, узловые станции метро, деловые и торговые центры. Естественно, что благодаря такому месторасположению загруженность банковских офисов неравномерная и существуют значительные пики посещений в обеденное время, утром и вечером, приводящие к очередям. Поэтому даже офис, расположенный рядом с местом работы, может оказаться неудобным в связи с необходимостью длительного ожидания в очереди в наиболее посещаемое время. В остальное время офисы не полностью загружены и часто простаивают в ожидании клиентов. В спальных районах, наоборот, наблюдается нехватка банковских учреждений, предоставляющих розничные услуги и в течение некоторого времени этот перекос сохранится, пока крупные кредитные организации не начнут охватывать сеть отделений спальные районы. Но уже сейчас стоит обратить внимание на банк рядом с домом, возможно, он удовлетворит вас с точки зрения удобства и доступности, а также спектра предоставляемых услуг.

Месторасположение и график работы банка, наиболее важны при получении кредитных услуг, а также размещения не очень большого депозита, находящегося в рамках суммы подпадающей под систему страхования вкладов. Естественно, если сумма размещаемых средств значительна для клиента и превышает сумму, застрахованную в рамках системы страхования вкладов, то надежность банка становится первоочередным фактором, а удобство расположения его офисов вторичным.

Надежность банка наиболее волнует вкладчиков банков, размещающих значительные суммы. В настоящее время ситуация с надежностью вкладов в банках значительно улучшилась за счет системы страхования вкладов, регламентируемой Федеральным законом от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» и другими нормативными документами. Текст указанного закона приведен в приложении 1 к настоящей книге. Банки, прошедшие в систему страхования вкладов, разместили в своих офисах, на рекламных и информационных материалах знак «Вклады застрахованы». Система страхования вкладов», который стал своеобразным знаком качества банка (рис. 5.1).



Рис. 5.1. Логотип «Вклады застрахованы»

Все банки, имеющие право работать с физическими лицами, прошли проверку Банком России для включения в эту систему, но вошли в нее далеко не все банки. Не прошедшие отбор банки прекратили работу с физическими лицами по привлечению денежных средств. В целях обеспечения системы страхования вкладов в январе 2004 г. на основании Федерального закона от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» было создано Агентство по страхованию вкладов. 27 октября 2008 г. был принят Федеральный закон № 175-ФЗ «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2011 года», согласно которому Агентство было наделено еще и функциями по финансовому оздоровлению банков. Агентство осуществляет выплату вкладчикам возмещений по вкладам при наступлении страхового случая; ведет реестр банков — участников системы страхования вкладов; контролирует формирование фонда страхования вкладов, в том числе за счет взносов банков; управляет средствами фонда страхования вкладов. Его основная задача — защита сбережений населения, размещаемых во вкладах и на счетах в российских банках на территории России. За-

щита финансовых интересов граждан является одной из важных социальных задач в десятках стран мира. Система страхования вкладов обязательна во всех государствах — членах Европейского Сообщества, она действует в США, Японии, Бразилии, у наших ближайших соседей — в Украине, Казахстане и Армении. Система страхования вкладов работает следующим образом. Если банк прекращает работу и у него отзывается лицензия на осуществление банковских операций, его вкладчикам незамедлительно производятся фиксированные денежные выплаты. Для страхования вкладов вкладчику не требуется заключения какого-либо договора: оно осуществляется в силу закона. Специально созданная государством организация — Агентство по страхованию вкладов — за банк возвращает вкладчику основную сумму его накоплений, вместо вкладчика занимает его место в очереди кредиторов и в дальнейшем сама выясняет отношения с банком по возврату задолженности. Естественно, что в случае желания «положить» в банк крупную сумму, вкладчику необходимо проявить интерес к надежности банка и оценить для себя возможные риски. Конечно, само вступление банка в систему страхования вкладов дает косвенное положительное заключение о надежности банка, но как уже показал опыт, это не гарантия надежности. Банк мог к моменту проверки «подтянуть» все показатели, а уже после прохождения проверки снова вести рискованную политику. Более подробно о системе страхования вкладов мы расскажем в разделе «Частные вклады». В свою очередь надежность банка не станет существенным фактором при получении кредитных услуг, оформлении карты, аренды сейфовой ячейки и любых других услуг не связанных с размещением сумм во вклады.

Разветвленность инфраструктуры — это фактор, которому клиенты также недостаточно часто придают должного значения, что в дальнейшем может доставить много неудобств и значительно увеличить реальную стоимость услуги. Данный параметр во многом сходен с первым («месторасположение и график работы банка»), но применим нами при выборе банка в ситуации ограниченного выбора. Например, при получении кредита в магазине приходится выбирать из небольшого количества банков, которые могут и не иметь отделений или банкоматов с функцией приема наличных денег в непосредственной близости от вашего дома или работы, но покупку хочется совершить здесь и сейчас. Ярким примером выступает потребительское кредитование в торговых точках, пионеры этого рынка пришли максимально близко к потребителю, заняв самую удобную для клиента позицию. Если какое-то время назад требовалось прийти в банк, заполнить стопку документов, принести справки о доходах, трудовую

книжку, найти поручителей и т.д., а потом еще ждать несколько дней решения кредитного комитета и только после всего этого получать долгожданный кредит, то в «магазинном» кредитовании стало достаточно иметь паспорт и получить кредит в тот же день, когда решили совершить покупку. Это удобство за последнее время стало причиной лавинообразного роста потребительского кредитования, но именно в этой услуге клиенту важно оценить не только стоимость услуги, но и просчитать, где и как он сможет потом гасить кредит, чтобы не допускать просрочки платежа и не платить дополнительных штрафов. Может оказаться, что банк имеет достаточно мало отделений или других точек приема платежей, которые могут принять денежные средства для погашения кредита, и расположены они совсем не рядом с домом или работой заемщика. В этом случае каждый месяц будет возникать проблема с тем, чтобы добраться до банка и погасить кредит или воспользоваться альтернативными способами погашения: через почту, другой банк или, написав заявление в бухгалтерию на перечисление части зарплаты в погашение кредита. При этом два первых способа, удорожают для заемщика стоимость кредита за счет дополнительных процентов, которые возьмут почта или другой банк за выполнение услуги, учитывая необходимость ежемесячно пользоваться этой услугой, стоимость полученного кредита станет значительно выше той, что планировал заемщик. Перечисление части зарплаты в погашение кредита более дешевый и удобный способ, но имеет свои особенности. Во-первых, далеко не каждая бухгалтерия согласится брать на себя лишние обязанности, а во-вторых, согласно Трудовому кодексу РФ, любые удержания из зарплаты не должны превышать 50% от официального дохода работника. Поэтому если ваши официальные доходы значительно меньше реальных, то этот способ не подойдет, так как бухгалтерия будет оперировать суммой «белой» зарплаты. Это, кстати, еще один из факторов, которые должны воздействовать на работодателей, которые не выплачивают «официальные» заработные платы. Еще существуют возможности использования систем электронных денег или интернет-банкинга того банка, где у клиента есть счет, но не все банки имеют такие системы для физических лиц. Конечно, на наш взгляд, эра «магазинного» кредитования завершается и ей на смену приходят кредитные карты, использование которых не требует заключения каждый раз нового кредитного договора и потратить кредит с них клиент может в любом магазине, а не только в том, где есть представители банка. Кредитная карта позволяет клиенту более свободно распоряжаться своим кредитом и получать его в любой момент и в любой точке мира. Но даже по карте кредит

придется погашать, и в большинстве случаев ежемесячно, так что основные проблемы с недостатком инфраструктуры принятия платежей, описанные для потребительского кредитования, актуальны и для кредитных карт. Похожая проблема существует и при использовании дебетовых карт, но в рамках наличия банкоматной сети банка-эмитента или его партнеров. В большинстве случаев снятие наличных в банкоматах банка, выдавшего карту, значительно дешевле, чем в банкоматах сторонних банков. А так как пока еще ощущается дефицит торговых точек, принимающих карты к оплате, придется каждый раз переплачивать за снятие наличных денег, если ваш банк имеет маленькую банкоматную сеть. Тем более банкоматы сейчас начинают использоваться не только для снятия наличных, они переходят в разряд многофункциональных устройств: выдающих наличные, принимающих платежи за Интернет, мобильные телефоны и даже коммунальные платежи, а также выполняют пополнения карточных счетов, погашение кредитов, размещение депозитов и валютнообменные операции. Именно с развитием сети таких многофункциональных банкоматов и пытаются некоторые банки решить проблемы с приемом платежей в погашение выданных кредитов физическим лицам (рис. 5.2). По мировым масштабам количество банкоматов на душу населения в России еще очень мало и составляет около 140 банкоматов на 1 млн населения. В Европе эта цифра превышает 600, в Англии — 800, а в Америке более 1 тыс. банкоматов на 1 млн жителей.

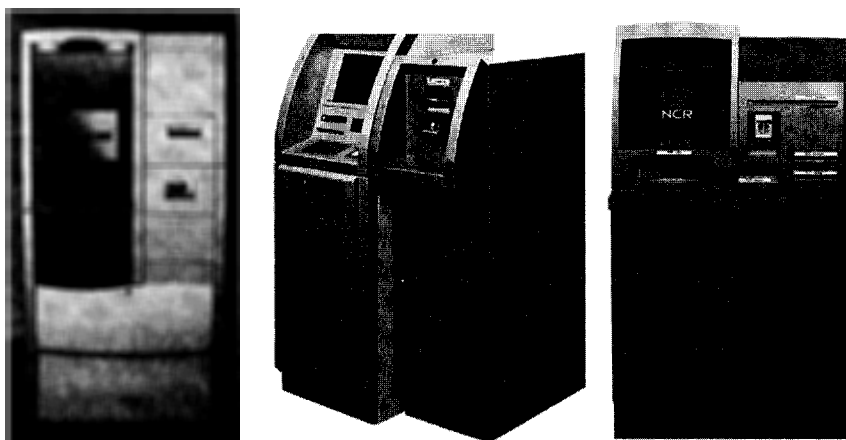


Рис. 5.2. Многофункциональные банкоматы в зале аэропорта, Барселона, Испания, 2007 г.

Удобство и качество предоставления услуг. Для примера можно упомянуть, что по предыдущим трем показателям явным лидером является Сбербанк: огромное количество отделений в каждом районе с продленным графиком работы, надежность, поддерживаемая государственным участием, и наиболее развитая инфраструктура отделений и банкоматов. При этом далеко не все клиенты довольны качеством обслуживания и удобством предоставления услуг. Справедливости ради надо заметить, что положительные сдвиги присутствуют у этого монополиста. Учитывая недостаточно долгий и полный опыт взаимодействия с коммерческими банками, для российского клиента особенно важным является полнота консультаций сотрудниками банка, подбор той услуги или продукта, которые действительно необходимы клиенту. Правильное взаимодействие с клиентом при первичном и последующем обращениях в офис банка позволяют наладить долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество. К сожалению, даже лидеры розничного банковского рынка пока не в полной мере могут правильно мотивировать персонал и выделить консультантов для работы с клиентами, которые смогут уточнить цель визита и направить к профильному специалисту. Часто консультанты банков нагружены дополнительными задачами и не успевают в должной мере реагировать на клиентов, бывает, что первичный контакт с клиентами выполняют охранники, которые не имеют достаточной квалификации для этого. Более того, в большинстве банков посетители предоставлены сами себе и персонал банка не реагирует на их присутствие до тех пор, пока клиент сам не обратится с вопросом. Исследование, проведенное российской консалтинговой компанией «Финист» «Эффективность организации банковской сети Москвы», в нескольких московских банках в какой-то мере может продемонстрировать общий уровень «внимательности» банков к клиентам, т.е. уровень реакции сотрудников на появление посетителя. В настоящее время ситуация в этих и других банках не слишком кардинально отличается от данных, приведенных в табл. 5.1.

Говоря о качестве обслуживания, немаловажным фактором является прямое общение с клиентом, так как имея самые качественные банковские продукты и удобный способ их доставки до потребителя, общее качество взаимодействия клиента и банка может оказаться неэффективным и выглядеть для клиента некачественным в связи с недостаточно «дружелюбным» отношением. Любой контакт с клиентом, неважно потенциальным или постоянным, должен начинаться с приветствия и улыбки, тем самым высказывая расположение клиенту. Именно поэтому уже сейчас в некоторых банках, к сожалению, чаще всего российских «дочках» иностранных банков, появляется

Рейтинг «внимательности» банков

Название банка	Доля исследованных офисов, в которых реагируют каким-либо образом на посетителя, %
«Юниаструм»	100
«Ситибанк»	71
«Российский Капитал»	71
«Альфа-банк Экспресс»	70
«Мосстройэкономбанк»	63
«Инвестсбербанк»	50
«Росбанк»	44
«Русский банк развития»	40
«Московский кредитный банк»	33
«Райффайзен банк»	30
«Уралсиб»	25
«БИН-банк»	18
«Импэксбанк»	18
«Банк Москвы»	16
«Внешторгбанк»	15
«Альфа-банк»	14

вакансия специалиста по приему посетителей. Такой подход показывает стремление банка стать по-настоящему расположенным к клиенту и построить работу с клиентом максимально эффективно. Действительно, если в банк просто приятно зайти, то именно в таком банке клиент будет стремиться получить полный спектр услуг и рекомендовать его знакомым и родственникам. Такое «сарафанное радио» является наиболее эффективной и наименее затратной рекламой для любой организации, а не только банка.

Вместе с качеством обслуживания клиентов и качеством услуг взаимосвязанным параметром выступает удобство предоставления банком услуг. Чем меньше бумаг требуется заполнить клиенту, чем меньше времени требуется на любую банковскую операцию, тем более

удобно клиенту. Конечно, без оформления необходимых документов не обойтись, но эта процедура должна быть максимально автоматизирована. Даже в настоящее время можно встретить банки, где клиенту требуется вручную заполнять заявления на открытие счета, доверенности и договора, хотя все эти задачи элементарно можно было бы решить при минимальной автоматизации процесса. К счастью, это скорее исключение, чем правило, такие задачи банки научились решать.

Тарифы и ставки. Стоимость розничной услуги — это достаточно существенный параметр, который часто выступает основополагающим при подборе клиентом банка. Особенно актуальным для клиента он является при размещении вкладов, разница в 1—2% годовых часто выступает в качестве стимула смены банка, несмотря на удобство его расположения, надежности, наличие разветвленной инфраструктуры и высокого качества предоставляемых услуг. Ставки по вкладам — наиболее эластичный к изменению параметр, несущественное изменение которого может серьезно увеличить или, наоборот, уменьшить ресурсную базу банка. Рассматривая ставки по вкладам, хотелось бы остановиться на праздничных или сезонных вкладах. Данные вклады обычно бывают приурочены к какому-либо событию: празднику, юбилею и отличаются повышенной ставкой по отношению к остальной вкладной линейке, также часто присутствуют дополнительные бонусы: бесплатное оформление платежной карты, скидки на сейфовую ячейку, участие в розыгрыше призов и т.п. Вкладчику следует обратить внимание на то, что данные вклады чаще всего не предполагают пролонгации, а также пополнения и частичного снятия денежных средств. Поэтому во избежание потери процентного дохода, вкладчику необходимо посетить банк максимально быстро после окончания срока действия договора и перевести денежные средства на другой вклад. Некоторые банки идут дальше и прописывают в договорах, что после окончания срока действия сезонного вклада, вклад пролонгируется на условиях какого-либо другого вида вклада, тем самым избавляя вкладчика от необходимости нового посещения вклада, а себя частично от риска перевода средств к банку конкурента. Внедряя данные вклады, банкиры, рассчитывают на то, что вкладчики, привлеченные повышенной ставкой, откроют такие вклады, но после окончания их срока действия не будут переводить денежные средства в другой банк, а разместят их на другой вид вклада под базовую процентную ставку.

Комиссионные ставки и процентная ставка по кредитам, хотя являются тоже важными для клиентов, но все же реже бывают поводом для смены банка, так как обычно составляют менее существенную для клиента величину и мало отличаются от банка к банку. Исключения из

этого правила составляют кредитные услуги, особенно потребительские кредиты и кредитные карты. Если при декларации ставок по вкладам клиент может рассчитывать на посчитанную сумму дохода от размещения своих денежных средств, в случае если договор не расторгается досрочно, то кроме ставки по кредиту у заемщика может возникнуть множество дополнительных расходов и сумма, реально выплаченная банку, будет существенно отличаться от предполагаемой заемщиком, происходит это за счет дополнительных комиссий. Правда, необходимо отметить, что еще в 2007 г. произошли значительные сдвиги в положительную сторону по информированию клиентов о реальных ставках по кредитам. В настоящее время, в соответствии с Указанием Банка России от 12 декабря 2006 г. № 1759-У (зарегистрирован Минюстом России 27 декабря 2006 г. Рег. № 8676) «О внесении изменений в Положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П “О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности”», а также писем от 29 декабря 2006 г. № 175-Т «Об определении эффективной процентной ставки по ссудам, предоставленным физическим лицам» и от 1 июня 2007 г. № 78-Т «О применении п. 5.1 Положения Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П “О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности”» банки должны информировать своих клиентов об эффективной процентной ставке по кредитам. Более подробно мы остановимся на вопросах расчета эффективной ставки в разделе «Кредитование физических лиц».

Полнота продуктовой корзины и наличие дополнительных услуг.

Полнота продуктовой корзины предполагает наличие максимально полного спектра розничных услуг в банке. Аналогично воскресному походу в гипермаркет, клиент часто хочет получить все услуги в одном месте, и банки стремятся пойти навстречу клиенту, расширяя свою продуктовую корзину. При этом не стоит слишком сильно переоценивать это желание клиента к работе с одним банком. Несколько лет назад была очень популярна теория создания финансового супермаркета, оказывающего всевозможные финансовые и околофинансовые услуги в одном операционном окне. Строителям финансовых супермаркетов пришлось признать, что клиенты далеко не всегда хотят заглядывать в одно окно. Брать кредиты, обслуживать пластиковые карты, открывать срочные вклады, проводить операции по банковским счетам, покупать паи ПИФов, брокерские и страховые услуги (страхование жизни, кстати, можно считать не только страховым, но и инвестиционным продуктом) они зачастую предпочитают в разных компаниях. По данным исследования, проведен-

ного компанией Forrester Research, лишь 4% клиентов 14 национальных и региональных банков США, имевшие в них чековые счета, покупали у своего банка брокерские услуги. «Считалось, что людям будет удобнее проводить свои финансовые операции через одного поставщика услуг, — рассуждает профессор Виктор Стэнгоу, специалист по деловому администрированию Tuck School of Business при Дартмутском колледже. — Однако компании недооценили сложности по интеграции маркетинга и бэк-офисов»¹. При этом разумно широкая продуктовая линейка для физических лиц должна присутствовать и она есть почти у всех банков.

В настоящее время практически каждый банк, работающий с частными клиентами, предлагает все возможные услуги и чаще всего даже те услуги, которые можно назвать экзотическими. Различия между банками чаще всего бывают только в частностях каждого продукта. По сути, розничные услуги можно сравнить с конструктором, в котором есть возможность собрать из одних и тех же «кубиков» разные продукты. Практически каждый банк предлагает карты, только у одних это дебетовые карты, у других — овердрафтные у третьих — кредитные, у четвертых — все вместе, у пятых — комбинации. Внутри этих продуктов также могут быть модификации: оформление карты только своим клиентам или всем кто обратится (при условии прохождения клиентом процедуры оценки банком), овердрафт по карте в размере месячной зарплаты, больше или меньше и т.д. Естественно, что от изменения каждого из этих параметров меняются и остальные «кубики» в продукте. Например, овердрафтная карта вкладчику банка будет продана дешевле, чем такая же карта, но выданная человеку «с улицы», потому что риски банка и усилия по проверке и оценке риска на клиента меньше. Похожая ситуация и по всем другим розничным продуктам, т.е. основные продукты есть у всех банков, различаются они только условиями. Если взять крупнейшие розничные банки, то можно понять, что все услуги, которые требуются частному клиенту, у них присутствуют. Некоторым отличием выступает интернет-банкинг, не все банки еще предоставляют его для использования частным клиентам, но эта ситуация также меняется и все новые банки объявляют о введении в эксплуатацию систем интернет-банкинга, который вскоре станет такой же обычной и необходимой услугой, как соответствующий сервис для юридических лиц. Более интересным выступает наличие дополнительных услуг, которые в настоящее время не требуются, но которые могут понадобиться в будущем, такие как страховые продукты, монеты из драгоценных металлов, паи ПИФов, доверительное управление, предоплаченные карты и многие другие.

¹ URL: <http://bankir.ru/analytics/2/29704>

ГЛАВА 6

История развития банковского дела в России

Многие функции современных банков известны со времен древних цивилизаций. Дошедшие до нас письменные источники Вавилонии свидетельствуют о широком распространении ссуд под проценты. Менялы из греческих городов-государств (ок. 700 до н.э.) принимали вклады и выдавали ссуды под залог имущества. Римляне распространили греческую практику ведения банковских дел далеко на запад, вплоть до территории современных Испании и Англии, и унифицировали банковское право¹. По мнению многих историков, прародители современных банков появились в Италии приблизительно в XIV–XV вв., хотя, конечно, нельзя не понимать, что и в более отдаленном прошлом существовало денежное обращение с использованием мехов, ракушек, драгоценных камней и металлов и прочих «денег». К сожалению, история донесла только факты наличия денег и денежного обращения в древние века, но не донесла роли кредитных учреждений и роли древних банкиров в денежном обращении. Название «банк» происходит от итальянского «banco», означающее «стол» или «скамья». Будем считать, что первыми банкирами были менялы, устанавливающие свои столы на торговых площадях и обменивающие монеты разнообразных государств. О менялах есть упоминание и в Библии. Новый Завет, «Евангелие от Иоанна»:

¹³Приближалась Пасха Иудейская, и Иисус пришел в Иерусалим

¹⁴и нашел, что в храме продавали волов, овец и голубей, и сидели меновщики денег.

¹⁵И, сделав бич из веревок, выгнал из храма всех, [также] и овец и волов; и деньги у меновщиков рассыпал, а столы их опрокинул.

В то время существовало множество разнообразных монет разных государств, городов, а иногда и частных лиц. Монеты имели различные формы, количество драгоценного металла и достоинство. В такой ситуации торговцам было тяжело определить истинную цену денег, предлагающихся за товар, и требовалась помощь профессиональных менял, которые могли бы оценить стоимость монет и при необходимости про-

¹ История банковского дела. URL: <http://www.krugosvet.ru/articles/63/1006367/1006367a1.htm>.

известии обмен на известные торговцу монеты. В условиях, когда Италия была центром мировой торговли, банкиры (менялы) все более широко присутствовали в торговых операциях, и все больше столов устанавливалось на торговых площадях. Можно предположить, что банковское дело возникло из обмена монет разных государств и стран, таким образом, опираясь на современную банковскую терминологию, первыми банковскими операциями были валютообменные операции, с успехом дожившие до наших дней, не претерпев существенных изменений.

Обращаясь к истории банковского дела в России, первым предпосылками его развития можно считать 1665 г., когда в Пскове воевода Ордин-Нащокин Афанасий Лаврентьевич использовал городскую управу в качестве банка, предоставляющего кредиты русскому купечеству, но данная инициатива была быстро пресечена правительством, как стремление Пскова жить по своему уставу.

Следующим этапом развития банковского дела под патронажем государства можно считать указ Петра II, об организации монетной конторы при монетных и денежных дворах в 1729 г., которым было разрешено кредитовать население под залог изделий из драгоценных металлов. Услуги данной конторы пользовались популярностью у населения, и в 1733 г. список разрешенных операций был расширен, в него были добавлены операции с имуществом купечества. Дальнейшим заметным шагом в развитии банковского дела в России стали государственные кредитные учреждения. Первые открылись в 1754 г. в Петербурге и Москве по указу Елизаветы Петровны: для дворян — при сенате и сенатской конторе, а для купцов — в Петербургском порту при коммерцколлегии. Созданные банки принадлежали Российскому правительству, что сказывалось на проводимой ими прогосударственной политике, они активно кредитовали земельную аристократию и казначейство. Можно провести параллель с современными днями и усилением «государственных» банков, проводивших также политику поддержки государственных проектов. Возвращаясь к истории, отметим, что государственные банки были расформированы после 30 лет существования и их капиталы переданы Государственному заемному банку, созданному в 1786 г.

На новый уровень банковское дело в России вышло при Екатерине Великой, когда в 1769 г. в денежное обращение были выпущены бумажные деньги — ассигнации, для их обращения было учреждено два депозитных банка. Во время царствования Екатерины Великой было создано много разнообразных форм кредитных учреждений основной из функций которых было подкрепление казначейства, т.е. развитие системы государственных займов. В 1786 г. был учрежден Заемный банк, получивший капиталы нескольких государственных банков. Этот банк получил право

принимать вклады населения. Как мы уже отмечали, привлеченные средства шли в основном на подкрепление государственной казны, но банк также кредитовал землевладельцев и промышленников.

Правительство, с одной стороны, было заинтересовано в устойчивом курсе ассигнаций, с другой — не могло отказаться от выпуска новых эмиссий. Поэтому все меры, которые предпринимались правительством на протяжении 1797–1799 гг., не приносили желаемого результата.

В 1817 г. правительство провело новую финансовую реформу, содержание которой свелось к следующим основным направлениям:

- 1) был полностью прекращен дальнейший выпуск ассигнаций, новые ассигнации выпускались лишь для замены старых;
- 2) организован новый банк краткосрочного кредита — Государственный коммерческий банк;
- 3) создана Комиссия погашения государственных долгов, в дальнейшем — Совет государственных кредитных установлений, под наблюдением которого находились три государственных банка: Ассигнационный (эмиссионный), Заемный (ипотечный) и Коммерческий (краткосрочного кредитования);
- 4) всем кредитным учреждениям дана большая самостоятельность и независимость от Министерства финансов, они поставлены под наблюдение Особого совещания государственных кредитных установлений. Было принято решение о публикации отчетов всеми кредитными учреждениями.

Достаточно узкий круг операций, которые оказывались кредитными учреждениями в течение рассматриваемого периода, был обусловлен господствующим помещичьим крепостным хозяйством и низким уровнем развития промышленности. Поэтому только на завершающей стадии этого периода начинается более интенсивное «промышленное учредительство»¹.

В период с 1841 г. по 1843 г. в Российской империи из обращения были изъяты ассигнации и выпущенные к тому времени депозитные билеты, которые были заменены новыми денежными знаками — государственными кредитными билетами. В 1859–1860 гг. началась реформа банковского дела, в рамках которой были проведены следующие действия:

- 1) были ликвидированы все существующие государственные кредитные учреждения;
- 2) прекращен прием вкладов в Заемный банк, сохраненные казны и приказы общего призрения, которые были переведены в под-

¹ Левин И.И. Акционерные коммерческие банки в России. Т. 1. Петроград, 1917.

- чинение министра финансов; с 1 января 1860 г. прекратился прием вкладов до востребования в Коммерческий банк;
- 3) образована комиссия для разработки проекта устройства земских банков, которая просуществовала лишь до начала 1860 г., а разработанный ею проект положения о земских кредитных обществах так и не был официально утвержден;
 - 4) упразднен Заемный банк, а Коммерческий банк преобразован в Государственный банк с новым уставом. В уставе Государственного банка появились статьи, предусматривавшие стабилизацию денежной системы и регулировавшие вкладные операции. В уставе Государственного банка было указано, что «вклады, вверенные Государственному банку, не подлежат ни описи, ни отчуждению по каким бы то ни было взысканиям» и что вклады эти, как и собственные капиталы банка, «не могут быть обращаемы на государственные расходы».

Экономический подъем 90-х гг. XIX в. подтолкнул российские, прежде всего петербургские, банки к финансированию промышленности, что положило начало процессу сращивания банковского и промышленного капитала. Крупнейшие банки обзаводились своими сферами интересов в промышленности. Так, к 1900 г. Петербургский Международный банк был заинтересован более чем в 30, а Петербургский учетный и ссудный банк — почти в 30 предприятиях. В деятельности различных промышленных обществ активно участвовали такие банки, как «Русский» для внешней торговли, «Русский торгово-промышленный», «Петербургский частный». На основе совместного финансирования промышленности начали складываться банковские группы.

В 90-е гг. XIX в. связи банков с промышленностью были еще очень непрочными. Большую роль в развитии процесса сращивания банковского и промышленного капиталов сыграл экономический кризис 1900—1903 гг. В условиях крайне неблагоприятной хозяйственной конъюнктуры банки стремились порвать контакты с предприятиями, в финансировании которых они участвовали в годы подъема. Однако сделать это удавалось далеко не всегда. Более того, зачастую приходилось поддерживать такие предприятия новыми кредитами. В результате в период кризиса при количественном сокращении связей банков с промышленностью прочность уцелевших контактов повысилась.

Процесс слияния банков с промышленностью и формирования финансового капитала приобрел значительный размах в годы предвоенного экономического подъема. В 1914 г. Россия обладала высокоразвитой банковской системой, главную роль в которой играли Государственный банк и акционерные коммерческие банки (активы последних достигли

почти 5 млрд руб.). В 1914 г. в стране насчитывалось 53 акционерных коммерческих банка, имевших 778 филиалов, из которых 574 принадлежали 13 петербургским банкам. В годы подъема в России сложились мощные банковские монополии. Пять крупнейших банков («Русско-Азиатский», «Петербургский Международный», «Русский для внешней торговли», «Азовско-Донской» и «Русский торгово-промышленный») к 1914 г. сосредоточили в своих руках почти половину ресурсов и активных операций всех российских акционерных коммерческих банков. Впрочем, растущая монополизация банковского дела сочеталась в предвоенной России с исключительно быстрым увеличением числа провинциальных банков (обществ взаимного кредита), кредитной кооперации.

После смены власти в 1917 г., сложившаяся банковская система подверглась существенным изменениям, все банки были национализированы и на их основе создан Государственный банк. Позже он был преобразован в Народный банк РСФСР, с которым были объединены сберегательные кассы. После ряда преобразований в 1922 г. был образован Государственный банк СССР. Во времена НЭПа началось новое образование негосударственных кредитных учреждений, что привело к складыванию двухуровневой банковской системы, которая закончилась вместе с НЭПом. В 1922 г. было принято постановление «Об учреждении государственных трудовых сберегательных касс» (гострудсберкасс), в рамках которого они получили право открывать и вести банковские счета. Со временем количество операций по банковским счетам начинает расширяться: появляются переводные, аккредитивные и комиссионные операции. В 1929 г. гострудсберкассы начинают участвовать в кассовом обслуживании населения и организаций. С 1933 г. гострудсберкассам передается кассовое обслуживание сельских Советов депутатов трудящихся и ведение их счетов. В 1961 г. вступают в силу основы гражданского законодательства Союза ССР и республик, и в 1964 г. принимается Гражданский кодекс РСФСР, благодаря которому законодательно утверждается положение о кредитовании и расчетах. С 1986 г. начались преобразования банковской системы и организация коммерческих банков. Вот как описывает эпоху создания первых коммерческих банков старейший банкир страны, экс-председатель Российской конторы Госбанка СССР и Стройбанка М. Зотов¹:

«К 1986 г. назрела острая необходимость в изменении существующей практики. Рычаги финансирования были сосредоточены в руках Госбанка в отрыве от инвестиционной политики, осуществляемой

¹ См.: Князева М. «Все пошло совершенно иным путем». Финанс. № 38 (128), 17–23 октября 2005 г.

Стройбанком, поэтому мы направили письмо председателю Совета министров СССР Николаю Рыжкову с предложением реформировать банковскую систему. Письмо его очень заинтересовало, и он поручил аппарату Совета Министров в месячный срок рассмотреть поставленные вопросы. Однако документ изучали очень долго, и в конце концов вместо коммерческих банков в 1986 г. в стране появилась еще одна государственная кредитная организация — Сельхозбанк. Тогда убедить своих коллег в необходимости кардинальных перемен нам так и не удалось. Однако мы на этом не остановились и предложили новую идею о создании пяти коммерческих банков: Промстройбанка, Жилсоцбанка, Агропромбанка, Внешторгбанка и Сбербанка. Соответствующее решение было принято 17 июля 1987 г. постановлением Совмина «О перестройке деятельности и организационной структуре банков СССР». Так в стране появились первые коммерческие банки в том их понимании. После реформы 90-х было создано около 1 300 кредитных институтов, капитал большинства из которых составлял в то время 1—5 млн руб. Они не могли решать задачи, ради которых затевались реформы».

После банковского кризиса в 1998 г. прекратила существование большая часть наиболее крупных коммерческих банков, работающих с частными лицами. Оставшимся банкам пришлось восстанавливать доверие населения практически с нуля, на банковскую «сцену» вышли новые кредитные организации, игравшие второстепенные роли до 1998 г. и бридж-банки обанкротившихся в 1998 г. банковских лидеров. По прошествии нескольких лет можно констатировать, что население вернулось на обслуживание в банки, и розничный бизнес пошел на новый виток. Предпосылками развития розничного бизнеса в том числе являются уменьшение спекулятивных доходов коммерческих банков, замедление роста корпоративной клиентской базы, высокая зависимость от небольшого количества крупных корпоративных клиентов, слабая ресурсная база российских банков. В отличие от российской банковской системы, в Западной Европе розничный бизнес занимает существенную часть банковской системы.

В настоящее время существенным стимулом по привлечению вкладов физических лиц является система страхования вкладов, основные функции которой описаны в других разделах настоящей книги. Можно прогнозировать, что в скором времени в основном останутся только банки, вступившие в эту систему, остальные или будут специализироваться на каком-либо узком сегменте банковской деятельности не связанном с работой с физическими лицами, или уйдут из банковского бизнеса, продав свою инфраструктуру (сеть дополнительных офисов и филиалов) более крупным игрокам.

ГЛАВА 7

Каталог розничных услуг

Настоящая глава является по праву основной в данной книге, поскольку в ней будут проанализированы основные виды банковских розничных услуг, представлены рекомендации для клиентов российских банков по выбору финансового предложения, а также указаны некоторые из подводных камней в этих предложениях. В главе описаны розничные услуги, этот своеобразный каталог не претендует на безусловную полноту представления всего спектра банковских услуг и охватывает только наиболее популярные и востребованные услуги.

7.1. Частные вклады

7.1.1. Основные виды вкладов

Основные потребности клиента при размещении денежных средств в банке можно разделить на три основных направления: 1) накопление средств на какую-либо цель (накопительные вклады), 2) сбережение накопленных средств (сберегательные вклады), 3) получение дохода от свободных денежных средств (рентные вклады). Выделять в отдельный вид вклада текущие и банковские счета или вклады «до востребования» не имеет смысла, так как их основная функция — расчеты, а не размещение средств. Под «расчетами» понимается не только оплата товаров или услуг с помощью банковского перевода или использования платежной карты, но и получение зарплат, пенсий, пособий и других выплат, а также операции по погашению кредитов. В соответствии со ст. 36 главы VI Федерального закона от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» дано следующее определение банковскому вкладу: «Вклад — это денежные средства в валюте Российской Федерации или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами в целях хранения и получения дохода. Доход по вкладу выплачивается в денежной форме в виде процентов. Вклад возвращается вкладчику по его первому требованию в порядке, предусмотренном для вклада данного вида федеральным законом и соответствующим договором».

Вклады принимаются только банками, имеющими такое право в соответствии с лицензией, выдаваемой Банком России, участвующими в системе обязательного страхования вкладов физических лиц. В целях обеспечения системы страхования вкладов в январе 2004 г. на основании Федерального закона от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» было создано Агентство по страхованию вкладов. В соответствии с законом о страховании вкладов возмещение по вкладам выплачивается в размере 100% суммы вкладов в банке, не превышающей 700 000 руб. Валютные вклады пересчитываются по курсу ЦБ на дату наступления страхового случая. На сайте Агентства по страхованию вкладов подробно расписан порядок расчета и выплаты страхового возмещения, приведены списки банков — участников системы.

Сумма компенсации не может превышать 700 000 руб., даже если вкладчик хранит деньги в одном банке на нескольких счетах. Однако, если он имеет вклады в разных банках — участниках системы страхования, в каждом из них ему гарантируются равные выплаты.

Страхованию подлежат все денежные средства физических лиц в банках за исключением:

- 1) средств физических лиц — предпринимателей без образования юридического лица;
- 2) вкладов на предъявителя;
- 3) средств, переданных банкам в доверительное управление;
- 4) вкладов в филиалах российских банков, находящихся за границей.

Для получения возмещения по вкладам вкладчик должен представить в Агентство по страхованию вкладов (его уполномоченному банку-агенту) заявление и документы, удостоверяющие его личность. Сделать это можно в любое время со дня наступления страхового случая до завершения в банке конкурсного производства, которое длится, как правило, до двух лет. Требования «опоздавших» будут удовлетворяться в исключительных случаях, например при тяжелой болезни, длительной заграничной командировке.

Агентство в течение семи дней со дня получения из банка, в отношении которого наступил страховой случай, реестра обязательств банка перед вкладчиками направляет в этот банк, а также для опубликования в «Вестник Банка России» и печатный орган по месторасположению этого банка сообщение о месте, времени, форме и порядке приема заявлений вкладчиков о выплате возмещения по вкладам. В течение месяца со дня получения из банка реестра обязательств банка перед вкладчиками Агентство направляет также соответствующее сообщение вкладчикам

банка, в отношении которого наступил страховой случай. Выплата возмещения по вкладам производится Агентством в соответствии с реестром обязательств банка перед вкладчиками, формируемым банком, в отношении которого наступил страховой случай, в течение трех дней со дня представления вкладчиком в Агентство документов, но не ранее 14 дней со дня наступления страхового случая. Как видно из вышеописанной системы страхования, полностью защищенными являются совокупные вклады одного клиента в сумме до 700 000 руб. В случае размещения вкладов на большую сумму, полностью страхуются только 700 000 руб., а остальная сумма, в случае банкротства банка, может быть получена вкладчиком, если он заявит свое требование, в рамках процедуры банкротства банка. Например, вкладчик размещает 900 000 руб., в случае страхового случая ему будет компенсировано Агентством по страхованию вкладов только 700 000 руб. Кроме самого вклада под страховую защиту подпадают и проценты, в соответствии со ст. 20 Закона № 395-1 с момента отзыва у банка лицензии на осуществление банковских операций срок исполнения его обязательств перед вкладчиками считается наступившим. Таким образом, все причитающиеся проценты по вкладу (начисленные по день, предшествующий дню отзыва лицензии) причисляются к основной сумме вклада и включаются в расчет страхового возмещения¹.

Для удобства вкладчиков на сайте Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» <http://www.asv.org.ru> есть очень удобный раздел «Справочник вкладчика», включающий в себя в том числе подробные вопросы и ответы по системе страхования вкладов, который мы приведем ниже².

1. Какие вклады являются застрахованными?

Застрахованными являются денежные средства в рублях и иностранной валюте, размещенные физическим лицом в банке во вклад или на банковский счет. Исключение составляют некоторые формы размещения денежных средств, указанные в Федеральном законе.

2. Какие денежные средства в банке не являются застрахованными?

Не страхуются денежные средства:

- 1) размещенные на банковских счетах физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования

¹ На основании информации официального сайта Агентства по страхованию вкладов <http://www.asv.org.ru>.

² По состоянию на 7 апреля 2009 г.

юридического лица, если эти счета открыты в связи с указанной деятельностью;

2) размещенные в банковские вклады на предъявителя, в том числе удостоверенные сберегательным сертификатом и (или) сберегательной книжкой на предъявителя;

3) переданные банкам в доверительное управление;

4) размещенные во вклады в филиалах российских банков, находящихся за границей.

3. С какого момента вклад считается застрахованным?

Вклад в банке считается застрахованным со дня включения банка в реестр банков — участников системы страхования вкладов. Ведение этого реестра, в том числе включение в него банков, осуществляет Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов».

Самому вкладчику никаких действий предпринимать не надо.

4. Страхуются ли проценты по вкладу?

Суммы процентов по вкладу становятся застрахованными в том случае, если они причислены к основной сумме вклада в соответствии с условиями договора или законодательством Российской Федерации.

В соответствии с действующим законодательством с момента отзыва у банка лицензии на осуществление банковских операций срок исполнения его обязательств перед вкладчиками считается наступившим (ст. 20 Федерального закона от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности»). Таким образом, все причитающиеся проценты по вкладу (начисленные по день, предшествующий дню отзыва лицензии) причисляются к основной сумме вклада и включаются в расчет страхового возмещения.

Например, вкладчик разместил 1 июля 2006 г. сумму в размере 50 000 руб. во вклад на год с ежеквартальной выплатой процентов по ставке 10% годовых путем капитализации к основному счету вклада. Средства со счета не снимались. Тогда при наступлении страхового случая 2 ноября 2006 г. обязательства банка, включаемые в расчет страхового возмещения, составят 51 695,63 руб., в том числе: 50 000,00 руб. — по основной сумме вклада; 1260,27 руб. — по причисленным процентам за полный квартал; 435,36 руб. — по процентам за неполный квартал по день, предшествующий дню отзыва лицензии.

5. В какой момент у вкладчика возникает право на получение возмещения по вкладам?

Право вкладчика на получение возмещения по вкладам возникает в двух случаях:

- 1) при отзыве (аннулировании) у банка лицензии Банка России на осуществление банковских операций;
- 2) при введении Банком России моратория на удовлетворение требований кредиторов банка. Эти события называются «страховыми случаями».

6. Какую сумму страхового возмещения можно получить в одном банке?

Для банков, в которых страховой случай наступил после 1 октября 2008 г., максимальная сумма возмещения по вкладам составляет 700 000 руб.

Обращаем внимание, что при расчете размера страхового возмещения суммы встречных требований банка к вкладчику вычитаются из общей суммы вкладов. Например, если сумма остатков по счетам вкладов равна 500 000 руб., а задолженность по кредитной карте равна 200 000 руб., то расчет страхового возмещения делается исходя из разности $500\,000 - 200\,000 = 300\,000$ (руб.): Если сумма вкладов в банке превышает сумму страховых выплат, то оставшаяся часть вкладов погашается в первую очередь в рамках ликвидационных процедур в банке.

Для страховых случаев, наступивших в период с 25 марта 2007 г. по 1 октября 2008 г., максимальная сумма страхового возмещения составляет 400 000 руб., с 9 августа 2006 г. по 25 марта 2007 г., — максимальная сумма страхового возмещения составляет 190 000 руб., а для страховых случаев, наступивших до 9 августа 2006 г., — 100 000 руб.

Проверить расчеты можно с помощью калькулятора страхового возмещения (раздел «Справочник вкладчика. Калькулятор страхового возмещения»).

7. Какую сумму получит вкладчик, если он имеет вклады в разных филиалах (отделениях) одного и того же банка?

Вклады в разных филиалах (отделениях) одного и того же банка являются вкладами в одном банке. Поэтому на них распространяется общее правило расчета суммы возмещения по вкладам: 100% суммы всех вкладов в банке, не превышающей 700 000 руб.

8. Какую сумму возмещения получат муж и жена, если каждый из них имеет вклады в одном и том же банке?

При наступлении страхового случая каждый из супругов самостоятельно получит возмещение по вкладам в размере 100% суммы его вкладов в банке, не превышающей 700 000 руб.

9. У меня есть банковская карточка, «прикрепленная» к банковскому счету мужа. Как в этом случае рассчитывается возмещение по вкладам?

Ваш супруг предоставил Вам право распоряжения средствами, которые находятся на счете, открытом в банке на его имя. Поэтому возмещение по вкладам будет выплачиваться только владельцу счета, т.е. вашему мужу.

10. Как рассчитывается сумма возмещения по вкладам, если один и тот же вкладчик имеет несколько разных вкладов в одном и том же банке?

В этом случае для целей расчета страхового возмещения суммируются все вклады, независимо от их вида и валюты вклада. Если сумма всех вкладов в банке превышает сумму 700 000 руб., возмещение выплачивается по каждому из вкладов пропорционально их размерам.

Например, если вкладчик имеет в банке два вклада с остатками 500 000 руб. и 900 000 руб., то страховое возмещение будет выплачено в максимальном размере 700 000 руб.: по первому вкладу — 250 000 руб., по второму — 450 000 руб.

11. Какое возмещение по вкладам получит вкладчик, если он имеет несколько вкладов в разных банках, у которых отозвана банковская лицензия?

Страховое возмещение рассчитывается и выплачивается отдельно по каждому банку. Предположим, что в банках, где у вкладчика есть вклады, наступил страховой случай. Возмещение будет выплачено по каждому банку по единому правилу: в размере 100% суммы вкладов в банке, не превышающей 700 000 руб.

12. Как рассчитывается сумма возмещения по вкладам, если вклад размещен в иностранной валюте?

Если вклад размещен в иностранной валюте, сумма возмещения по вкладам рассчитывается в рублях по курсу, установленному Банком России на день наступления страхового случая.

13. В какой валюте осуществляется выплата возмещения?

Выплата возмещения по вкладам производится в рублях.

14. В какой форме осуществляется выплата возмещения по вкладам?

Выплата возмещения по вкладам производится по выбору вкладчика: либо наличными, либо путем перечисления денежных средств на счет в банке, указанный вкладчиком.

15. Как задолженность по взятому в банке кредиту повлияет на размер возмещения по вкладам?

По общему правилу размер возмещения по вкладам определяется исходя из разницы между суммой обязательств банка перед вкладчиком и суммой встречных требований данного банка к вкладчику, возникших до дня наступления страхового случая. Под встречными требованиями понимаются любые денежные обязательства вкладчика перед банком по гражданско-правовым сделкам и (или) иным, предусмотренным федеральным законодательством основаниям. Наиболее часто встречающиеся встречные требования банка к вкладчику — это требования по кредиту.

В этом случае при расчете страхового возмещения из суммы вкладов вычитаются остатки задолженности по кредиту, суммы процентов, подлежащих к уплате на день наступления страхового случая, а также штрафные санкции за несвоевременное погашение кредита.

Пример. На дату страхового случая (10.11.2008) совокупный остаток по депозитным счетам вкладчика составил 200 000 руб. Ранее (01.07.2008) вкладчику в этом же банке был выдан потребительский кредит на 12 месяцев в сумме 44 317,25 руб. под 15% годовых с погашением равными ежемесячными платежами. Данный кредит обслуживался без переплаты и без просрочки платежей.

Расчет страхового возмещения. Ежемесячная сумма платежа в погашение кредита и в уплату процентов составляет ровно 4 000 руб. На день наступления страхового случая заемщик осуществил в пользу банка 4 платежа на общую сумму 16 000 руб. (погашено 14 044,75 руб. в счет основного долга и 1 955,25 руб. в счет процентов). Остаток задолженности вкладчика по основному долгу составил 30 272,50 руб. У вкладчика также существует задолженность перед банком по процентам, начисленным после окончания последнего процентного периода (месяца) до дня наступления

страхового случая. В нашем примере это задолженность по процентам за 9 дней в размере 111,97 руб.

Страховое возмещение определяется исходя из разницы между обязательствами банка перед вкладчиком и размером встречных требований банка к вкладчику и составляет: $200\,000,00 - 30\,272,50 - 111,97 = 169\,615,53$ (руб.)

16. Куда следует обращаться вкладчику для получения возмещения по вкладам?

В течение семи дней со дня получения реестра из банка, в отношении которого наступил страховой случай, Агентство по страхованию вкладов опубликует в прессе и вывесит в банке специальное сообщение (банк, в отношении которого наступил страховой случай, обязан представить реестр в Агентство в течение семи дней со дня его наступления). В сообщении будут указаны места, в которые должен обратиться вкладчик с заявлением о получении страховки. Как правило, это будут банки, работающие поблизости. Если вдруг вы не сможете добраться до банка, заявление можно будет отправить по почте в порядке, указанном в сообщении. Выплаты вы также можете получить почтовым переводом.

17. Что такое банк-агент?

Для удобства вкладчиков в соответствии с законом Агентство может принимать заявления вкладчиков и выплачивать им возмещение по вкладам через банки-агенты, действующие от его имени.

18. Когда начинается и когда истекает срок, в течение которого вкладчик имеет право обратиться с требованием о выплате возмещением по вкладам?

Вкладчик вправе обратиться за получением страховки со дня наступления страхового случая до дня завершения процедуры банкротства банка, а при введении Банком России моратория на удовлетворение требований кредиторов — до дня окончания действия моратория (см. также следующий вопрос).

19. Что делать, если пропущен срок подачи заявления о выплате страховки?

В случае пропуска срока по заявлению вкладчика он может быть восстановлен решением правления Агентства. Однако он может быть восстановлен только при наличии обстоятельств, указанных в Федеральном законе (например, длительная болезнь, командировка).

20. Какие документы должен представить вкладчик для получения возмещения по вкладам?

Процедура получения страховки максимально проста. Вам нужно заполнить только заявление по специальной форме, а также взять документ, удостоверяющий личность, по которому открывался банковский вклад (счет).

Если вы действуете через представителя, то он должен иметь нотариально удостоверенную доверенность, подтверждающую его право обращаться от вашего имени с требованием о выплате возмещения по вкладам.

21. Как происходит процесс выплат?

С заявлением о выплате страховки вы должны прийти в пункт выплат, указанный в сообщении Агентства по страхованию вкладов. Там у вас примут заявление и предоставят информацию о сумме вкладов, которая числится за вами в бухгалтерском учете банка, а также назовут размер выплачиваемой вам страховки.

Если вы с ней согласны, то получить деньги вы сможете, как правило, в день обращения. Если у вас возникнут разногласия с данными реестра, вы должны представить дополнительные документы, обосновывающие вашу позицию.

22. Что делать вкладчику, если он не согласен с размером возмещения по вкладам?

При представлении вкладчиком заявления о получении страховки ему выдается выписка из реестра обязательств банка перед вкладчиками с указанием размера возмещения по его вкладам.

В случае несогласия вкладчика с размером возмещения по вкладам, вкладчику предлагается представить в Агентство дополнительные документы, подтверждающие обоснованность его требований. Они будут направлены в банк, который в течение 10 дней со дня их получения обязан направить в Агентство сообщение о результатах их рассмотрения.

23. В какой срок Агентство выплачивает вкладчику возмещение по вкладам?

Согласованная с вкладчиком сумма страховки выплачивается Агентством в течение 3 дней со дня представления вкладчиком в Агентство необходимых документов, но не ранее 14 дней со дня наступления страхового случая.

24. Какую ответственность несет Агентство за невыплату возмещения по вкладам в установленный срок?

При невыплате по вине Агентства согласованного возмещения по вкладам в установленный срок вкладчику уплачиваются проценты на сумму невыплаты по ставке рефинансирования, установленной Банком России.

25. Как вкладчик может узнать о месте, времени, форме и порядке приема заявлений на выплату возмещения по вкладам?

Сообщение Агентства о месте, времени, форме и порядке приема заявлений вкладчиков будет напечатано в массовых печатных изданиях по месторасположению банка. Такое сообщение должно быть направлено Агентством для опубликования в течение семи дней со дня получения из банка реестра обязательств перед вкладчиками.

В течение месяца со дня получения из банка такого реестра Агентство также направит сообщение каждому вкладчику индивидуальным письмом.

26. Что происходит с оставшейся суммой, превышающей полученное от Агентства возмещение по вкладам?

Вкладчик, получивший от Агентства возмещение по вкладам, сохраняет право на получение от банка оставшейся части вклада в соответствии с действующим законодательством. Например, в процессе конкурсного производства при признании банка банкротом.

27. Сейчас банкротится много банков. На днях мой знакомый предложил перевести со счета его организации на мой личный счет 700 000 руб. — чтобы впоследствии получить страховку по вкладу и заплатить мне определенный процент. Но какие подводные камни есть у подобной сделки?

Такое предложение кажется соблазнительным только на первый взгляд. А теперь задумайтесь, с какой стати какая-то организация будет Вам дарить деньги и особенно в период, когда все говорят о кризисе?

На самом деле речь идет о попытке банального воровства средств фонда страхования вкладов, из которого государство выплачивает страховое возмещение вкладчикам разорившихся банков.

Такой соблазн у организации может возникнуть тогда, когда банк испытывает финансовые трудности и не может своевременно исполнять платежные поручения своих клиентов. В этих условиях

некоторые юридические лица пытаются разбросать свои средства на «подставные» счета граждан с целью «спасения» своих денег путем получения страхового возмещения.

Суммы, оказавшиеся в результате таких действий на счетах «псевдовкладчиков», оперативно выявляются и не включаются в реестр страховых выплат. Данные сделки расцениваются как мошеннические, поэтому материалы по ним передаются в следственные органы. По таким фактам три уголовных дела в отношении должностных лиц банка уже возбуждены.

Поэтому лучше отказаться от подобных предложений своих знакомых, чтобы не оказаться соучастником подобных махинаций.

28. Где можно получить подробную консультацию по вопросам страхования вкладов?

Исчерпывающую информацию о системе страхования вкладов (ССВ) могут предоставить специалисты горячей линии АСВ по телефону 8-гудок-800 200 08 05 (звонок по России бесплатный).

29. Имеют ли наследники вкладчика, принявшие наследство после наступления страхового случая, право на получение возмещения по вкладам?

Наследники — физические лица, к которым право требования по вкладу (вкладам) вкладчика перешло в порядке наследования, имеют право на получение возмещения по таким вкладам, если указанное возмещение не было выплачено ранее самому вкладчику. Для получения страхового возмещения наследник вкладчика должен представить в Агентство помимо заявления о выплате возмещения по вкладам и документа, удостоверяющего его личность, также документы, подтверждающие право на наследство.

Возвращаясь к описанию вкладов в банках, отметим, что привлечение средств во вклады, как правило, оформляется договором в письменной форме в двух экземплярах, один из которых выдается вкладчику. Оформление вкладной книжки или, как ее еще называют, сберегательной книжки, происходит редко, в основном ее использует в своей деятельности Сбергательный банк.

В процессе развития многих банков происходит смена приоритетов в отношении вкладов частных клиентов, особенно если розничный бизнес не является изначально приоритетной задачей для банка. Но банки, ориентированные на работу с частными клиентами, стали появляться только в последние годы и в большинстве своем являются дочерними

структурами крупных российских или зарубежных банков. Практически каждый российский банк, начиная работу с вкладами, в первую очередь привлекал своих VIP-клиентов, руководителей и сотрудников организаций, обслуживаемых в банке, деловых партнеров, а то и просто знакомых и друзей руководителей и владельцев банка. Обработывая так называемый «ближний круг» клиентов, и постепенно расширяя его, переходил все дальше и дальше по цепочке рекомендаций своих клиентов. На таком этапе банк получал значительный объем привлеченных ресурсов при небольшом количестве самих клиентов и затрат на их привлечение, возможность их обслуживания в «ручном виде», экономя на сквозной автоматизации процессов. Данные клиенты не поддаются панике в моменты кризисных ситуаций на рынке и размещают свободные средства на длительный срок. Следует отметить, что данный сегмент ограничен и в скором времени полностью исчерпывает себя, после чего встает вопрос о дальнейшем развитии вкладов в банке. Далее все зависит от стратегии и приоритетов, установленных руководителями банка, так как можно остановиться на достигнутом результате и продолжать работу с действующей клиентурой и полностью прогнозируемыми показателями. Второй вариант — развивать розницу, работая с физическими лицами, пришедшими в банк «с улицы», ориентируясь на рекламу банка. Подобная стратегия несет с собой как огромные перспективы, так и значительные риски и затраты для банка. В данной книге мы будем рассматривать банки, которые выбрали второй вариант развития. Возвращаясь к началу этой главы, проведем классификацию вкладов для частных лиц, результаты которой представлены на рис. 7.1. Далее, рассматривая реальные линейки банковских вкладов, легко определиться к какому из критериев относится каждый из предлагаемых вкладов.

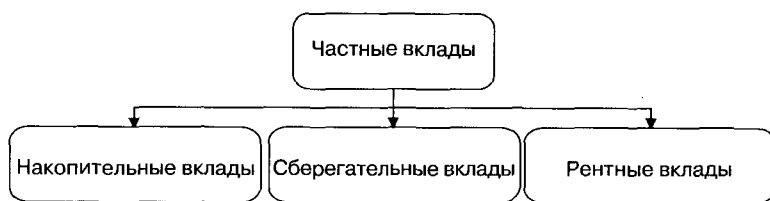


Рис. 7.1. Классификация частных вкладов

Под обозначенные выше цели строятся вкладные продуктовые корзины практически всеми банками, что можно увидеть, взяв для примера рекламный проспект любого банка и применить к нему данные при описании видов вкладов сведения. Отметим, что иногда имеет право на жизнь подход «вклада конструктора». Под данным вкладом подразуме-

вается универсальный продукт, который можно настроить под нужды клиента, гибко варьируя сроками, условиями частичного снятия и пополнения, суммой и другими факторами от которых в конечном итоге будет зависеть процентная ставка. Такой подход встречается, но в большинстве случаев может быть использован в рамках небольших банков. Вторым сегментом использования этого продукта выступают VIP-клиентура, которая уже по своей сути не приемлет стандартизированного подхода. Обслуживание VIP-клиентов — это отдельное направление банковской деятельности, которое не отражает черты традиционной розницы, имея с ней только общность в том, что услуги предлагаются физическому лицу. Аналогии можно провести не из банковской сферы, в которой розничный банк можно сравнить с рестораном быстрого питания, который предлагает стандартный набор на завтрак и обед: обслуживание происходит быстро, достаточно качественно, но изменить что-то в получаемом продукте покупатель не может. Попробуйте купить только котлету от гамбургера, вряд ли это получится, хотя все эти продукты есть в наличии и из их совокупности готовится продукт. В свою очередь обслуживание VIP-клиентуры можно сравнить с дорогим рестораном, в котором вам приготовят блюдо так, как вы попросите, прожарят мясо до нужной степени готовности, принесут гарнир отдельно и т.п. Аналогии можно проводить и дальше между фабричным костюмом и костюмом на заказ у портного, вообще вариаций огромное количество.

Очень часто банки разделяют вклады по потребительским свойствам и создают из них разнообразные «тарифные планы», состоящие из условий привлечения средств. Учитывая, что банки принимают средства от населения на условиях срочности, платности и возвратности, любую из указанных потребностей может удовлетворить практически каждый банк. Критерии выбора банка уже были предложены читателю в начале настоящей книги и в данном разделе мы не будем к ним возвращаться.

Трудно распределить по значимости, рассмотренные нами три предпосылки, приводящие клиентов в банк: накопление, сбережение накопленных средств, получение дохода от свободных денежных средств. Обращение к статистике, возможно, предоставит информацию о популярности тех или иных вкладов, относимых к одному из трех базовых принципов. Но подобная статистика не отражает реальных данных, так как в большинстве своем рядовые сотрудники банков, непосредственно работающие с вкладчиком, не стремятся узнать, для каких именно целей клиенты размещают средства, а вкладчики, в свою очередь, выбирают вклад по принципу «больше процентов». В таком подходе кроется опасность, так как максимальные проценты предлагаются на максимально длинные срок вклада и если клиент, накапливая деньги на какую-либо недолгосрочную покуп-

ку, досрочно расторгает договор с банком, то не получает в полном объеме ожидаемого дохода. Иногда получает только проценты по ставкам «до востребования», т.е. самые низкие проценты, применимые к текущим бессрочным счетам. Первым вопросом, задаваемым себе при выборе вклада, должен быть вопрос: «Цель размещения денежных средств?», вторым, не менее важным: «На какой максимальный срок я готов(а) разместить средства в банке?». Исходя из первого вопроса, легко подобрать вклад с наиболее удобными условиями выплаты процентов, дополнительных взносов и дополнительных услуг. Ответ на второй вопрос позволит не потерять доход по вкладу, правильно выбрав срок размещения денежных средств. Давайте рассмотрим базовые виды вкладов.

7.1.1.1. Накопительные вклады

Открывая вклад в банке для накопления необходимой суммы на какую-либо серьезную покупку, особое внимание стоит уделить сроку, в течение которого вы планируете накапливать денежные средства. Именно данный параметр является наиболее значимым, так как в погоне за высоким процентом можно потерять значительную долю предполагаемого дохода. В зависимости от будущей покупки и сроков ее приобретения можно выбрать наиболее подходящий вклад. Для относительно небольших покупок, которые вы собираетесь совершить в ближайшее время, был бы идеальным бессрочный вклад, не накладывающий никаких ограничений на сроки снятия или дополнительных взносов. Но такие вклады обычно бывают текущими и предполагают начисление минимальных процентов на остаток или вообще не предполагают начисления процентов. Похожими условиями обладают и дебетные банковские карты, но их как раз не стоит использовать для целей накопления, так как они позволяют тратить деньги, не заходя в банк, прямо в магазине. Это свойство карт конечно, не улучшает их накопительные свойства. Давайте попробуем выделить основные особенности, выделяющие накопительные вклады из общей линейки вкладов и которые потом можно будет проверить на реальных банковских предложениях:

- 1) возможность внесения дополнительных взносов в период действия договора вклада;
- 2) широкий набор сроков размещения вклада, начиная от 1–3 месяцев;
- 3) невысокая сумма первоначального взноса;
- 4) ограниченное количество пролонгаций;
- 5) выплата процентов в конце срока действия договора или капитализация в течение срока действия без выплат;
- 6) отсутствие возможности частичного снятия;
- 7) фиксация процентной ставки на время действия договора.

Экономический смысл вклада часто содержится в его названии: «Накопительный», «Ипотечный», «Пополняемый» или более экзотичными: «Накопи на машину» или «Накопительный — туристический» — это именно накопительный вклад. Более того, банки постепенно начинают стимулировать клиентов к процедуре накопления, создавая специализированные вклады, предназначенные для накопления на определенную покупку. Так, обычно владельцам ипотечных вкладов после окончания срока действия договора предлагается ипотечный кредит на льготных условиях и (или) возможность аренды ячейки со скидкой для проведения ипотечной сделки. Владельцам вкладов, накапливающим деньги на машину, предлагаются льготные автокредиты, клиентам, откладывающим средства на отдых, — бесплатные международные платежные карты и скидки в турагентствах — партнерах банка, а также многие другие преференции. Как вы обратили внимание, для накопительных вкладов не характерна возможность частичного снятия, ежемесячного (ежеквартального) получения процентов и неограниченное количество пролонгаций. Действительно, зачем снимать часть вклада или накопленные проценты во время периода накопления, тогда как более необходимым является возможность внесения дополнительных сумм. Вся специфика вклада направлена на планомерное увеличение остатка по вкладу с момента его открытия до момента окончания срока действия. Именно поэтому мы не рекомендуем использовать для накопления текущие счета и особенно платежные карты. Карта слишком удобный источник доступа к счету, которым можно воспользоваться 24 часа в сутки, 365 дней в году и из любой части мира, именно поэтому в какой-то ситуации, имея возможность потратить, клиент тратит эти деньги, а не накапливает. Недаром существует пословица: «Подальше положишь, поближе возьмешь», чем «труднее» и менее выгодно снимать деньги с накопительного вклада ранее окончания срока его действия, тем больше вероятность накопления нужной суммы. А для формирования затрат лучше открыть кредитную карту, которая также позволит выйти из затруднительной финансовой ситуации, но не даст возможность израсходовать отложенные средства, так как использовать заемные средства более дорого, как с точки зрения выплаты процентов за пользование кредитами, так и с точки зрения дополнительных комиссий за использование. Используя кредитную карту, клиент чаще задумается, а так ли нужно тратить свои средства сейчас. Срок накопления ограничен во времени и пролонгация его неограниченное количество раз не является необходимой, потому что клиент в обозримом будущем снимет эти деньги, какие бы привлекательные условия ни предлагал банк. Вклад открыт с конкретной целью, и по ее достижении заканчивает свое суще-

ствование, но это не значит, что заканчивается сотрудничество с вкладчиком. Обычно клиент возвращается в тот банк, с которым привык работать, для получения других услуг или нового накопления.

При этом нельзя сказать, что описанные особенности будут одинаковы для всех банков и всех вкладов, относимых к накопительным. Условия по вкладам значительно разнятся от банка к банку и ограничены только фантазией разработчиков и действующим законодательством. Остановимся более подробно на каждой из особенностей накопительных вкладов.

Возможность внесения дополнительных взносов в период действия договора вклада является, наверное, наиболее важной особенностью накопительного вклада. Процесс накопления состоит из постепенного внесения небольших сумм, позволяющих в будущем накопить необходимую для покупки сумму. Именно данная особенность и отличает накопительный вклад от всех остальных, хотя сейчас и в других категориях вкладов появляется возможность дополнительных взносов, хотя обычно с рядом ограничений. Желательно, наличие минимальных ограничений по срокам и суммам дополнительных взносов, при этом важно подчеркнуть, что очень многие банки ограничивают нижнюю границу минимального взноса для повышения рентабельности банковского обслуживания.

Широкий выбор сроков размещения вклада, начиная от 1–3 месяцев. Как мы уже упоминали, для накопительного вклада очень важным обстоятельством является правильный выбор срока, в течение которого вкладчик рассчитывает накопить необходимую сумму. Нужды клиентов различаются, и сроки накопления имеют огромный разброс, т.е. клиент может копить на летний отдых в течение 3–4 месяцев, либо на новую квартиру, которую купит через 3–4 года. Особенно важно выбрать нужный период, на который необходимо положить денежные средства для накопления. Вы же не отмените поездку из-за того, что вклад заканчивается на неделю позже срока оплаты путевки. Естественно, договор будет расторгнут досрочно и вкладчик не получит процентов, на которые рассчитывал изначально. В такой ситуации в проигрыше окажутся оба участника – и банк и вкладчик. Вкладчик недополучит доход по вкладу, испортит себе настроение и мнение о банке. Банк, возможно, потеряет клиента или по крайней мере лояльность такого вкладчика. Для любого банка более выгодно, чтобы вкладчик четко следовал условиям договора и денежные средства лежали тот срок, который указан в договоре. Таким образом, банку легче планировать свою кредитную политику и поддерживать ликвидность, балансируя активы и пассивы по срокам и суммам.

Небольшая сумма первоначального взноса. Как мы уже упоминали, главная функция накопительных вкладов — это накопление суммы для крупной покупки. Данный вклад можно сравнить со своеобразной копилкой, в которую регулярно добавляются суммы и при накоплении определенной суммы ее можно использовать. Именно эта особенность и требует наличия невысокого входного порога. Таким образом, клиент, имея небольшую сумму денег, может начинать копить средства. Действительно, логически поразмыслив, можно предположить, что накопительный вклад с первоначальным взносом 5000 дол. может быть интересен только клиентам, накапливающим деньги на квартиру и дорогую машину. При этом клиентский сегмент имеющих необходимость в накоплении значительно шире, и более того, именно люди с доходами ниже среднего и средними имеют наибольшую потребность в накоплении. При этом нельзя не отметить, что этот клиентский сегмент имеет не меньшую потребность в кредитовании, которое мы рассмотрим далее.

Ограниченное количество пролонгаций. Эта особенность не всегда присутствует в составе накопительных вкладов, и ее необходимость очень спорна. Стоит отметить, что процесс накопления конечен, т.е. после достижения необходимой суммы вклад закрывается, однако иногда не удается выдержать сроки, которые клиент выбрал для себя. В этом случае, конечно, удобнее, чтобы вклад автоматически пролонгировался на тот же срок. В защиту ограниченного количества пролонгаций необходимо отметить, что обычно продление периода накопления имеет меньший срок, чем первоначальное накопление. Вряд ли, если клиент рассчитывал накопить достаточную сумму за один год, он будет копить ее два года. Скорее всего вкладчику выгоднее открыть новый вклад уже на меньший срок, например на три месяца и заработать процентный доход еще и за этот период.

Выплата процентов в конце срока действия договора или капитализация в течение срока действия без выплат. В отличие от рентных вкладов клиенты, накапливающие денежные средства, не нуждаются в регулярном получении процентного дохода по размещенным ими денежным средствам. Более важным является их накопление в составе самого вклада, чтобы при закрытии вклада клиент имел возможность получить не только накопленную им самим сумму, но и доход по вкладу. В этом случае получение процентов важно в конце срока действия договора, в противном случае есть опасность их траты не на цель накопления, а на сторонние покупки. У накопительных вкладов проценты чаще всего прибавляются к сумме вклада, а не выплачиваются клиенту в течение срока действия договора вклада. При этом в случае ежемесячной (ежеквартальной или иной) капитализации клиент име-

ет возможность получить проценты на проценты, тем самым, увеличивая свой доход.

Отсутствие возможности частичного снятия. На первый взгляд данное ограничение может показаться для вкладчика минусом, но, учитывая характер накопительного вклада, мы относим его к положительной стороне. Данное ограничение стимулирует клиента именно к сохранению средств, и тем самым к постепенному увеличению суммы вклада. В противном случае такой вид вклада можно сравнить с кошельком, из которого всегда можно потратить средства на сиюминутные нужды, а не с копилкой, чем безусловно является этот вид вклада.

Фиксация процентной ставки на время действия договора. Данный пункт будет присутствовать при описании всех видов вкладов, хотя он и является положительным моментом в текущей экономической ситуации. В ситуации снижения ставок важным является иметь возможность зафиксировать ставку по депозиту на срок действия договора для того, чтобы получить повышенный доход. Также это удобно в виде планирования получения процентного дохода, чтобы после окончания срока действия договора клиент имел возможность получить ожидаемую сумму денег. Конечно, в обратной ситуации, например, высокой инфляции, для клиента более удобным является коррекция ставок по вкладу.

7.1.1.2. Сберегательные вклады

Второй важный фактор прихода клиента в банк — это сбережение собственных средств, причем под сбережением может пониматься не только сбережение денег от внешних и внутренних факторов (ограбление, траты и др.), но и сбережение покупательной способности своих средств от различного рода экономических процессов (например, инфляции). Стоит отметить, что нередко клиенты банка имеют накопления не на конкретную цель, а на так именуемый «черный день». Эти средства, называемые аналитиками средствами «под подушкой», очень важный сегмент для любого банка, учитывая готовность клиентов их размещать на длительный срок. Готовность размещать на долгий срок, обусловлена отсутствием конкретной цели и сроков траты этих средств. Не менее важным моментом является значительность этих средств, так как очень часто люди откладывают не маленькие суммы на черный день, обычно счет идет на тысячу и больше долларов. Если накопительные вклады больше ориентированы на молодое население, то сберегательные вклады уже характерны для людей более старшего поколения, которые заботятся о своем будущем и будущем своей семьи. Для этой категории вкладов мы тоже попробуем выделить основные их особенности:

- 1) долгосрочность вклада;
- 2) неограниченное количество пролонгаций вклада;
- 3) высокая сумма первоначального взноса;
- 4) высокая процентная ставка;
- 5) возможность получения начисленных процентов и частичное снятие;
- 6) фиксация процентной ставки на время действия договора.

Долгосрочность вклада — это наиболее важный фактор, отличающий сберегательные вклады от накопительных вкладов. Хотя между этими вкладами есть и много общего, о чем будет сказано ниже, самым важным отличием является отсутствие у клиента четкого срока истребования этого вида вклада. Невозможно точно предугадать, какой жизненный поворот заставит вкладчика потратить сбереженные средства, поэтому обычно данные вклады размещаются на максимальные сроки, рассчитывая на максимальную процентную ставку. К этой категории относятся набирающие популярность в коммерческих банках пенсионные вклады, отложенные без конкретных целей денежные средства. Какое то время назад, почти единственным игроком на рынке «пенсионных» вкладов являлся Сбербанк России, привлекающий громадные средства населения. В настоящее время этот сегмент заинтересовал и коммерческие банки, которые оценили его привлекательность и разработали собственные продукты. Обычно сберегательные вклады начинаются со сроков от одного года и выше.

Неограниченное количество пролонгаций является продолжением долгосрочности сберегательных вкладов. Если клиент не имеет точных целей последующей траты средств, то более удобным для него является постоянное продолжение действующего договора и отсутствие необходимости всякий раз посещать банк. В случае, если у вкладчика нет необходимости снятия денежных средств, вклад может продлеваться на новый срок неограниченное количество раз. Правда, необходимо обратить внимание на то, что каждая пролонгация производится на условиях, действующих в момент пролонгации для этого вклада. Это приводит к тому, что условия по данному вкладу окажутся хуже, нежели условия похожих вкладов данного банка. Кредитные организации часто разрабатывают новые вклады с более интересными для клиента условиями, а условия уже существующих вкладов оставляют без изменений. В таком случае «ущемляются» права «старых» вкладчиков, что не добавляет позитивного отношения к банку. Такое положение дел обусловлено тем, что значительная часть клиентов не интересуется действующими условиями вкладов, справедливо полагая, что банк сам продлит его вклад на новый срок на новых условиях. Надо отметить,

что подобная тенденция в банковской деятельности все-таки встречается не часто, в настоящее время банки больше дорожат своими частными вкладчиками, стараясь не омрачать это сотрудничество. В любом случае, нелишним будет периодически интересоваться условиями по вкладам в сравнении с вашим действующим вкладом, чтобы иметь возможность вовремя его переоформить на более выгодных условиях или воспользоваться специальным предложением.

Высокая сумма первоначального взноса не всегда встречается у сберегательных вкладов, например, часто «пенсионные» вклады имеют достаточно низкую сумму первоначального взноса. Должны отметить, что это скорее маркетинговый шаг, направленный на позиционирования этих вкладов, как «социально значимых». Пенсионеры, которые имеют возможность сберечь какую-то часть своих доходов, в большинстве своем размещают достаточно крупные суммы. В отличие от накопительного вклада при размещении сберегательного вклада клиент уже имеет некоторую сумму, которую он сберег на будущее и готов разместить. В большинстве случаев это достаточно большая сумма и, учитывая это, а также долгий срок, клиент хочет получить высокий доход по своим средствам.

Высокая процентная ставка. В предыдущем разделе мы уже дали некоторое объяснение, почему по этим вкладам чаще всего бывают одни из самых высоких процентных ставок. Действительно, банкам требуются долгосрочные ресурсы для того, чтобы иметь возможность выдачи долгосрочных кредитов или участия в инвестиционных проектах, которые почти всегда долгосрочные. Возможность получения быстрого спекулятивного дохода от краткосрочных операций с каждым годом уменьшается, и банкам приходится строить долгосрочную стратегию развития. Именно поэтому долгосрочные вклады являются важными и нужными ресурсами, хотя при этом в условиях снижения процентных ставок по прошествии некоторого времени у банков возникает риск привлечения слишком дорогих ресурсов. В этом случае банки иногда устанавливают процентную ставку по вкладам на два года меньшую, чем на один год. Описанная ситуация говорит о том, что банк ведет краткосрочную кредитную политику и не имеет возможности размещать длинные ресурсы. В ближайшей перспективе, такие перекосы будут постепенно уходить. Возвращаясь к сберегательным вкладам, еще раз отметим, что, имея значительную сумму и будучи готовым разместить ее на значительный срок, вкладчик имеет право на высокую процентную ставку, имея в виду, что в случае досрочного закрытия вклада, доход за фактически размещенный вклад будет значительно меньше, вплоть до ставки «до востребования».

Возможность получения начисленных процентов и частичное снятие. Описывая накопительные вклады, мы обращали внимание на то, что получение процентов, а также частичное снятие противоречит самому принципу накопления. В данном случае, несмотря на то, что клиент может продолжать накопление сберегаемой суммы, он может придерживаться и обратной политики, имеющей сходство с рентными вкладами, описанными далее. Очень часто клиент рассматривает сумму сберегательного вклада, как «неприкосновенный запас», который можно использовать только в крайнем случае, но при этом это отношение не распространяется на процентный доход, получаемый по вкладу. Действительно, имея какую-то сбереженную сумму, ее можно хранить и не на банковском вкладе, а, допустим, дома или в депозитарной ячейке, второе — наиболее надежное средство сохранения. Основным преимуществом вклада является возможность получения дохода, который невозможно было бы получить при ином сохранении денег. Этой возможностью необходимо пользоваться в полной мере, при этом не обязательно снимать проценты, можно оставлять их во вкладе, тем самым частично сберегая денежные средства от инфляции, а иногда процентный доход превышает инфляцию, преумножая сбереженную сумму. Мы уже ссылались на пенсионные вклады, на которые можно еще раз обратить внимание, с точки зрения важности получения по ним регулярного дохода, пусть этот доход не позволяет еще вести жизнь рантье, но уже в какой-то мере является источником поступления средств в личный бюджет вкладчика.

Фиксация процентной ставки на время действия договора. Как мы уже говорили, этот пункт важен практически для всех видов вклада, для сберегательных особенно, учитывая их долгосрочность. Не только для простого вкладчика, но и для маститых аналитиков трудно бывает правильно предугадать дальнейшее развитие экономической ситуации, поэтому важно зафиксировать для себя процентный доход, полученный от размещения вклада.

7.1.1.3. Рентные вклады

Это относительно новый вид вкладов, по сравнению со сберегательными и накопительными вкладами, предусматривающий получение некоторой периодической ренты на капитал, далее будем называть их рентными вкладами. Заглянув в словарь, можно посмотреть значение слова рантье (от франц. *rentier*, от *rente* — рента). Лица, живущие на проценты с отдаваемого в ссуду капитала или с ценных бумаг. Учитывая направленность данного раздела на частные вклады, отбросим пока ценные бумаги и сосредоточимся на предоставлении капитала. Долгое время образ жизни рантье отрицательно воспринимался обще-

ством, хотя надо отметить, что и сейчас получение дохода от размещения денежных средств без ведения трудовой деятельности вызывает негатив у большой части населения. Несмотря на это, относительно недавно стал формироваться класс вкладчиков, рассматривающих заработанные или полученные денежные средства в качестве средства получения дохода. Этот доход не обязательно является единственным или даже основным, это может быть дополнительный доход к доходу от основной деятельности. Указанных вкладчиков особенно интересует регулярность выплат и ставка по вкладу. К тому же сколько-либо значимый рентный доход можно получить, только имея большую сумму вклада, поэтому часто данные вкладчики банков являются клиентами категории VIP. Рентные вклады близки к сберегательным вкладам несколькими общими факторами, которые будут видны далее при выделении их особенностей:

- 1) регулярность получения процентного дохода;
- 2) высокая процентная ставка;
- 3) максимальная сумма первоначального взноса;
- 4) долгосрочность вклада.

Регулярность получения процентного дохода. Для рентных вкладов возможность регулярного получения дохода является наиболее важным параметром, отражающим их сущность. Главной функцией рентных вкладов является выплата дохода их владельцам на регулярной основе, позволяющего формировать с их помощью доходную часть личного бюджета. Конечно, данный вид вложения денежных средств не является наиболее эффективным, более доходным может быть рынок ценных бумаг или доверительное управление средствами. Но основным преимуществом банковского вклада является относительная надежность (без привязки к надежности отдельного банка) и четко прогнозируемая доходность, чего не могут дать другие инструменты. Для удобства клиента проценты по вкладу обычно перечисляются на текущий счет или платежную карту, которая позволяет вкладчику пользоваться полученным доходом, не посещая банк и делает регулярные выплаты процентов схожими с выплатами, например, заработной платы.

Высокая процентная ставка. Эффективность размещенных средств на рентных вкладах является не менее важным для вкладчика, чем регулярность их получения. Как мы уже упоминали, в этом сходство рентных вкладов со сберегательными. Второе сходство — в долгосрочности обоих видов вкладов. Рентные вклады по определению являются наиболее крупными в портфеле привлеченных средств от физических лиц, и обычно имеют самые высокие проценты. В данном случае для вкладчика наиболее важным является именно доход по этому вкладу,

так как разница в 1—2% годовых в абсолютных цифрах может составлять сотни и тысячи долларов ежемесячно.

Максимальная сумма первоначального взноса. Мы уже упоминали, что существенный рентный доход может присутствовать при значительных суммах вклада, именно поэтому для рентных вкладов наряду с максимальной процентной ставкой устанавливается максимальная сумма первоначального взноса. Обычно сумма рентного вклада остается без изменения, так как клиент не накапливает уже средства, а получает доход с имеющихся, поэтому банк не рассчитывает на увеличение первоначальной суммы в течение срока договора, хотя возможность доведения средств иногда присутствует. В случае если сумма, имеющаяся у потенциального вкладчика, недостаточна для оформления рентного вклада, всегда есть возможность открытия сберегательного вклада, который можно сравнить с рентным вкладом начального уровня. Банки в некоторых случаях специально вводят два вида рентных вкладов или градацию одного по сумме, чтобы разделить и дать возможность получать ренту в любой сумме. Хотя рентный вклад с невысоким первоначальным взносом, на наш взгляд, относится к сберегательным, так как не составляет значимую часть в бюджете вкладчика.

Долгосрочность вклада также роднит его со сберегательными вкладами, но имеет иную природу. Рентные вклады не могут иметь краткий срок по определению, так как направлены на получение регулярного дохода в течение продолжительного периода. В случае если вклад будет расторгнут, то вкладчик потеряет значимую часть доходов. Досрочное расторжение рентных вкладов — еще более редкая ситуация, чем расторжение сберегательных, и чаще происходит по форс-мажорным обстоятельствам. Другой важной причиной расторжения рентных вкладов может быть смена банка или инструмента размещения средств. Первый вариант бывает редко, так как эта категория вкладчиков относится к VIP-клиентам, для которых обслуживание выстраивается по самому высшему разряду, а также часто устанавливаются индивидуальные процентные ставки по вкладам. Второй вариант не более часто встречается, учитывая, что когда клиент выбирает консервативный стиль управления своими денежными средствами, то это характеризует и самого клиента, как консерватора, более ценящего стабильность и надежность, чем риски. Хотя в дальнейшем в процессе развития фондового рынка, возможно серьезное изменение настроений этой категории клиентов.

В этом разделе мы постарались описать и выделить основные характеристики различных видов частных вкладов, далее в предложениях банков можно проследить эти характеристики и выбрать вклад, наиболее полно соответствующий вашим потребностям.

7.2. Кредитование физических лиц

7.2.1. Основные виды кредитов

В рамках данной книги мы рассмотрим кредитование физических лиц, оставив в стороне коммерческое кредитование, хотя кредиты на коммерческие цели тоже могут предоставляться физическим лицам, например индивидуальным предпринимателям. Это совершенно другое направление банковской деятельности, имеющее только точки соприкосновения в юридической форме заемщика. При этом цели, виды кредитов, оценка платежеспособности заемщика, обеспечение залогом, сроки предоставления, значительно разнятся с потребительским кредитованием. Кредитование индивидуальных предпринимателей значительно ближе к кредитованию юридических лиц.

За последние годы потребительское кредитование развивалось в России быстрыми темпами, трудно найти человека, который не знает, что в любом крупном магазине можно приобрести долгожданную покупку в кредит. Формально, на основании общего объема предоставленных кредитов, лидером кредитования физических лиц, как и по многим другим позициям, является Сбербанк. Лидерство госбанка объясняется широкой филиальной сетью, раскрученной торговой маркой и привычкой населения пользоваться услугами старейшего банка. При этом доля рынка Сбербанка до кризиса 2008 г. снижалась под натиском более агрессивных российских коллег и, конечно, прихода на этот рынок иностранных банков. Иностранцы, имея отработанные годами и рынками разных стран технологии клиентского обслуживания, значительно теснят российские банки. В течение ближайших лет лидерство зарубежных финансовых структур в сфере кредитования физических лиц будет только укрепляться.

Сейчас в период кризиса кредитование физических лиц практически замерло, но несмотря на это срок жизни книги больше, чем срок развития кризисной ситуации в экономике, и не описывать кредитные программы не совсем правильно. В любом случае кризис закончится, и банки снова приступят к своей прямой обязанности — кредитованию. Несмотря на активный рост потребительских кредитов до конца 2008 г., на наш взгляд, это «отмирающий» вид кредитования, который уже вытесняется кредитными картами, более подробное описание и перспективы этих продуктов будут даны в соответствующих разделах. Далее мы попытались представить классификацию кредитования по целям (рис. 7.2). При кредитовании домохозяйств, вопрос обеспечения в виде материального залога носит вторичный характер, основным фактором

обеспеченности возврата ссуды выступают характеристики заемщика, психологический портрет, семейное и социальное положение и т.п. В таком виде кредитования не столь важно оценить коммерческий риск (кредит берется не на коммерческие цели), а понять нацеленность самого клиента возвращать долги и возможности клиента вернуть взятый кредит.



Рис. 7.2. Классификация кредитов

Может показаться странным, что в целевом кредитовании выделены только два направления: кредитование на покупку недвижимости (ипотечные кредиты) и кредитование на покупку средств транспорта (автокредитование). На самом деле такое выделение образовалось эволюционным путем, и отражает реальную ситуацию на рынке банковских услуг. В составе предложений банков эти виды кредитования выделяются особо, как наиболее популярные, имеющие свою специфику. Также условно эти кредиты разделяются по сумме, доходности и рискам. Ипотечные кредиты наиболее надежные, долгосрочные и крупные, автокредиты менее долгосрочные, меньше по сумме и надежности, а остальные потребительские кредиты составляют на единицу выдачи незначительную сумму, обычно краткосрочные и наиболее рискованные. В связи с большим риском невозвратов и дороговизной обслуживания, процентная ставка по этим кредитам увеличивается от ипотечных к прочим (рис. 7.3).

При этом целевые кредиты можно на все другие цели классифицировать бесконечно, эти кредиты могут выдаваться на любой потребительский товар и даже услугу (например, обучение или туристическая поездка). Их обобщает невысокая сумма кредита, простота оформления и относительно короткий срок кредитования.

Как мы упоминали, при оформлении и дальнейшем обслуживании кредита у заемщика может возникнуть множество дополнительных расходов и сумма, реально выплаченная банку, может существенно

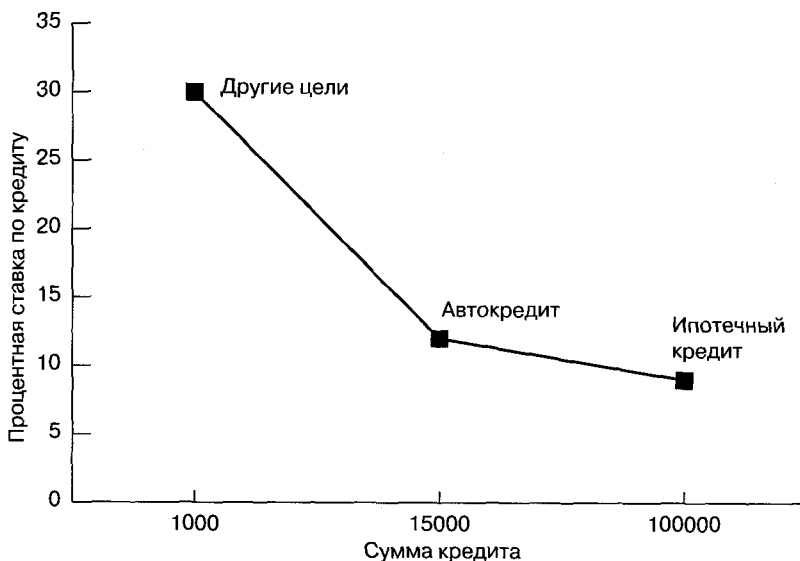


Рис. 7.3. Зависимость суммы и ставки по кредиту

отличаться от предполагаемой заемщиком. Такая ситуация возникает за счет дополнительных комиссий банка и компаний — партнеров банка, например страховых компаний. При этом еще раз отметим, что в 2007 г. произошли значительные сдвиги в положительную сторону по информированию клиентов о реальных ставках по кредитам. В соответствии с Указанием № 1759-У (зарегистрировано Министерством юстиции Российской Федерации 27 декабря 2006 г. Рег. № 8676) «О внесении изменений в Положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П “О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности”», а также писем № 175-Т от 29 декабря 2006 г. «Об определении эффективной процентной ставки по ссудам, предоставленным физическим лицам» и № 78-Т от 1 июня 2007 г. «О применении пункта 5.1 Положения Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П “О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности”» банки должны информировать своих клиентов об эффективной процентной ставке по кредитам.

Конечно, если заемщику взять напрямую текст Указания № 1759-У, то он вряд ли поймет, как определить эффективную ставку. Ссуду, выданную физическому лицу после 1 июля 2007 г., либо ссуду, заемщиком

по которой является физическое лицо, в отношении которой изменены существенные условия договора после 1 июля 2007 г., кредитная организация вправе включить в портфель однородных ссуд только при условии доведения до сведения заемщика в условиях договора или иным образом информации о размере эффективной процентной ставки на момент выдачи и (или) реструктуризации кредита, определяемом исходя из следующей формулы:

$$\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1 + IRR)^{\frac{d_i - d_0}{365}}} = 0,$$

где d_i — дата i -го денежного потока;

d_0 — дата начального денежного потока (совпадает с датой перечисления денежных средств заемщику (потребителю));

n — количество денежных потоков;

CF_i — сумма i -го денежного потока по договору о размещении денежных средств. Разнонаправленные денежные потоки (приток и отток денежных средств) включаются в расчет с противоположными математическими знаками, а именно: предоставление заемщику ссуды на дату ее выдачи включается в расчет со знаком «минус», возврат заемщиком ссуды, уплата процентов по ссуде включаются в расчет со знаком «плюс».

IRR — эффективная процентная ставка, % годовых.

Попробуем объяснить проще. До момента вступления в силу указанных выше нормативных актов, банки указывали в рекламных материалах, текстах договоров и в других источниках только номинальную ставку по кредиту, т.е. сумму процентов, которую заемщик уплатит за пользование заемными средствами (деньгами, который выдал ему банк). При этом кроме указанной процентной ставки банк может взимать с заемщика множество дополнительных комиссий. Например:

- ежемесячную комиссию за обслуживание ссудного счета (нередко большую, чем сумма процентных платежей);
- единовременную комиссию за рассмотрение кредитной заявки;
- комиссию за страхование предмета залога в аккредитованной банком страховой компании (на условиях, менее выгодных, чем в других компаниях);
- и множество других комиссий, размер и количество которых ограничены только фантазией банка.

Реально уплаченная сумма за использование кредита может быть на 40–50% больше суммы полученного кредита, при расчете на год. Именно эту ставку называют «эффективной» ставкой по кредиту, а ставку, указанную в кредитном договоре, — «номинальной» ставкой. Банк, конечно, не скрывает размер и суммы всех дополнительных ко-

миссий по кредиту (они где-то написаны мелким шрифтом), но зачастую самостоятельно найти их всем бывает затруднительно, а кредитный консультант редко акцентирует на них внимание потенциального заемщика. Наиболее верным способом просчитать, сколько на самом деле будет стоить вам кредит, — это попросить работника банка рассказать о **всех** комиссиях и распечатать график погашения, из которого наиболее легко понять итоговую сумму, уплаченную к концу срока кредитования.

После вступления в силу указанных выше нормативных актов, банки вынуждены предоставлять заемщику размер эффективной ставки в доступном виде, включая в нее не только номинальную ставку по кредиту, но и следующие платежи по обслуживанию ссуды, размеры и сроки уплаты которых известны на момент заключения договора на предоставление ссуды:

- по погашению основного долга по ссуде;
- по уплате процентов по ссуде;
- сборы (комиссии) за рассмотрение заявки по ссуде (оформление ссуды);
- комиссии за выдачу и сопровождение ссуды;
- комиссии за открытие, ведение (обслуживание) ссудного и (или) текущего (если его открытие обусловлено заключением договора на предоставление ссуды) счетов;
- комиссии за расчетное и операционное обслуживание;
- платежи заемщика в пользу третьих лиц, в случае если обязанность их внесения заемщиком вытекает из условий договора на предоставление ссуды, в том числе платежи за услуги нотариуса; услуги по государственной регистрации и (или) оценке передаваемого в залог имущества (в том числе квартиры); услуги по страхованию жизни заемщика, ответственности заемщика, предмета залога (в том числе квартиры, автомобиля) и др.
- при расчете эффективной ставки по кредитным картам и картам с разрешенным овердрафтом, также необходимо включать комиссии за выпуск и годовое обслуживание карт.

Банкам рекомендуется предоставлять заемщикам расчет эффективной ставки в виде удобных таблиц, пример которых приведен в Письмах 175-Т и 78-Т, мы также приводим их ниже.

Обращаем ваше внимание, что даже сам заемщик может проверить расчет приведенный банком, используя для определения эффективной ставки финансовую функцию ЧИСТВНДОХ программы Microsoft Excel (табл. 7.1, 7.2). Полный текст, всех упомянутых здесь нормативных актов можно найти в приложениях к этой книге.

Таблица 7.1

**Пример расчета эффективной процентной ставки по ссуде,
предоставленной в размере кредитного лимита на один год,
при условии погашения основного долга в течение года
ежемесячными минимальными платежами,
предусмотренными условиями договора, руб.**

Основные условия	
Кредитный лимит, руб.	30 000
Процентная ставка по ссуде, % годовых	19
Ежемесячная комиссия за обслуживание ссуды, % от лимита	1,5
Дата начала кредитования	1 января 2007 г.
Срок ссуды, месяцев	12
Минимальный ежемесячный платеж по погашению ссуды, % от размера задолженности	10

Дата платежа	Использование кредитного лимита	Платеж за расчетный период			Остаток задолженности по ссуде	Денежный поток (расходы) получателя ссуды
		проценты	погашение основного долга	комиссии и другие платежи		
1	2	3	4	5	6	7
01.01.2007	-30 000				30 000	-30 000
01.02.2007		484	3 000	450	27 000	3 934
01.03.2007		394	2 700	450	24 300	3 544
01.04.2007		392	2 430	450	21 870	3 272
01.05.2007		342	2 187	450	19 683	2 979
01.06.2007		318	1 968	450	17 715	2 736
01.07.2007		277	1 771	450	15 943	2 498
01.08.2007		257	1 594	450	14 349	2 302
01.09.2007		232	1 435	450	12 914	2 116
01.10.2007		202	1 291	450	11 623	1 943
01.11.2007		188	1 162	450	10 460	1 800
01.12.2007		163	1 046	450	9 414	1 659
01.01.2008		152	9 414	450	0	10 016
ИТОГО:	30 000	3 399	30 000	5 400	0	8 799

Эффективная процентная ставка, % годовых – 63,3%.

Таблица 7.2

**Пример расчета эффективной процентной ставки по ссуде,
предоставленной в размере кредитного лимита,
при условии погашения основного долга в течение льготного периода, руб.
(Операция повторяется в течение года несколько раз)**

Основные условия	
Кредитный лимит, руб.	30 000
Процентная ставка по ссуде, % годовых	19
Ежемесячная комиссия за обслуживание ссуды, % от лимита	1,5
Дата начала кредитования	1 января 2007 г.
Срок ссуды, месяцев	12
Минимальный ежемесячный платеж по погашению ссуды, % от размера задолженности	10
Льготный период кредитования, дней	50

Дата платежа	Использование кредитного лимита	Платеж за расчетный период			Остаток задолженности по ссуде	Денежный поток (расходы) получателя ссуды
		проценты	погашение основного долга	комиссии и другие платежи		
1	2	3	4	5	6	7
01.01.2007	-30 000				30 000	-30 000
01.02.2007		0	3 000	450	27 000	3 450
17.02.2007		0	27 000	0	0	27 000
01.03.2007	-30 000	0	0	450	30 000	-29 550
01.04.2007		0	3 000	450	27 000	3 450
12.04.2007		0	27 000	0	0	27 000
01.05.2007	-30 000	0	0	450	30 000	-29 550
01.06.2007		0	3 000	450	27 000	3 450
14.06.2007		0	27 000	0	0	27 000
01.07.2007	-30 000	0	0	450	30 000	-29 550
01.08.2007		0	3 000	450	27 000	3 450
15.08.2007		0	27 000	0	0	27 000
01.09.2007	-30 000	0	0	450	30 000	-29 550
01.10.2007		0	3 000	450	27 000	3 450
16.10.2007		0	27 000	0	0	27 000

Продолжение табл. 7.2

Дата платежа	Использование кредитного лимита	Платеж за расчетный период			Остаток задолженности по ссуде	Денежный поток (расходы) получателя ссуды
		проценты	погашение основного долга	комиссии и другие платежи		
01.11.2007	-30 000	0	0	450	30 000	-29 550
01.12.2007		0	3 000	450	27 000	3 450
11.12.2007		0	27 000	0	0	27 000
01.01.2008		0	0	450	0	450
ИТОГО:	180 000	0	180 000	5 400	0	5 400

Эффективная процентная ставка, % годовых – 59,8%.

В любом случае при получении любого кредита, попросите сотрудника банка дать вам расчет эффективной ставки по кредиту и используйте эти данные для выбора и оценки кредита, который вы собираетесь получить.

7.2.1.1. Ипотечные кредиты

Развитие ипотечного кредитования уступает по темпам развития более доступным кредитам, таким как автокредиты, «магазинные» кредиты и кредитные карты. А после ипотечного кризиса, разразившегося в США, ипотечное кредитование во многих странах, в том числе в России, практически остановилось.

Собственное жилье является одной из основных целей населения, которое готово тратить значительную часть своих доходов на ее достижение. Этот вид кредитования более сложен в количестве документов и процедуре выдачи для получения клиентами и дорог в абсолютных значениях ежемесячного платежа для бюджета семьи. К тому же долгий срок кредита часто пугает заемщиков, а ипотечные кредиты обычно начинаются от 10 лет, за меньший срок доходы заемщика обычно просто не позволяют расплатиться с кредитом. Трудно предугадать все зигзаги судьбы на 10 лет вперед, но банку ежемесячно придется выплачивать часть кредита и проценты за использование кредита. Тем более в настоящее время проценты по ипотечным кредитам сложно назвать низкими, хотя они ниже, чем по другим видам кредитов. Одной из основных перспектив развития ипотечного кредитования является его социальная значимость, так как обеспечение собственным жильем является важной задачей государства. Этот факт

позволяет говорить о перспективах поддержки со стороны государства ипотечных программ и развивающих их организаций. В настоящее время покупатели жилых домов и квартир могут воспользоваться налоговыми вычетами, предусмотренными ст. 220 Налогового Кодекса Российской Федерации (НК РФ).

В соответствии с п. 2 ст. 220 «Имущественные налоговые вычеты» НК РФ: При определении размера налоговой базы налогоплательщик имеет право на получение имущественного налогового вычета в сумме, израсходованной налогоплательщиком на новое строительство либо приобретение на территории Российской Федерации жилого дома, квартиры или доли (долей) в них, в размере фактически произведенных расходов, а также в сумме, направленной на погашение процентов по целевым займам (кредитам), полученным от кредитных и иных организаций Российской Федерации и фактически израсходованным им на новое строительство либо приобретение на территории Российской Федерации жилого дома, квартиры или доли (долей) в них.

В фактические расходы на новое строительство либо приобретение жилого дома или доли (долей) в нем могут включаться:

- расходы на разработку проектно-сметной документации;
- расходы на приобретение строительных и отделочных материалов;
- расходы на приобретение жилого дома, в том числе не оконченого строительством;
- расходы, связанные с работами или услугами по строительству (достройке дома, не оконченого строительством) и отделке;
- расходы на подключение к сетям электро-, водо-, газоснабжения и канализации или создание автономных источников электро-, водо-, газоснабжения и канализации.

В фактические расходы на приобретение квартиры или доли (долей) в ней могут включаться:

- расходы на приобретение квартиры или прав на квартиру в строящемся доме;
- расходы на приобретение отделочных материалов;
- расходы на работы, связанные с отделкой квартиры.

Принятие к вычету расходов на достройку и отделку приобретенного дома или отделку приобретенной квартиры возможно в том случае, если в договоре, на основании которого осуществлено такое приобретение, указано приобретение незавершенным строительством жилого дома или квартиры (прав на квартиру) без отделки или доли (долей) в них.

Общий размер имущественного налогового вычета, предусмотренного настоящим подпунктом, не может превышать 1 000 000 руб. без учета сумм, направленных на погашение процентов по целевым займам (кредитам), полученным от кредитных и иных организаций Российской Федерации и фактически израсходованным налогоплательщиком на новое строительство либо приобретение на территории Российской Федерации жилого дома, квартиры или доли (долей) в них.

Для подтверждения права на имущественный налоговый вычет налогоплательщик представляет:

- при строительстве или приобретении жилого дома (в том числе не оконченного строительством) или доли (долей) в нем — документы, подтверждающие право собственности на жилой дом или долю (доли) в нем;
- при приобретении квартиры, доли (долей) в ней или прав на квартиру в строящемся доме — договор о приобретении квартиры, доли (долей) в ней или прав на квартиру в строящемся доме, акт о передаче квартиры (доли (долей) в ней) налогоплательщику или документы, подтверждающие право собственности на квартиру или долю (доли) в ней.

Указанный имущественный налоговый вычет предоставляется налогоплательщику на основании письменного заявления налогоплательщика, а также платежных документов, оформленных в установленном порядке и подтверждающих факт уплаты денежных средств налогоплательщиком по произведенным расходам (квитанции к приходным ордерам, банковские выписки о перечислении денежных средств со счета покупателя на счет продавца, товарные и кассовые чеки, акты о закупке материалов у физических лиц с указанием в них адресных и паспортных данных продавца и другие документы).

При приобретении имущества в общую долевую либо общую совместную собственность размер имущественного налогового вычета, исчисленного в соответствии с настоящим подпунктом, распределяется между совладельцами в соответствии с их долей (долями) собственности либо с их письменным заявлением (в случае приобретения жилого дома или квартиры в общую совместную собственность).

Имущественный налоговый вычет, не применяется в случаях, если оплата расходов на строительство или приобретение жилого дома, квартиры или доли (долей) в них для налогоплательщика производится за счет средств работодателей или иных лиц, а также в случаях, если сделка купли-продажи жилого дома, квартиры или доли (долей) в них совершается между физическими лицами, являющимися взаимозависимыми в соответствии с п. 2 ст. 20 НК РФ.

Повторное предоставление налогоплательщику имущественного налогового вычета, предусмотренного настоящим подпунктом, не допускается.

Если в налоговом периоде имущественный налоговый вычет не может быть использован полностью, его остаток может быть перенесен на последующие налоговые периоды до полного его использования».

Как видно из приведенной выдержки нормативного акта, уже сейчас заемщики имеют возможность получить значительные налоговые вычеты (имущественные) при приобретении квартир и частных домов. Данный, достаточно значительный, вычет можно посчитать: в случае возврата 13% от 1 000 000 руб., налогоплательщик имеет возможность получить 130 000 руб. уплаченных налогов. Процедура получения имущественного налогового вычета не представляется сложной и не стоит пугаться обилия формулировок, приведенных выше. Вкратце можно описать всю процедуру следующим образом:

- 1) сбор оригиналов документов на купленную квартиру (свидетельство о праве собственности, договор купли-продажи квартиры, акт приемки-передачи приобретенной квартиры (вторичное жилье)). Со всего пакета документов необходимо снять копии, так как их вы передадите в налоговую инспекцию. На основании письма ФНС России от 31 августа 2006 г. № САЭ-6-04/876[®] (текст этого письма, а также других полезных в вопросе получения вычета документов представлены в приложениях к книге) копии документов не обязательно заверять нотариально;
- 2) взятие по месту работы справки по форме 2-НДФЛ обо всех доходах, полученных за предыдущий год. Если вы работаете в нескольких местах или получаете дополнительные доходы, то необходимо получить несколько справок;
- 3) приготовить свой паспорт и ИНН, а также открыть текущий или карточный счет в банке (если его еще нет). Например, если у вас уже есть карта, полученная в рамках «зарплатного» проекта, то подойдет и она, однако необходимо взять в вашем банке полные реквизиты для перечисления средств на эту карту;
- 4) проверить, не осталось ли у вас долгов по налогам за квартиру, машину и т.п. Если есть, то необходимо их срочно погасить. В противном случае вам откажут в получении имущественного вычета до уплаты всей задолженности по налогам. В нашей практике был случай, когда выплата налогового вычета в сумме более 60 000 руб. по налогу на доходы физических лиц не производилась до момента погашения долга по налогам за автомобильное средство в размере 50 руб.;

- 5) для формирования декларации существуют достаточно удобные и бесплатные программные средства, которые можно скачать с сайта УФНС России по г. Москве www.mosnalog.ru или с сайта разработчика ГНИВЦ ФНС РОССИИ <http://www.gnivc.ru>. На момент написания данного материала — это была программа подготовки декларации о доходах физических лиц за 2008 г. «Декларация 2008» (форма 3, 4 — НДФЛ). Но программы постоянно модифицируются, и рекомендуем перед составлением декларации скачать свежую версию соответствующего программного продукта. Программа «Декларация 200__» обеспечивает:
- ввод входной информации из документов налогоплательщика (справок о доходах, иных документов, подтверждающих получение дохода и факт удержания налога);
 - расчет производных (итоговых) показателей декларации;
 - форматный, логический и арифметический контроль введенных показателей;
 - проверка правильности исчисления льгот и налоговых вычетов;
 - проверка правильности исчисления налоговой базы и суммы налога;
 - формирование и постраничный вывод для просмотра Декларации;
 - кодирование штрих-кодом показателей текстовых файлов с данными деклараций;
 - вывод деклараций в виде файлов MS Word;
 - экспорт данных в электронном виде, определяемом форматами представления налоговых деклараций¹.
- 6) подготовив указанные выше копии документов и их оригиналы, а также распечатав декларацию по налогу на доходы физических лиц, можно отправляться в налоговый орган (налоговую инспекцию) по месту учета налогоплательщика. Что понимается под местом учета налогоплательщика, указано в письме ФНС России от 2 июня 2006 г. № ГИ-6-04/566[®], приведенном в приложении к настоящей книге. Списки и адреса инспекций России по г. Москве можно найти на сайте УФНС России по г. Москве <http://www.r77.nalog.ru>, а по России на сайте ФНС России <http://www.nalog.ru>.

¹ Официальный сайт ГНИВЦ ФНС России <http://www.gnivc.ru>.

- 7) в налоговом органе, инспектор проверяет представленные документы. Там же необходимо написать заявление на перечисление имущественного вычета с указанием полных реквизитов счета, на который его надо зачислить. В некоторых случаях нужно будет прийти еще раз через 2–3 месяца после проверки декларации и уже тогда написать заявление на перечисление указанного вычета. Желательно в первое посещение инспекции уточнить, нет ли у вас долгов по налогам. Если есть, то попросите их распечатать снова, оплатите и принесите копии в инспекцию;
- 8) после проверки сведений, указанных налогоплательщиком в декларации, производится выплата налогового вычета на счет в банке (срок выплаты обычно составляет 2–4 месяца).

Ипотечный кредит выдается заемщику на конкретную цель — покупку квартиры или другой недвижимости, которая выступает залогом в этой сделке и не может быть продана, подарена, обменена заемщиком до полной выплаты кредита. Срок кредита один из самых длительных и составляет от 10 до 27 лет, сумма ипотечного кредита обычно не превышает 70–80% от стоимости жилья. После погашения кредита квартира переходит в полную собственность заемщика. До этого момента в документах на квартиру указывается, что она находится в залоге, это подтверждается регистрацией в Едином государственном реестре прав.

Покупка квартиры с использованием ипотечного кредита состоит из нескольких важных этапов, основные из которых мы представим ниже.

Решение о покупке квартиры, подбор риелтора и банка. Приобретение квартиры для большинства людей является наиболее дорогостоящей и важной покупкой в жизни, и подойти к ней нужно максимально взвешенно и осторожно. Можно самостоятельно подбирать квартиру, договариваться с покупателем и проводить сделку, но в этом случае существуют значительные риски мошеннических действий со стороны контрагента, кроме того банки более охотно кредитуют сделки, подготовленные риелторскими компаниями. Риелтор поможет выбрать квартиру, выполняя предварительную оценку предложений на рынке, заранее исключает неподходящие варианты, экономя тем самым время клиента, а самое главное, проверит историю квартиры на предмет ее юридической чистоты и подготовит все необходимые документы для сделки. Хотя конечно, даже работа с солидным агентством не гарантирует 100%-ную чистоту сделки, но позволяет снизить риски. На этапе подбора квартиры с помощью услуг риелтора важно сразу предупредить

его об использовании ипотечного кредита. К сожалению, бывает, что риелторы неохотно идут на ипотечные сделки и часто бывают неподготовленными к ним, особенно часто это происходит на растущих рынках недвижимости. Можно выделить два основных фактора нелюбви риелторами ипотеки. Первый: во время роста цен на квартиры, ипотечная сделка, занимая больше времени и требуя одобрения банка, приводит к тому, что к моменту готовности выдачи кредита квартира успевает повыситься в цене, что приводит или к необходимости просить большую сумму кредита у банка, который может отказать, а даже в случае согласия на это опять уйдет время, квартира снова вырастет в цене, и ситуация может повториться, или к необходимости покупателю самостоятельно изыскивать дополнительные средства, чтобы покрыть разницу между предполагаемой и существующей ценой квартиры. Все это часто приводит к расторжению сделки и риелтор не получает своего вознаграждения и вынужден снова продолжать поиск вариантов. Но пока рынок недвижимости падает, таких проблем значительно меньше. Второй: связан с еще недостаточной компетентностью агентов по недвижимости в вопросах ипотеки и с более трудоемкой процедурой оформления сделки. По словам сотрудников некоторых риелторских агентств, хотя представители банков периодически проводят с ними обучение, рассказывая про ипотечное кредитование, особенности оформления и взаимодействия с банками, существует несколько консервативное восприятие ипотеки со стороны сотрудников агентств, которым легче и удобнее работать с собственными средствами клиента. В некоторых случаях дело даже доходит до того, что более опытные и успешные менеджеры, услышав от клиента, что покупка квартиры будет осуществляться с использованием ипотечного кредита, готовы передать этот заказ своим начинающим коллегам, только бы не связываться со страшным словом «ипотека». Такой подход не вселяет оптимизма, и именно поэтому желательнее выбирать агентства, специализирующиеся на работе с «ипотечными» клиентами. Такой риелтор в некоторых случаях даже поможет клиенту подобрать наиболее подходящий банк, и сама процедура оформления кредита пройдет более гладко и оперативно.

При выборе банка следует обратить внимание не только на процентную ставку по кредиту, но и на дополнительные комиссии, которые возникают при оформлении ипотечного кредита. В противном случае клиент может быть неприятно удивлен необходимостью оплачивать комиссию за рассмотрение кредитной заявки, комиссию за открытие ссудного счета, пересчет денежных средств, страхование жизни и трудоспособности и другими платежами. Размер этих трат необходимо выяснить перед оформлением кредита и иметь их в виду при расчете

стоимости покупаемой квартиры. Также немаловажно узнать, какая квартира устроит в качестве залога банк, так как квартира, полностью устраивающая покупателя, может не подходить банку в качестве залога. Банки могут не одобрить квартиры с незаконной перепланировкой, первые и последние этажи, «хрущевки», квартиры с невыписанными предыдущими владельцами и прочими неясностями в документах. Идеальной является «свободная» квартира, в относительно новом доме. В случае покупки квартиры с использованием ипотечного кредита эти требования банка могут показаться раздражающими, как и требования страхования квартиры и жизни (здоровья) заемщика, но в конечном итоге в этом есть и огромные положительные стороны. Квартира перед покупкой проверяется не только риелторской компанией, но и банком, который заинтересован в «чистоте» сделки. Клиент после такой двойной проверки может жить, не беспокоясь, что с течением времени его могут поджидать неприятные юридические сюрпризы. Страхование также позволяет не только банку застраховать свои риски, но и клиенту более уверенно смотреть в будущее, понимая, что его имущество и здоровье защищено страховой компанией.

Заявка на кредит и одобрение кредита. После выбора банка, риелторской фирмы и параметров покупаемой квартиры, клиент может узнать максимально возможную сумму кредита. Для этого подается заявка в банк. Рассмотрения заявки в банке длится от недели до полутора месяцев, в течение которых оценивается платежеспособность потенциального заемщика, проверяется правдивость и правильность указанных в заявке данных. Кроме заявления банк запрашивает пакет документов, необходимых для предоставления кредита. Приведем примерный список документов для оформления ипотечного кредита:

- 1) копия паспорта (все страницы) Заемщика и Созаемщика;
- 2) копия страхового свидетельства государственного пенсионного страхования;
- 3) копия свидетельства о постановке на учет в налоговом органе физического лица по месту жительства на территории Российской Федерации (о присвоении идентификационного номера налогоплательщика (ИНН));
- 4) копия документов об образовании (аттестаты, дипломы и т.п.);
- 5) копия свидетельства о браке;
- 6) копия свидетельства о рождении детей;
- 7) копия о разводе;
- 8) военный билет;

- 9) водительское удостоверение (при отсутствии — справка из психоневрологического и наркологического диспансера);
- 10) копия трудовой книжки Заемщика (Созаемщика), заверенная Работодателем;
- 11) справка с места работы о размере дохода за предыдущий и текущий год (форма 2-НДФЛ или запрос работодателю для подтверждения информации о получаемых доходах);
- 12) краткая информация о роде деятельности (в произвольной форме);
- 13) копия налоговой декларации за предыдущий отчетный период, заверенная налоговой инспекцией (при наличии);
- 14) копия трудового контракта (при наличии);
- 15) *при наличии дополнительных доходов от других организаций:* трудовой контракт и справку с места дополнительной работы о всех произведенных выплатах за последний год;
- 16) документы, подтверждающие наличие в собственности квартиры (дома);
- 17) документы, подтверждающие наличие в собственности дорогостоящего имущества (дача, автомобиль, земельные участки, яхта и т.д.);
- 18) документы, подтверждающие наличие счетов в банках (карточных, депозитных, текущих, до востребования и т.п.), с выписками за период шесть месяцев;
- 19) документы, подтверждающие наличие в собственности ценных бумаг (выписки из реестров акционеров);
- 20) в случае владения акциями (учредительство) в какой-либо коммерческой организации:
 - копии учредительных документов (устав, договор, свидетельство);
 - баланс предприятия за последний отчетный период;
- 21) копии кредитных договоров (договоров займа, с рассрочкой платежа) с выписками со ссудных счетов;
- 22) копии кредитных договоров с выписками со ссудных счетов и финансовых документов, подтверждающих факт исполнения обязательств.

От банка к банку список документов может меняться, но в общем он соответствует приведенному выше, также приводим примерный вид заявления на получение ипотечного кредита (табл. 7.3). В каждом банке присутствует своя форма указанного документа, данные которой незначительно меняются. Приведенный документ позволит будущему заемщику понять, какие сведения ему будет необходимо сообщить

банку при получении кредита. Ипотечный кредит — один из наиболее «документоемких» видов кредитов для физических лиц.

Таблица 7.3

Примерный вид заявления — анкеты клиента на получение ипотечного кредита

Заявление-анкета на жилищный ипотечный кредит

Просьба заполнять аккуратно, разборчивым почерком шариковой или чернильной ручкой. Все доходы (расходы) в рублях пересчитываются в доллары США по курсу ЦБ РФ на последний день расчетного месяца. Если Вам будет недостаточно места в отведенных графах, пользуйтесь листом дополнений.
(вписать недостающую информацию, отметить нужное)

1. УСЛОВИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА			
Заявленная сумма кредита	Заявленный срок (мес.)	№ кредитного дела	
Сумма кредита	Срок, мес.	Ставка, %	Ежемесячный платеж

2. СВЕДЕНИЯ О ЗАЕМЩИКЕ И СОЗАЕМЩИКЕ

Заемщик	Созаемщик (Поручитель)
1. ФИО	1. ФИО
2. Пол	2. Пол
3. Дата и место рождения	3. Дата и место рождения
4. Паспорт: серия № _____ кем выдан _____ _____	4. Паспорт: серия № _____ кем выдан _____ _____
когда выдан _____	когда выдан _____
5. ИНН _____	5. ИНН _____
6. Страховой номер индивидуального лицевого счета, указанный в страховом свидетельстве обязательного пенсионного страхования _____	6. Страховой номер индивидуального лицевого счета, указанный в страховом свидетельстве обязательного пенсионного страхования _____

7. Адрес по месту регистрации Кол-во комнат _____		7. Адрес по месту регистрации Кол-во комнат _____	
8. Дом. тел. (код города): Моб.: E-mail:		8. Дом. тел. (код города): Моб.: E-mail:	
9. Семейное положение <input type="checkbox"/> холост (незамужем) <input type="checkbox"/> в разводе <input type="checkbox"/> вдовец (вдова)	<input type="checkbox"/> женат (замужем) <input type="checkbox"/> повторный брак	9. Семейное положение <input type="checkbox"/> холост (незамужем) <input type="checkbox"/> в разводе <input type="checkbox"/> вдовец (вдова)	<input type="checkbox"/> женат (замужем) <input type="checkbox"/> повторный брак
10. Дети, проживающие совместно (ФИО, год рождения)		10. Дети, проживающие совместно (ФИО, год рождения)	
1)		1)	
2)		2)	
3)		3)	
Дети, проживающие отдельно (ФИО, год рождения)		Дети, проживающие отдельно (ФИО, год рождения)	
1)		1)	
2)		2)	
Другие иждивенцы (ФИО, год рождения)		Другие иждивенцы (ФИО, год рождения)	
1)		1)	
2)		2)	
*) Если имеется БРАЧНЫЙ КОНТРАКТ, то в листе дополнений указать установленный в нем порядок раздела имущества.			

Заемщик	Созаемщик
11. Адрес по месту фактического проживания Кол-во комнат _____	11. Адрес по месту фактического проживания Кол-во комнат _____
Кол-во лет проживания по этому адресу: _____	Кол-во лет проживания по этому адресу: _____

Жилье	<input type="checkbox"/> социальный найм <input type="checkbox"/> коммерческий найм <input type="checkbox"/> у родственников	<input type="checkbox"/> собствен- ность <input type="checkbox"/> _____	Жилье	<input type="checkbox"/> социальный найм <input type="checkbox"/> коммерче- ский найм <input type="checkbox"/> у родствен- ников	<input type="checkbox"/> собствен- ность <input type="checkbox"/> _____
-------	--	--	-------	--	--

Указать лиц – собственников покупаемого в кредит жилья		
ФИО	Степень родства	Год рождения
1)		
2)		
3)		
Указать лиц, которые будут зарегистрированы в качестве постоянно проживающих в приобретаемом жилье		
ФИО	Степень родства	Год рождения
1)		
2)		
3)		

3. ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ДОХОДЫ ЗАЕМЩИКА И СОЗАЕМЩИКА И РАСХОДЫ ПО ПРИОБРЕТАЕМОМУ ЖИЛЬЮ

3.1. Ежемесячные доходы				3.2. Ежемесячные расходы	
Вид дохода (до уплаты налогов)	Заем- щик	Соза- емщик	Всего	Вид расходов	Сумма
1. Доход по основно- му месту работы (зарплата)				1. Оплата услуг по техническому обслуживанию	
2. Доходы от работы по совместительству				2. Обязательные взносы членов кондоминиума	

3. Премия				3. Платежи по ипотечному кредиту	
4. Алименты и пособия на детей				4. Страхование жилья	
5. Доходы в виде арендной платы (после уплаты налогов)				5. Страхование жизни заемщика	
6. Дивиденды				6. Страхование риска утраты права собственности	
7. Проценты, страховые выплаты				7. Налог на имущество	
8. Иные доходы				8. Другие расходы	
9. Всего:				9. Всего:	
10. Сумма подоходного налога					
11. Другие налоговые отчисления					
12. Сумма чистого ежемес. дохода					

Укажите иные источники доходов, которые Вы предполагаете использовать для погашения кредита

	Дополнительный источник доходов	Сумма
Заемщик		
Созаемщик		

**4. СВЕДЕНИЯ ОБ ОБРАЗОВАНИИ И ЗАНЯТОСТИ
ЗАЕМЩИКА И СОЗАЕМЩИКА**

Заемщик			Созаемщик		
1. Образование <input type="checkbox"/> среднее	<input type="checkbox"/> высшее	<input type="checkbox"/> второе	1. Образование <input type="checkbox"/> среднее	<input type="checkbox"/> высшее	<input type="checkbox"/> второе
2. Место работы в настоящее время			2. Место работы в настоящее время		
<input type="checkbox"/> собственное дело		<input type="checkbox"/> по найму	<input type="checkbox"/> собственное дело		<input type="checkbox"/> по найму
Наименование			Наименование		
Сфера деятельности			Сфера деятельности		
Адрес Телефон			Адрес Телефон		
Должность		Среднемес. зарплата	Должность		Среднемес. зарплата
Стаж в этой организации (лет)		Стаж в этой сфере деятельности	Стаж в этой организации (лет)		Стаж в этой сфере деятельности
<i>Если Ваш стаж работы в данной организации менее 1 года, либо Вы заняты более чем на одной работе, заполните следующие пункты раздела</i>					

3. Работа по неосновному месту работы		3. Работа по неосновному месту работы	
<input type="checkbox"/> собственное дело	<input type="checkbox"/> по найму	<input type="checkbox"/> собственное дело	<input type="checkbox"/> по найму
Наименование		Наименование	
Сфера деятельности		Сфера деятельности	
Адрес Телефон		Адрес Телефон	
Должность	Среднемес. зарплата	Должность	Среднемес. зарплата
Период работы с _____ по _____		Период работы с _____ по _____	

4. Предыдущее место работы		4. Предыдущее место работы	
<input type="checkbox"/> собственное дело	<input type="checkbox"/> по найму	<input type="checkbox"/> собственное дело	<input type="checkbox"/> по найму
Наименование		Наименование	
Сфера деятельности		Сфера деятельности	
Адрес Телефон		Адрес Телефон	
Должность	Среднемес. Зарплата	Должность	Среднемес. Зарплата
Период работы с _____ по _____		Период работы с _____ по _____	

5. АКТИВЫ ЗАЕМЩИКА И СОЗАЕМЩИКА

Заемщик		Созаемщик	
1. Наличные денежные средства		1. Наличные денежные средства	
2. Депозиты в банках «до востребования»		2. Депозиты в банках «до востребования»	
Банк	Сумма	Банк	Сумма
Банк	Сумма	Банк	Сумма
3. Срочные депозиты в банках		3. Срочные депозиты в банках	
Банк Ставка % Срок мес.	Сумма	Банк Ставка % Срок мес.	Сумма
Банк Ставка % Срок мес.	Сумма	Банк Ставка % Срок мес.	Сумма

Продолжение табл. 7.3

4. Пластиковые карты		4. Пластиковые карты	
Эмитент Тип карты	Баланс счета	Эмитент Тип карты	Баланс счета
Всего денежных средств:		Всего денежных средств:	
в российских рублях		в российских рублях	
в иностранной валюте		в иностранной валюте	
5. Ценные бумаги		5. Ценные бумаги	
Эмитент, наименование ценных бумаг Количество, шт.	Оценка текущей стоимости	Эмитент, наименование ценных бумаг Количество, шт.	Оценка текущей стоимости
Эмитент, наименование ценных бумаг Количество, шт.	Оценка текущей стоимости	Эмитент, наименование ценных бумаг Количество, шт.	Оценка текущей стоимости
6. Накопительное страхование		6. Накопительное страхование	
Страховщик Тип страховки	Сумма страховки	Страховщик Тип страховки	Сумма страховки
7. Прочие ликвидные активы (кроме недвижимости)		7. Прочие ликвидные активы (кроме недвижимости)	
Наименование	Сумма / Оценка	Наименование	Сумма / Оценка
8. Автомобиль		8. Автомобиль	
Марка: _____	Оценка текущей стоимости	Марка: _____	Оценка текущей стоимости
Тип _____		Тип _____	
Год выпуска _____		Год выпуска _____	
Владелец _____		Владелец _____	

9. Ювелирные изделия, антиквариат		9. Ювелирные изделия, антиквариат	
Описание	Оценка текущей стоимости	Описание	Оценка текущей стоимости

6. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ЗАЕМЩИКА И СОЗАЕМЩИКА

Заемщик		Созаемщик	
Кредиты в банках		Кредиты в банках	
Банк Сумма кредита	Ежемес. платеж	Банк Сумма кредита	Ежемес. платеж
Остаток долга		Остаток долга	
Банк Сумма кредита	Ежемес. платеж	Банк Сумма кредита	Ежемес. платеж
Остаток долга		Остаток долга	
Всего		Всего	

7. ДРУГИЕ ТЕКУЩИЕ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ РАСХОДЫ ЗАЕМЩИКА И СОЗАЕМЩИКА, НЕ СВЯЗАННЫЕ С ПРИОБРЕТАЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

7.1. Расходы, относящиеся к обязательным ежемесячным платежам:

Заемщик		Созаемщик	
1. Алименты уплачиваемые		1. Алименты уплачиваемые	
2. Минимальные средства на содержание иждивенцев, Заемщика и Созаемщика		2. Минимальные средства на содержание иждивенцев, Заемщика и Созаемщика	
3. Обязательные налоговые платежи (налог на другое имущество, налог на владельцев автотранспортных средств)		3. Обязательные налоговые платежи (налог на другое имущество, налог на владельцев автотранспортных средств)	

Всего ежемесячных расходов		Всего ежемесячных расходов	
• в российских рублях		• в российских рублях	
• в иностранной валюте		• в иностранной валюте	

7.2. Другие ежемесячные расходы:

Заемщик		Созаемщик	
1. Аренда жилья		1. Аренда жилья	
2. Содержание автомобиля		2. Содержание автомобиля	
3. Плата за образование		3. Плата за образование	
4. Содержание, обслуживание, страховка другого движимого и недвижимого имущества		4. Содержание, обслуживание, страховка другого движимого и недвижимого имущества	
5. Дополнительная медицинская страховка		5. Дополнительная медицинская страховка	
Всего ежемесячных расходов		Всего ежемесячных расходов	
• в российских рублях		• в российских рублях	
• в иностранной валюте		• в иностранной валюте	

**8. НЕДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО
В СОБСТВЕННОСТИ СОЗАЕМЩИКОВ**

ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ (комната, квартира, дом, земля, тип собственности, адрес) * впишите «П» если недвижимость будет продана «А» — если сдается (будет сдаваться в аренду), «Л» — используется для личных целей	Текущая рыночная стоимость	Арендный доход (в месяц)	Сумма расходов (в месяц)	Чистый доход (в месяц)
ИТОГО				

9. ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЙ ВЗНОС

Укажите сумму собственных средств, направляемую в счет оплаты приобретаемой недвижимости		
Источник первоначального взноса		
<input type="checkbox"/> Накопления	<input type="checkbox"/> Жилищная субсидия	<input type="checkbox"/> Продажа недвижимости
<input type="checkbox"/> Другое		

10. СВЕДЕНИЯ О ПРИОБРЕТАЕМОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

<input type="checkbox"/> Сведения точные	<input type="checkbox"/> Покупка муниципального жилья	<input type="checkbox"/> Покупка на первичном рынке	<input type="checkbox"/> Покупка на вторичном рынке	<input type="checkbox"/> Обмен через куплю-продажу	<input type="checkbox"/> Долевое строительство	<input type="checkbox"/> Другое
Цель приобретения:	Адрес приобретаемой недвижимости					
<input type="checkbox"/> Единственное жилье	Количество комнат _____					
<input type="checkbox"/> Основное жилье						
<input type="checkbox"/> Второе жилье						
<input type="checkbox"/> Инвестиция						
Продавец недвижимости (ФИО или наименование фирмы)			Адрес продавца недвижимости (телефон):			
Описание приобретаемой недвижимости						
Общ. пл. _____ м кв., жил. пл. _____ м кв., кухня _____ м кв., комнат _____ см. из., _____ этаж _____-жного дома. Санузел разд. совм., пол _____, потолок _____ м; требуется ремонт (да), (нет)						

Продолжение табл. 7.3

Тип дома: серия _____, <input type="checkbox"/> панель., <input type="checkbox"/> блочн., <input type="checkbox"/> кирпич, <input type="checkbox"/> монолит	Улучшения: <input type="checkbox"/> балкон, <input type="checkbox"/> лоджия, <input type="checkbox"/> лифт, <input type="checkbox"/> м/провод, <input type="checkbox"/> телефон	Год постройки _____	Дополнения (консьерж, домофон и т.п.) _____
Правоустанавливающие документы:		Зарегистрированные жильцы (в т.ч. временно отсутствующие) 1) _____ 2) _____ 3) _____ 4) _____	
Стоимость приобретаемого жилья _____	По оценке БТИ	Оценщик:	По договору купли- продажи
Риелторская компания: _____ _____ Риелтор (ФИО) _____ _____ Адрес _____ _____ тел. _____			Лицензия № _____ от _____
Оценщик (ФИО, организация): _____ _____	№ _____ Договора страхования, от «__» _____ 19__ года. № _____ Страхового полиса от «__» _____ 19__ года.	№ _____ лицензии, от «__» _____ 19__ года Дата выдачи: «__» _____ 19__ года	

11. СВЕДЕНИЯ О ПРЕДСТОЯЩЕЙ СДЕЛКЕ

Расходы по предстоящей сделке	Сумма
а) Продажная цена недвижимого имущества	
б) Оплата работ по оценке недвижимого имущества	От 100 долларов США
в) Оплата работ по проверке чистоты титула	
г) Комиссия Риелтора	
д) Расходы на переезд	
е) Расходы в связи с ремонтными или другими срочными работами, необходимыми для заселения	
ж) Оплата государственной пошлины (тарифов) за нотариальное удостоверение договора купли-продажи и договора ипотеки (залога)	1,5 % от суммы сделки + + 50 долларов – копии
з) Оплата тарифов и пошлин за государственную регистрацию договоров купли-продажи и ипотеки	От 2,4 тыс. руб.
и) Сборы Банка за рассмотрение заявления и предоставление кредита	4.400 руб. (при положительном решении Кредитного комитета)
к) Оплата страховых премий	1,5% от суммы кредита, увеличенной на 10 %
л) Другие расходы (дополнительные сборы Банка и т.п.)	0,5% от суммы кредита – выдача наличными со счета
Итого:	
м) Сумма запрашиваемого кредита	
н) Сумма собственных средств, необходимых клиенту для выплаты первоначального взноса, а также оплаты дополнительных расходов (б+в+г+д+е+ж+з+и+к+л)	

Заемщик (ФИО полностью)	Дата	Подпись
Созаемщик (ФИО полностью)	Дата	Подпись

Заявление принял: ФИО: Должность:	Дата	Подпись
---	------	---------

После рассмотрения заявки и документов банк проводит проверку платежеспособности и определения максимально возможного размера кредита. На данном этапе есть два основных подхода:

- 1) банк по результатам андеррайтинга рассчитывает предварительную сумму, после чего заемщик может приступить к подбору квартиры. Окончательная сумма кредита определяется после оценки квартиры. Даже если она устраивает банк, сумма кредита может снизиться, так как стоимость квартиры по результатам оценки может быть ниже цены покупки. Окончательное решение о выдаче и сумме кредита определяется на кредитном комитете банка после проведения всех оценок. Такой подход наименее рискованный для банка, но неудобен для клиента, так как в этом случае он, внося залог за квартиру, до конца не уверен в том, что получит необходимую сумму. Например, по рассказам одного из заемщиков, после подбора квартиры и внесения залога за нее, кредитный комитет вынес решение о выдаче 90 тыс. дол., вместо рассчитанных ранее 100 тыс. дол. Заемщикам пришлось срочно найти недостающие 10 000, но далеко не все могут себе позволить быстро подыскать недостающую сумму. В противном случае сделка может сорваться, в результате чего залог скорее всего может быть потерян, а он составляет 1500–3000 дол. Согласитесь, потеря нескольких тысяч долларов чувствительна для любого клиента;
- 2) второй вариант предполагает решение кредитного комитета на первом этапе после рассмотрения заявки и дополнительных документов, до подбора квартиры клиентом. В этом случае кредитный комитет определяет максимальную сумму кредита, как наименьшее значение из рассчитанной платежеспособности и процентного соотношения к стоимости квартиры. Например, 50 тыс. дол. США, но не более 70% от оценочной стоимости квартиры. В таком случае кредитный комитет сразу определяет для заемщика оценочную и страховую компании, которые должны обслуживать данную сделку. Задача кредитного подразделения — проконтролировать выполнение всех параметров этого решения при оформлении кредитной сделки. Это более клиентоориентированный подход, хотя, конечно, и более рискованный для банка. В этом случае подобранная клиентом квартира может быть не достаточно ликвидна для банка. Хотя, учитывая наличие значительного дисконта и оценку квартиры независимой оценочной компанией, риски банка скорее заклю-

чаются в потере времени на реализацию квартиры, чем в реальных рисках потери части выданного кредита.

Заключение договора и покупка квартиры. Наконец, квартира выбрана, и она полностью устраивает банк в качестве залога, наступает время оформления всех документов. Оценка квартиры уже проведена оценочной компанией, рекомендованной банком. Банк обязательно потребует застраховать некоторые риски:

- страхование жизни и потери трудоспособности заемщика и созаемщика;
- страхование квартиры и ущерба, который может быть причинен заложенной недвижимости;
- страхование риска потери права собственности на квартиру;
- страхование гражданской ответственности заемщика.

Полный список рисков, подлежащих страхованию, предоставляется каждым банком индивидуально, и, конечно, страховать все эти риски требуется в страховой компании, рекомендованной банком. Хотя в последнее время, благодаря работе государственных органов, «сговор» банков и страховщиков постепенно уходит в прошлое. В страховом договоре выгодоприобретателем выступает банк, так как он несет риски невозврата кредита в случае возникновения страхового случая.

Вместе с проведением страхования, банк готовит кредитный договор, на основании которого будет выдан ипотечный кредит. Выдача кредита чаще всего производится наличными, хотя есть варианты безналичного перечисления на счет застройщика или продавца. Полученные «кредитные» деньги вместе с накоплением заемщика передаются продавцу. В основном ипотечные сделки, особенно в Москве, производятся через банковские депозитарные ячейки. Вкратце сделка выглядит следующим образом: деньги за квартиру закладываются покупателем в ячейку и выдаются продавцу банком только после государственной регистрации договора купли-продажи квартиры, который продавец должен предъявить в банк для получения доступа к ячейке с деньгами. Договор купли-продажи квартиры, покупаемой с использованием ипотечного кредита, составляется в нотариально заверенной форме, причем нотариус тоже настоятельно рекомендуется банком. В этом договоре указывается, что квартира покупается частично за счет заемных средств, для того чтобы в документах на собственность квартиры фигурировало, что она находится в залоге у банка и заемщик не может ее продать без разрешения банка. После выплаты кредита с разрешения банка залог с квартиры снимается, и регистрационной палатой выдаются новые документы на собственность.

Это основные этапы проведения ипотечной сделки. Все достаточно просто. Однако дальнейшее развитие ипотека получит только при снижении процентных ставок, так как ставки — достаточно дорогое удовольствие, и к моменту выплаты кредита заемщик оплачивает почти двойную стоимость квартиры. Снижение ставок возможно только при удешевлении и удлинении привлеченных ресурсов или более действенной поддержки ипотеки государством. Важным фактором является и заинтересованность риелторов в развитии ипотеки, которые, как мы уже подчеркивали, пока не очень жалуют ипотеку. Изменение ситуации произойдет эволюционным путем, когда каждый второй клиент будет использовать ипотеку. В этом случае риелторам придется или учиться, или сменить профессию. Пока же не забудьте оговорить использование ипотечного кредита перед заключением договора с риелтором.

7.2.1.2. Автокредитование

Учитывая рост «автомобилизации» населения, этот вид кредитования пользуется заслуженной популярностью и, в отличие от рассмотренной выше ипотеки, развивается опережающими темпами без какой-либо поддержки со стороны государства. Обычно кредит на покупку автомобиля предоставляется на срок до пяти лет, получить его можно на покупку нового и поддержанного автомобиля, причем поддержанный автомобиль придется покупать в автосалоне. Для приобретения автомобиля у частного лица, оформить автокредит практически невозможно, придется получать кредит на неотложные нужды, который мы рассмотрим ниже. Связано это с тем, что банку трудно проконтролировать целевое использование кредита.

С развитием этого рынка различия между предложениями разных банков стираются и стандартная ставка первоначального взноса составляет 10–20% от стоимости автомобиля. Кредиты на покупку автомобилей выдаются в долларах США, евро или в рублях, поэтому заемщику необходимо оценить, в какой валюте ему выгоднее получить кредит. Выгода заемщика зависит от прогнозов изменения курсов валют на предполагаемый период кредитования и, самое главное, от валюты получаемых заемщиком доходов. В противном случае получится, что, взяв кредит под неплохую ставку в евро, заемщик теряет ежемесячно большую сумму на конвертацию своей рублевой зарплаты при погашении кредита. Минимальная сумма кредита составляет, как правило, 2–3 тыс. дол. США или евро, или эквивалент в рублях, а максимальная — в среднем до 50 тыс. дол. (или эквивалент в рублях или евро).

В большинстве случаев получить кредит могут только клиенты, имеющие постоянный, документально подтвержденный доход. Под-

тверждать доход не обязательно справкой формы 2-НДФЛ, она может быть заменена справкой с места работы с указанием суммы получаемого дохода и заверена главным бухгалтером и руководителем предприятия. Такая справка не во всех банках является обязательной, но ее наличие повышает шансы на положительное рассмотрение заявки, позволит взять большую сумму и возможно скажется на снижении процентной ставки. Обязательным условием практически любого банка является наличие постоянной регистрации в регионе, на территории которого работает банк. Кроме предоставления указанной справки или формы 2-НДФЛ, для оформления кредита требуется заполнение заявления на кредит, копия паспорта и второго документа, удостоверяющего личность, чаще всего эту функцию выполняет водительское удостоверение. При его отсутствии иногда требуется справки из психоневрологического и наркологического диспансеров. При кредитовании на большие суммы пакет документов может дополниться копией трудовой книжки, заверенной работодателем. Усредненно пакет документов, предоставляемых потенциальным заемщиком для получения автокредита, выглядит следующим образом:

- 1) заявление на получение кредита и анкета заемщика по форме банка;
- 2) копии всех страниц паспорта, включая незаполненные, заемщика и паспорта супруга (супруги) (если супруг (супруга) выступает в роли поручителя);
- 3) копия водительского удостоверения (при наличии);
- 4) копии заполненных страниц трудовой книжки, заверенные печатью организации-работодателя и подписью (с расшифровкой) уполномоченного лица, оформившего копию;
- 5) справка с места работы о размере дохода за последние шесть месяцев по форме 2-НДФЛ или в свободной форме. При предоставлении супругом (супругой) справки в свободной форме процентная ставка по кредиту будет аналогична ставке, устанавливаемой при подтверждении дохода справкой в свободной форме.

Индивидуальный предприниматель обычно предоставляет дополнительный пакет документов:

- 1) копии документов, подтверждающих ведение предпринимательской деятельности сроком не менее одного финансового года (свидетельство о государственной регистрации, свидетельство о постановке на учет в налоговом органе);
- 2) документы, подтверждающие сведения о доходе за период не меньше шести последних месяцев (копия декларации с от-

меткой налогового органа о получении и справка в свободной форме с данными по статьям доходов, расходов и чистой прибыли);

- 3) копии правоустанавливающих документов на недвижимость и дорогостоящее оборудование (желательно);
- 4) копии договоров с основными контрагентами (желательно);
- 5) копии договоров аренды на нежилые помещения (желательно).

Для небольших сумм, обычно 2—10 тыс. дол. США, действуют программы экспресс-кредитования, требующие минимального пакета документов, по которым решение принимается в режиме реального времени. Для предоставления экспресс-кредитов, обычно достаточно наличия паспорта и водительского удостоверения и заполнения анкеты — кредитной заявки по форме банка. Как видно, такой пакет документов значительно меньше, чем по «классическому» автокредитованию. Весь процесс выдачи экспресс-автокредита занимает от нескольких минут до часов, в течение которых клиент может выбрать автомобиль, оплатить его и застраховать, но, учитывая, повышенные риски экспресс-кредитования, ставки по нему выше, чем по обычному автокредиту. Экспресс-автокредит очень близок к «магазинным» кредитам, но только предметом покупки выступает автомобиль. Практически всегда, обязательным условием для всех видов автокредитования является полное страхование автомобиля (КАСКО), причем выбор страховой компании осуществляет банк, так как автомобиль становится предметом залога и банку необходимо просчитать лимиты риска на компанию, осуществляющую страхование. После решений ФАС России о недопустимости навязывания заемщику страховой компании, в текстах договоров появилась фраза о рекомендации банком выбора страховщика, но по сути ничего не изменилось и страховая компания может быть выбрана только из списка, предоставляемого банком. Обычно в договорах страхования банк указывается выгодоприобретателем, т.е. имеет все права на получение страхового возмещения. Условия страхового договора обычно могут предполагать два варианта страхового возмещения:

- 1) направление любой страховой выплаты на погашение кредита, а восстановление самого повреждения осуществляется за счет заемщика;
- 2) страховое возмещение направляется на ремонт автомобиля, в случае возможности восстановления автомобиля.

Второй вариант более интересен заемщику и банку, у заемщика сохраняется стимул на обслуживание кредита, так как приобретенным автомобилем можно продолжать пользоваться, а для банка восстанавливается стоимость предмета залога. При подписании страховых

договоров, заемщику необходимо прояснить вопрос о выплате страхового возмещения в случае повреждения автомобиля до состояния, когда его невозможно восстановить, и краже автомобиля. Для заемщика необходимо, чтобы в договоре страхования было четко определено распределение страхового возмещения между банком и заемщиком в случае, если оно выплачивается страховщиком в денежной форме, превышающей сумму неоплаченной части кредита. Кредитная ставка, указанная в рекламе, далеко не всегда является окончательной расходной статьей заемщика. Кроме этого существует масса дополнительных комиссий, о которых банки информируют только в момент оформления. В качестве дополнительных комиссий могут включать комиссию за рассмотрение документов, плату за оформление кредита и ведение ссудного счета. При сложении всех этих комиссий эффективная ставка значительно превышает ставку, указанную в рекламных объявлениях, хотя теперь банки знакомят заемщика с эффективной ставкой, но часто только в момент выдачи кредита, когда первоначальный взнос и страховка оплачены. В этом случае редко кто соглашается расторгнуть сделку.

Одним из способов привлечения заемщиков считается совместное предложение банка и автосалона. В рамках таких предложений заемщики могут получить скидку на покупаемый автомобиль, более низкую процентную ставку. Некоторые западные автопроизводители (Ford, Audi) субсидирует низкую процентную ставку, резонно просчитав, что это дешевле предоставления разнообразных скидок и дополнительных бонусов (бесплатная резина или сигнализация). Однако, несмотря на привлекательность специальных программ, необходимо внимательно изучать порядок и условия предоставления автокредитов, так как выгодная программа может предполагать более высокие дополнительные комиссии и платежи, а также условия страхования.

7.2.1.3. Кредиты на другие цели

Кроме описанных выше кредитов на покупку недвижимости и средств транспорта, еще более распространенным видом целевого потребительского кредитования выступают кредиты на покупку товаров повседневного спроса (бытовая техника и электроника, мебель, окна и т.п.), а также на оказание разнообразных услуг (туризм, обучение, стоматология и т.п.). В настоящее время такие виды кредитов выдаются чаще всего на территории торгово-сервисных предприятий представителями банка, реже в самом банке на покупку конкретно оговоренных с банком товаров и оказание услуг. Автокредиты и ипотечные кредиты выделены в отдельные категории в связи с особыми условия-

ми оформления кредитных отношений с банком и особых условий предоставления данных услуг. Целевые потребительские кредиты иногда предполагают наличие залога, сама покупка становится залогом по кредиту, хотя это скорее формальный залог, так как в отличие от ипотечного кредитования банк не может контролировать сохранность залога, а также предмет залога не страхуется. К тому же, существует потребительские кредиты на предоставленные услуги, которые по своей сути не предполагают наличия материального залога, например кредиты на обучение, лечение или туристическую поездку. Как мы уже отмечали, в этом виде кредитования, залог не выполняет обеспечительную функцию, а является формальным обеспечением и психологическим фактором воздействия на заемщика, его наличие или отсутствие не влияет сколько-нибудь существенно на условия и стоимость кредита.

До последнего времени россияне покупали в кредит все больше и больше, учитывая наличие практически в каждом крупном магазине представителей кредитных подразделений банков. Хотя с конца 2008 г. получить кредит стало сложнее, но все равно программы потребительского кредитования продолжают действовать в банках на более жестких условиях. Менталитет россиян в настоящее время еще не предполагает накоплений на будущее и люди живут «сегодняшним днем», расходуя средства на повседневные нужды. Учитывая, что многие покупки совершаются по сиюминутному желанию, которое не было бы удовлетворено в связи с отсутствием достаточных средств, кредитные предложения банка попадают на благодатную почву. Свою роль играет легкость получения кредита, так как пакет документов и время получения кредита сокращены до минимума. Выход банков из своих офисов в магазины стал одним из самых удачных ходов, впервые опробованных в России банком «Русский стандарт». Срок принятия решения и выдачи потребительского кредита в среднем составляет несколько минут, и для его получения достаточно иметь на руках паспорт и любой другой дополнительный документ, например, водительское удостоверение. Легкость получения приводит к значительным рискам банка, который вынужден увеличивать процентные ставки, покрывая высокой ставкой высокий размер невозвратов, но опыт уже показал, что заемщики готовы платить за удобство.

Высокие ставки банков не раз привлекали внимание контролирующих организаций, особенно, Федеральной антимонопольной службы (ФАС) и Роспотребнадзора, в которые постоянно поступают жалобы от заемщиков, не разобравшихся во всех особенностях кредитного договора во время его заключения, и узнавших реальную стоимость кредита только после начала его обслуживания. Декларативная кредитная ставка

в большинстве случаев отличается от реальных затрат клиента, причем отличия бывают на десятки процентов в годовом исчислении или в несколько раз по сравнению с реальной ставкой. Происходит такое увеличение в основном за счет дополнительных комиссий, взимаемых за различные услуги, например ежемесячная комиссия за обслуживание ссудного счета, которая составляет от 0,8 до 2% от суммы выданного кредита, причем комиссия рассчитывается с первоначальной самой высокой суммы и остается фиксированной вне зависимости от фактического размера задолженности. Кроме этого, могут взиматься значительные разовые комиссии, фиксированная сумма или процент от выдаваемого кредита: за открытие ссудного счета, комиссия за перечисление или пересчет наличных и т.п. Нетрудно посчитать, что покупка в 1000 дол. с ежемесячной комиссией в 2% через год обойдется заемщику в 1240 дол. плюс проценты по кредиту. Таким образом, декларативная ставка в 20–30% вырастает в эффективную ставку 40–50% годовых. Для того, чтобы разобраться во всех условиях, необходимо внимательно читать все условия договора и тарифы, так как консультанты часто стараются не говорить обо всех комиссиях или отвечают так, чтобы не указывать всех расходов. Как поступать, чтобы знать реальную ставку? Просто попросите у кредитного менеджера предоставить вам расчет эффективной ставки, о чем мы писали в начале этой главы. Если все же заемщик выясняет все условия и начинает подбирать другой банк, то он может обнаружить, что ставки практически одинаковы, и для покупки приходится брать кредит на предложенных условиях. Нельзя не сказать, что приход на этот рынок иностранных банков приводит к более эффективному росту качества обслуживания клиентов и предоставления всей информации по кредитам.

Но попробуем разобраться в «жадности» банков, устанавливающих высокие ставки по кредитам. В современной российской действительности риски невозвратов по потребительским кредитам велики, поэтому в высокую эффективную ставку заложен и этот риск. Возраст рынка потребительских кредитов не дает достаточного количества информации для его полноценного анализа и точных просчетов рисков, также свою роль играет разобщенность банков в плане создания общих информационных баз со сведениями о проблемных заемщиках. Другими словами, отрицательную роль играет отсутствие в России длительных кредитных историй заемщиков. В этом направлении сделаны законодательные шаги, и кредитные бюро работают, только надо отдавать себе отчет в том, что эффективно они заработают через несколько лет, накопив достаточно информации. Проблемой кредитных бюро становится нежелание лидеров рынка потребительских кредитов уча-

ствовать в них на общих условиях, и их можно понять, если сравнить накопленную миллионную базу по заемщикам «Русского стандарта» и банка, только выходящего на этот рынок. На настоящий момент, банки, имеющие наибольшие базы кредитных историй, создали собственные кредитные бюро, тем самым сведя на нет основные функции и задачи бюро кредитных условий, отрезав себя от остального банковского сообщества и остальные банки от собственных баз.

На наш взгляд, через некоторое время, потребительские кредиты уступят свое место кредитным картам, которые предлагают более удобные механизмы получения кредита и не являются привязанными к покупке именно в определенном магазине. Карты станут естественным продолжением кредитных отношений клиента и банка. Уже сейчас после погашения потребительского кредита и получения этим положительной кредитной истории многие банки присылают своим бывшим заемщикам карты с установленным кредитным лимитом. Банки хотят продолжать кредитные отношения с хорошо зарекомендовавшими себя клиентами, тем более что стоимость привлечения их незначительна по сравнению с привлечением новых клиентов и проверенная кредитная история значительно уменьшает риски банка, позволяя предложить более низкую ставку по карточному кредиту.

7.2.1.4. Кредиты на неотложные нужды

Кроме целевых кредитов заемщик может получить просто деньги, а не бытовую технику, машину или квартиру. Этот кредит называется «кредит на неотложные нужды» и имеет главное преимущество в том, что не привязан к предмету покупки, а заемщик может распоряжаться деньгами по своему усмотрению. Даже если в документах на получение кредита на неотложные нужды есть пункт «назначение кредита», проверять достоверность указанной в нем информации и целевое использование кредита банк не будет. Данный вид кредита позволяет приобретать товары, недоступные с помощью целевых потребительских кредитов. Условия получения таких ссуд более жесткие по сравнению с потребительскими кредитами: ставки чаще всего выше, объем выдаваемых средств ограничен доходом заемщика, требуется наличие поручителей, а при больших суммах — залог ликвидного имущества. Первым такие кредиты широко начал предоставлять Сбербанк, еще до возникновения бума потребительского кредитования. В настоящее время кредиты на неотложные нужды продолжают оставаться популярным продуктом и занимают существенную часть в кредитном портфеле этого банка. Стандартный пакет документов, запрашиваемый Сбербанком по кредиту на неотложные нужды, приведен ниже.

Стандартный пакет документов для получения кредита на неотложные нужды¹

Для получения кредита заемщик предоставляет в банк:

- 1) заявление-анкету;
- 2) паспорт заемщика, его поручителя и (или) залогодателя (предъявляются);
- 3) документы, подтверждающие финансовое состояние заемщика и его поручителя:

— для работающих — справку предприятия, на котором работает заемщик и его поручитель за последние шесть месяцев по форме 2-НДФЛ или справку по форме банка за аналогичный период.

Лица, в указанный период времени принятые на новое место работы в порядке перевода, предоставляют справки по форме 2-НДФЛ с настоящего и предыдущего места работы.

Если доход подтверждается справкой (справками) по форме 2-НДФЛ, а также в случае реорганизации в течение последних шести месяцев предприятия, на котором работает заемщик и его поручитель, дополнительно предоставляется выписка из трудовой книжки или копия трудовой книжки, заверенная предприятием.

— для пенсионеров — справку о размере назначенной пенсии из отделения Пенсионного Фонда РФ и (или) другого государственного органа, выплачивающего пенсию, по используемым ими формам. Если пенсионер получает пенсию через банк, справка не представляется.

— для граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, либо частной практикой, либо имеющих иной источник доходов, разрешенный законодательством:

а) свидетельство ИП о регистрации в Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП) или лицензию частного нотариуса, или удостоверение адвоката (предъявляются);

б) подлинник (предъявляется) или нотариально удостоверенную копию разрешения (лицензии) на занятие отдельными видами деятельности, если они подлежат лицензированию в соответствии с действующим законодательством;

¹ URL: <http://www.sbrf.ru/ruswin/credit/crddocs.htm>.

- в) налоговую декларацию (для ИП, уплачивающих налоги в соответствии с главой 26.1 «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (Единый сельскохозяйственный налог)», главой 26.2 «Упрощенная система налогообложения», главой 26.3 «Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности» и физических лиц, уплачивающих налоги в соответствии с главой 23 «Налог на доходы физических лиц») НК РФ;
 - г) справку по форме 2-НДФЛ (для физических лиц, уплату налогов за которых осуществляют налоговые агенты);
 - д) книгу учета доходов и расходов (для ИП, уплачивающих налоги в соответствии с главой 26.2 НК РФ);
- 4) документы по предоставляемому залогу;
 - 5) при необходимости кредитный инспектор может запросить иные документы.

При выдаче потребительских кредитов многие банки требуют наличие только паспорта, хотя совсем недавно наличие второго документа, удостоверяющего личность, было обязательным. Но при этом, даже учитывая сложность процедуры получения кредита на неотложные нужды, этот вид кредита пользуется популярностью у населения. Главным его преимуществом является возможность получения кредита на длительные сроки, невысокая процентная ставка и отсутствие залога, достаточно наличия поручительств. Этот кредит часто используется заемщиками в качестве альтернативы ипотечным кредитам, которые требуют обременение покупаемой квартиры и одобрения предмета залога банком. В такой ситуации, по сравнению с ипотечными кредитами, кредит на неотложные нужды является более легким в получении. На практике нам известен ряд случаев, когда этот кредит использовался для покупки квартир, в то время, когда получение ипотечного кредита у других банков было затруднительно в связи с нежеланием банка кредитовать покупку конкретной выбранной клиентом квартиры, т.е. эта квартира казалась банку недостаточно ликвидной.

7.2.1.5. Кредитование по картам

Кредитование с использованием карт — один из самых перспективных продуктов для физических лиц, постепенно заменяющий потребительские кредиты и кредиты на неотложные нужды. Но мы рассмотрим его подробно в разделе «Кредитные карты», здесь отметим только, что главным преимуществом кредитных карт перед любыми другими кредитами является возможность использования кредита, не

отчитываясь перед банком о его целевом использовании и возможность постоянного возобновления кредитной линии после погашения. Но наиболее важным является возможность использования кредита в любой момент времени, не считаясь с графиком работы банковских отделений, оплачивая покупки в магазинах или снимая наличные в банкоматах.

7.2.2. О потребительском кредите

На сегодняшний день потребительский кредит не имеет легально-определения. Вместе с тем данный термин («потребительский кредит») с легкостью вошел в банковский и общественный оборот и достаточно активно используется в печати, различных исследованиях, официальных документах.

Важным является вопрос отличия кредитов, используемых заемщиком на строительство или приобретение жилья, от кредитов, направляемых на осуществление текущих потребительских расходов. Представляется, что для разрешения данного вопроса можно воспользоваться понятийным аппаратом Федерального Закона от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» (в ред. от 9 января 1996 г. № 2-ФЗ), согласно преамбуле которого, потребитель — гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. Данное определение позволяет рассматривать термин «потребительский» как придающий рассматриваемому виду кредита признаки, заключающиеся в направлении его использования, — для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

Таким образом, существенными для раскрытия понятия «потребительский кредит» признаками кредитного договора являются:

- 1) участие в качестве сторон, вступающих в соответствующие правоотношения, банка — кредитора и физического лица — заемщика,
- 2) использование заемщиком кредита для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности.

В соответствии с Памяткой заемщика по потребительскому кредиту, изданной Банком России в 2008 г.¹, потребительский кредит — это

¹ Письмо Банка России от 5 мая 2008 г. № 52-Т «О Памятке заемщика по потребительскому кредиту».

кредит, предоставляемый банком на приобретение товаров (работ, услуг) для личных, бытовых и иных непроизводственных нужд.

Таким образом, потребительский кредит, основываясь на буквальном понимании присущих ему родовых и видовых признаков, можно определить как кредит, предоставляемый банком физическому лицу исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением им предпринимательской деятельности, на основании кредитного договора (договора потребительского кредита) при соблюдении условий возвратности, срочности, платности.

Банками за время развития рынка потребительского кредитования разработано большое количество кредитных продуктов, направленных на удовлетворение дифференцированного спроса на данном рынке. Такое разнообразие позволяет классифицировать потребительские кредиты по различным основаниям.

По целевому использованию потребительские кредиты можно разделить на две группы: 1) целевые, 2) нецелевые.

Потребительский кредит на неопределенные цели, т.е. «кредит на неотложные нужды», может быть выдан наличными через кассу банка или путем кредитования банковского счета (овердрафт), в том числе при использовании банковских карт.

Для получения нецелевого кредита требуется минимальный пакет документов. Как правило, решение о его предоставлении принимается при наличии заявления клиента, документа, удостоверяющего его личность, и справки о доходах (по форме 2-НДФЛ, утвержденной соответствующим приказом ФНС России). При этом на практике¹ сумма такого потребительского кредита не превышает 50 тыс. руб. Более высокие кредитные лимиты могут быть предоставлены заемщикам на более «жестких» условиях, например высокий уровень доходов, поручительство третьих лиц, залог и т.д.

Примером целевого потребительского кредита является кредит, выдаваемый в рамках специального совместного проекта торговой сети и банка («магазинный кредит»), предполагающего покупку определенной вещи (согласно спецификации) за счет перечисленных кредитором в адрес продавца денежных средств, которые потом покупатель вещи будет обязан вернуть кредитору на условиях, предусмотренных договором потребительского кредита.

К наиболее распространенным целевым потребительским кредитам можно отнести автокредит, туристический, на ремонт, на лечение.

¹ На основании исследования кредитных продуктов нескольких российских кредитных организаций.

Логичным будет предположить, что с развитием системы безналичных расчетов потребительские кредиты всех видов (как «магазинные», так и «на неотложные нужды») будут постепенно вытесняться кредитными картами, которые имеют сходные процедуры оформления по составу документов и времени принятия решения, но при этом имеют ряд неоспоримых преимуществ:

- клиент, один раз заполнив пакет документов, может в любое время воспользоваться возобновляемой кредитной линией, т.е. при погашении части и всей суммы кредита заемщик имеет возможность автоматически снова получить кредит;
- клиент имеет возможность воспользоваться льготным периодом кредитования (Grace period)¹; данное условие кредитного договора (договора банковского счета с возможностью овердрафта) вслед за зарубежными банками все чаще предлагают отечественные банки.

Кредитные карты — продукт относительно молодой на российском рынке банковских услуг, и его стоимость выше рыночных ставок по потребительскому кредиту. По мере развития продукта и конкурентной борьбы за клиента можно ожидать снижения его стоимости и, как следствие, изменения соотношения кредитных карт и кредитования по договору потребительского кредита в сторону увеличения доли первых в общем объеме кредитных продуктов.

В зависимости от срока, в течение которого банк рассматривает кредитную заявку и принимает решение о выдаче, потребительские кредиты можно разделить на «экспресс-кредиты» и классические кредиты.

Экспресс-кредиты предоставляются при предъявлении документа, удостоверяющего личность клиента, и при соответствии клиента одному или нескольким дополнительным требованиям, например, достижения им определенного возраста, наличия у него гражданства Российской Федерации, постоянной прописки (регистрации) на территории по месту оформления кредита, постоянного места работы, предъявления им дополнительного документа, подтверждающего личность (загранпаспорт, водительские права, страховой полис, военный билет, пенсионная карта и т.п.)².

¹ Льготный период кредитования (англ. grace period) — это период бесплатного пользования кредитом или под проценты, величина которых существенно ниже базовой ставки, при условии полного погашения к моменту его окончания. Часто grace period устанавливается для владельцев возобновляемых кредитных карт, а также карт с овердрафтом для оплаты товаров и услуг.

² В качестве примерных условий кредитования по программе «экспресс-кредита» рассмотрены условия кредитования нескольких российских кредитных организаций.

Кроме того, потребительские кредиты можно подразделять по следующим характеристикам:

1) по порядку предоставления:

- безналичная форма — путем перечисления на счет заемщика либо, что имеет место при «магазинном кредите», непосредственно на счет продавца, либо путем овердрафта счета;
- наличная форма — путем выдачи денежной суммы через кассу банка или через банкомат (при пользовании банковской картой);

2) по способу предоставления кредита:

- одновременно вся сумма, предусмотренного договором кредита;
- возобновляемый кредит, в течение срока которого допускается его частичное или одновременное использование и частичный или полный возврат, т.е. по мере необходимости в любой сумме в пределах установленного договором лимита кредитования (овердрафта).

Существование на сегодняшний день активно функционирующей и развивающейся системы потребительского кредитования, прогрессирующее разнообразие кредитных продуктов, предназначенных для удовлетворения личных нужд населения, свидетельствует о формировании отдельной сферы экономических отношений, требующих комплексного регулирования со стороны государства, позволяющего цивилизованно строить эти отношения, и в то же время обеспеченного силой государственного принуждения там, где рыночный механизм дает сбой.

Несовершенство российского законодательства в данной сфере привело за несколько лет к огромному количеству судебных разбирательств по спорам граждан и банков, а также банков и контрольных органов в области защиты прав потребителей и антимонопольного регулирования. Без решения проблемы регулирования вряд ли можно вести речь о цивилизованном банковском праве и о повышении конкурентоспособности российской банковской системы. Регулирование в сфере потребительского кредитования стало одним из актуальных направлений законодательной деятельности в России и с конца 2007 г. начало поэтапно формироваться в отдельный комплекс правовых норм, в том числе специальных.

Рынок потребительского кредитования в России находится на пути к цивилизованному функционированию. Существует целый ряд причин, препятствующих его развитию, и в первую очередь это недостаточность

нормативного регулирования. Фактически законодательная и нормативная базы оказались не готовы к активному росту объемов потребительского кредитования и популярности этой услуги банков среди населения.

Основным источником правового регулирования потребительского кредитования стало гражданское законодательство, а именно, глава 42 «Заем и кредит» Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ), которой регулируются отношения из договора займа и кредитного договора.

В сущности, к отношениям по договору потребительского кредита применяются все положения, относящиеся к кредитному договору, и правила, предусмотренные в отношении договора займа, если иное не предусмотрено правилами о кредитном договоре и не вытекает из его сущности.

В соответствии со ст. 819 ГК РФ кредит может быть выдан только банком или иной кредитной организацией (кредитор) исключительно в денежной форме в размере и на условиях, предусмотренных соответствующим договором (кредитным договором). Заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты на нее. При этом в случае с потребительским кредитом требуется уточнение относительно правового статуса заемщика — им может быть только физическое лицо.

ГК РФ определена форма заключения кредитного договора, условия отказа от предоставления и получения кредита, основные права и обязанности заемщика и кредитора, особенности целевого кредитования, кредитования с обеспечением, последствия нарушения договора, правила новации в договоре и т.д.

Выдавать кредиты вправе только кредитная организация, т.е. юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Банка России имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные Федеральным законом от 2 декабря 1990 г. № 395-1 (в ред. от 3 февраля 1996 г. № 17-ФЗ) «О банках и банковской деятельности» (далее — Закон о банках). При этом вид кредитной организации (банк или небанковская кредитная организация) в данном случае не имеет особого значения, поскольку право на осуществление операций кредитования присуще в соответствии с законодательством кредитной организации любого вида.

Порядок осуществления операций по предоставлению (размещению) банками денежных средств клиентам, в том числе физическим лицам, независимо от того, имеют они или не имеют текущие, депозит-

ные счета в данном банке, и возврату (погашению) клиентами банков полученных денежных средств, а также бухгалтерский учет указанных операций установлен Положением Банка России от 31 августа 1998 г. № 54-П «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)» (далее — Положение Банка России № 54-П).

В соответствии с Положением Банка России № 54-П банк разрабатывает и утверждает соответствующие внутренние документы, определяющие политику по размещению (предоставлению) средств, а также учетную политику и подходы к ее реализации, документы, определяющие процедуры принятия решений по размещению банком денежных средств, документы, определяющие распределение функций и полномочий между подразделениями и должностными лицами банка, включающие внутренние правила размещения средств, в том числе правила кредитования клиентов банка. Содержание указанных документов не должно противоречить законодательству Российской Федерации, нормативным актам Банка России.

В отношении операций кредитования физических лиц Положением Банка России № 54-П установлены следующие требования.

Денежные средства предоставляются заемщикам в безналичном порядке путем их зачисления на банковский счет (счет по учету банковского вклада) клиента — заемщика физического лица либо наличными — через кассу банка следующими способами: разовым зачислением либо выдачей наличными, открытием кредитной линии с установленным лимитом выдачи, предоставлением кредитов при недостаточности или отсутствии денежных средств на банковском счете клиента — физического лица (овердрафт), другими способами, не противоречащими законодательству и Положению Банка России № 54-П.

Предоставление (размещение) средств в иностранной валюте осуществляется уполномоченными банками в безналичном порядке.

Предоставление (размещение) банком денежных средств клиенту-заемщику производится на основании распоряжения, составляемого специалистами уполномоченного подразделения банка и подписанного уполномоченным должностным лицом банка.

Погашение (возврат) размещенных банком денежных средств и уплата процентов по ним производятся в следующем порядке:

- 1) путем списания денежных средств с банковского счета клиента-заемщика по его платежному поручению;
- 2) путем списания денежных средств в порядке очередности, установленной законодательством, с банковского счета клиента-

заемщика (обслуживающегося в другом банке) на основании платежного требования банка-кредитора при условии, если договором предусмотрена возможность списания денежных средств без распоряжения клиента — владельца счета;

- 3) путем перечисления средств со счетов клиентов-заемщиков — физических лиц на основании их письменных распоряжений, перевода денежных средств клиентов-заемщиков — физических лиц через органы связи или другие кредитные организации, взноса последними наличных денег в кассу банка-кредитора на основании приходного кассового ордера, а также удержания из сумм, причитающихся на оплату труда клиентам-заемщикам, являющимся работниками банка-кредитора (по их заявлениям или на основании договора).

Погашение (возврат) денежных средств в иностранной валюте осуществляется только в безналичном порядке.

В соответствии со ст. 34 Закона о банках банк обязан предпринять все предусмотренные законодательством меры для взыскания задолженности (включая проценты) с клиента-должника.

Правила заключения, исполнения и расторжения (изменения) договора потребительского кредита в целом не отличаются от общих правил заключения, исполнения и расторжения договора. Но, несмотря на существование различных способов заключения договора потребительского кредита, законодательством должен быть определен конкретный способ, позволяющий заемщику четко осознавать факт заключения договора и последствия такой сделки. Возможность полного и надлежащего исполнения заемщиком договора потребительского кредита должна быть максимально обеспечена банком, в том числе путем своевременного предоставления заемщику графика платежей по кредиту и сообщения о всех существенных для заемщика изменениях условий договора. При принятии решения о расторжении договора потребительского кредита стороны должны осознавать последствия досрочного расторжения, в частности досрочный возврат заемщиком суммы кредита и уплату процентов по нему. Стороны договора потребительского кредита, в особенности заемщик, должны хорошо представлять себе все последствия существенного нарушения условий договора.

Законодательно и нормативными актами Банка России установлены основополагающие требования к осуществлению банками деятельности по кредитованию, распространяющиеся на порядок осуществления потребительского кредитования. Однако, как показала практика, минимальный набор императивных норм и действие принципа «что не запрещено — разрешено» позволили формально законопослушным

банкам умело лавировать на островках правовых пробелов среди нормативных требований в интересах собственной выгоды.

Со временем в практике потребительского кредитования стали проявляться особенности этого вида кредитования, потребовавшие более пристального внимания со стороны государственных регуляторов. Злоупотребление банками доверием заемщиков, использование различных способов введения заемщика в заблуждение, в том числе путем изложения условий кредитного договора в нескольких отдельных друг от друга частях документа, мелким шрифтом и т.п. приводят к снижению качества понимания заемщиком документа и осознания всего груза ответственности по обязательствам, вытекающим из кредитного договора. Учитывая, что физические лица — слабая сторона гражданских отношений, компетентными государственными органами было принято решение вмешаться в сферу потребительского кредитования в целях защиты прав и законных интересов заемщиков — физических лиц.

Можно сказать, что первым официальным документом, с одной стороны признавшим наличие проблем в сфере кредитования, с другой — положившим начало позитивному вмешательству государства в сферу потребительского кредитования стал Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. № 218-ФЗ «О кредитных историях», принятый в целях создания и определения условий для формирования, обработки, хранения и раскрытия бюро кредитных историй информации, характеризующей своевременность исполнения заемщиками своих обязательств по договорам займа (кредита), повышения защищенности кредиторов и заемщиков за счет общего снижения кредитных рисков, повышения эффективности работы кредитных организаций.

Затем Банк России и Федеральная антимонопольная служба 26 мая 2005 г. опубликовали совместное письмо № ИА/7235,77-Т «О рекомендациях по стандартам раскрытия информации при предоставлении потребительских кредитов», в котором даны развернутые рекомендации банкам по раскрытию информации при предоставлении потребительских кредитов в целях избежания распространения ложных, неточных или искаженных сведений об условиях предоставления потребительских кредитов.

Далее, 12 декабря 2007 г., вступил в силу Федеральный закон от 25 октября 2007 г. № 234-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации “О защите прав потребителей” и часть вторую Гражданского кодекса Российской Федерации», согласно которому при предоставлении кредита информация о нем в обязательном порядке должна содержать размер кредита, полную сумму, подлежащую вы-

плате потребителем, и график погашения этой суммы. Принятие данного закона позволило обеспечить дополнительную защиту заемщика от действий недобросовестных кредиторов, в частности, по «умалчанию» значимых для заемщика условий договора потребительского кредита (дополнительные платежи, наличие и размеры штрафных санкций и т.п.).

В связи с вступлением в силу указанных изменений в Федеральный закон «О защите прав потребителей» Банком России было издано письмо от 29 декабря 2007 г. № 228-Т «По вопросу осуществления потребительского кредитования», содержащее рекомендации для банков о применении ст. 10 Закона о защите прав потребителей и о приведении ими в соответствие указанной норме политики взимания процентов за пользование кредитом и иных платежей, связанных с выдачей кредита, в частности — комиссионного вознаграждения.

А 12 июня 2008 г. вступил в силу Федеральный закон от 8 апреля 2008 г. № 46-ФЗ «О внесении изменений в статью 30 Федерального закона “О банках и банковской деятельности”» (далее — Закон № 46-ФЗ), которым, в частности, установлена обязанность банков предоставлять заемщику — физическому лицу до заключения с ним кредитного договора и до изменения условий такого договора, влекущего изменение полной стоимости кредита (далее — ПСК), информацию о ПСК, а также перечень и размеры платежей заемщика — физического лица, связанных с несоблюдением им условий кредитного договора. В расчет ПСК в числе платежей заемщика — физического лица по кредиту, связанных с заключением и исполнением кредитного договора, включаются платежи в пользу третьих лиц в случае, если обязанность этого заемщика по таким платежам вытекает из условий кредитного договора, в котором определены такие третьи лица. Банк России согласно положениям Закона № 46-ФЗ устанавливает порядок расчета банком ПСК и порядок доведения ПСК до заемщика — физического лица.

Следует отметить, что математическая формула расчета ПСК была перенята из опыта Германии, где правила расчета эффективного годового процента (PAngV) были разработаны еще в 1985 г. в постановлении о регулировании ценовой информации (Preisangabenverordnung (PAngV)).

В связи с принятием Закона № 46-ФЗ требования и рекомендации Банка России относительно раскрытия эффективной процентной ставки, изданные в период с 2006 по 2008 г., прекратили свое действие.

В целях реализации положений Закона № 46-ФЗ 13 мая 2008 г. было издано Указание Банка России № 2008-У «О порядке расчета и доведения до заемщика — физического лица полной стоимости кре-

дита» (далее — Указание Банка России № 2008-У), которое вступило в силу 12 июня 2008 г.

Указанием Банка России № 2008-У установлен порядок расчета и доведения банком-кредитором до заемщика — физического лица ПСК, предоставленного кредитором заемщику по кредитному договору в соответствии со ст. 819 ГК РФ и по договору банковского счета — при кредитовании последнего в соответствии со ст. 850 ГК РФ.

Требования Указания Банка России № 2008-У распространяются на все кредиты, предоставленные банками физическим лицам по кредитным договорам, заключенным со дня вступления его в силу, а также на кредиты, по которым с момента вступления в силу Указания Банка России № 2008-У изменены условия, устанавливающие размеры платежей, включаемых в расчет ПСК.

Кроме законодательных актов и нормативных актов Банка России, банк при осуществлении кредитования руководствуется своими локальными документами, разработанными в целях организации процесса кредитования, в том числе принятия решения об открытии кредита. Локальные документы разрабатываются банками в соответствии с их кредитной политикой на основе указанных норм законодательства, требований нормативных актов Банка России, контрольных органов в области защиты прав потребителей, а также антимонопольного законодательства и с учетом их рекомендаций.

В настоящее время в целях комплексного регулирования отношений в сфере потребительского кредитования разработаны два альтернативных законопроекта «О потребительском кредите» и «О потребительском кредитовании», а также проект федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон “О несостоятельности (банкротстве) и некоторые другие нормативные акты”» в части установления процедур банкротства физических лиц, в котором определяются меры по предупреждению банкротства заемщика — физического лица и порядок их применения, рассрочки для уплаты долга, порядок признания заемщика банкротом и последствия такого признания.

Пакет законопроектов, представленный проектами Федеральных законов «О потребительском кредите» и «О внесении изменений в статьи 810 и 821 части второй Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона “О потребительском кредите”», разработан в Минфине России. После получения положительного заключения Минюста России в апреле 2008 г. данные законопроекты были представлены в Правительство РФ.

Законопроекты направлены на регулирование отношений, возникающих между заемщиками и кредиторами (банками) при заключе-

нии договора потребительского кредита, установление прав заемщиков на получение полной и достоверной информации об условиях потребительского кредита и иных прав при получении, использовании, возврате потребительского кредита, создание правовых условий снижения кредитных рисков кредиторов при предоставлении потребительского кредита. Законопроектами вводятся требования к перечню существенных условий договора потребительского кредита, запрет на включение в договор условий, ущемляющих права заемщика, а также определяются особенности заключения договора потребительского кредита. В качестве меры, направленной на снижение кредитных рисков в процессе предоставления потребительского кредита, проект Закона о потребительском кредите устанавливает право кредитора запрашивать информацию о кредитоспособности заемщика у третьих лиц в случаях, предусмотренных федеральным законом или договором потребительского кредита.

В декабре 2008 г. группой депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации внесены в Государственную Думу альтернативные проекты Федеральных законов «О потребительском кредитовании» и «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона “О потребительском кредитовании”». Законопроекты были рассмотрены на Совете Государственной Думы 15 января 2009 г. и направлены Президенту Российской Федерации, в комитеты, комиссию Государственной Думы, фракции в Государственной Думе, Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, Правительство Российской Федерации для подготовки отзывов, предложений и замечаний, а также на заключение в Правовое управление Аппарата Государственной Думы.

Дополнительно в отношении регулирования в сфере потребительского кредитования целесообразно отметить следующее. Интенсивное развитие рынка потребительского кредитования в России привело к появлению разнообразных вспомогательных элементов системы, позволяющих банкам избавиться от необходимости осуществления основной или несвойственной их деятельности функций (например, распространение кредитных продуктов, страхование ответственности должника, возврат задолженности), и в то же время столь необходимых для ведения эффективного бизнеса.

Совокупность взаимосвязанных элементов и функций системы кредитования, предназначением которой является обеспечение, содействие и создание условий для эффективного функционирования и развития процесса кредитования населения на потребительские нужды

представляет, по мнению исследователей рынка, «инфраструктуру потребительского кредитования»¹. По мнению И.О. Лаврушина, «это совокупность элементов, которая обеспечивает жизнедеятельность банков»².

Ключевыми субъектами инфраструктуры потребительского кредитования, участвующими в обеспечении основных стадий процессов потребительского кредитования, в настоящее время являются: кредитный брокер, партнеры кредитной организации, консалтинговые компании, бюро кредитных историй, аналитические службы, скоринговые агентства, страховые компании, IT-компании, коллекторские агентства.

При этом список представленных субъектов инфраструктуры потребительского кредитования, безусловно, будет расширяться, пополняться новыми элементами, призванными удовлетворять новые потребности в обеспечении процесса кредитования (например, передача на аутсорсинг отдельных технических операций по обслуживанию кредитов³).

Закон о кредитных историях положил начало формированию российской единой централизованной базы кредитных историй физических и юридических лиц (держателем Центрального каталога кредитных историй является Банк России), пополняемой информационными данными, хранящимися в бюро кредитных историй (БКИ), созданных на коммерческой основе.

В соответствии с указанным законом с согласия клиента банки предоставляют информацию о заемщике в БКИ, а оно в свою очередь передает в Центральный каталог сведения, позволяющие идентифицировать заемщика и его кредитную историю в данном бюро. Кредиторы смогут получать данные о кредитной истории клиента за плату, а заемщик — раз в год бесплатно посмотреть свою историю. Тем не менее, хотя уже созданы и функционируют первые БКИ, следует учитывать, что эффективно они заработают лишь через несколько лет, накопив достаточно информации.

¹ Гарипова З.Л., Белова А.А. Инфраструктура банковского потребительского кредитования // Финансы и кредит. 2007. № 42 (282). С. 10.

² Деньги. Кредит. Банки: учебник для вузов / ред. О.И. Лаврушин. 7-е изд., стереотип. М.: КНОРУС, 2008. С. 381.

³ Аутсорсинг (от англ. *outsourcing*: внешний источник) — передача организацией определенных бизнес-процессов или производственных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. Вопрос о возможности аутсорсинга в банковской деятельности является предметом дискуссий между специалистами банковского дела и представителями юридической общественности.

Изобилие кредитных программ породило появление новых субъектов инфраструктуры потребительского кредитования, предоставляющих услуги, так называемого, «кредитного брокериджа», являющегося разновидностью финансового консультирования, когда помимо собственно консультирования, оказывается помощь в формировании пакета необходимых документов и проведении переговоров с банками о предоставлении кредита¹. По различным оценкам, в России при помощи кредитных брокеров выдается уже 5–10% кредитов. Для сравнения: в США — 60–70%. С 2005 г. созданы Ассоциация кредитных брокеров, Национальное кредитное агентство². При этом следует отметить, что специальное регулирование деятельности кредитных брокеров отсутствует и это представляется упущением, поскольку кредитные брокеры являются посредниками между клиентом и банком, а следовательно, непосредственно осуществляют деятельность, повышающую риск для банков. Кроме того, в процессе своей деятельности кредитные брокеры могут получать информацию, составляющую банковскую тайну, однако Закон о банках на них в отличие от БКИ не распространяется и тем самым создается угроза несанкционированного доступа третьих лиц к информации ограниченного распространения.

С осени 2008 г. стратегические вопросы экономики страны, к которым можно было бы смело отнести вопрос совершенствования законодательного регулирования в сфере потребительского кредитования, отошли на второй план, уступив место антикризисным мерам государства по поддержанию устойчивости национальной финансовой и банковской системы в период мирового финансового кризиса, что представляется, без сомнений, оправданным. Однако вернуться к этому вопросу необходимо как можно раньше, поскольку его решение позволит разрешить назревшие проблемы и одновременно создать условия для функционирования и развития цивилизованного российского рынка потребительских кредитов в соответствии с лучшей мировой практикой.

По мнению автора данной статьи, особого внимания законодателя требуют следующие аспекты потребительского кредитования:

- 1) определение понятия «потребительский кредит», в том числе посредством установления критериев отнесения того или иного кредита к потребительскому кредиту, которыми могут являться верхний и нижний лимит кредитования, а также срок кредитования;

¹ Информация с официального сайта Ассоциации кредитных брокеров (АРБ).

² Там же.

- 2) права заемщика на своевременное получение от кредитора достоверной и полной информации об условиях предоставления, использования и возврата потребительского кредита до заключения договора и во время действия. Информация должна быть доступна без применения средств информационно-коммуникационных технологий, а копии документов, содержащих указанную информацию, должны быть предоставлены заемщику по его запросу бесплатно или за плату, не превышающую затрат на их копирование. Всем заинтересованным лицам должны быть гарантированы равные условия доступа. Соблюдение принципа «ответственного кредитования». Ответственность банка за неисполнение указанных требований. Ответственность заемщика за сообщение недостоверной или неполной информации о своей кредитоспособности;
- 3) требования к существенным условиям договора потребительского кредита, а также к процедуре заключения договора потребительского кредита, в том числе определение способа его заключения, позволяющих сделать деятельность банков в области потребительского кредитования наиболее прозрачной и понятной для заемщика;
- 4) права заемщика, обеспечивающие его защиту как слабой стороны договора: обязательное наличие у заемщика «периода на обдумывание» для принятия решения о заключении договора; право заемщика на отказ от исполнения договора потребительского кредита и право заемщика на досрочный возврат потребительского кредита или его части без объяснений причин кредитору с уплатой процентов только за фактический срок кредитования и компенсацией расходов кредитора, связанных непосредственно с досрочным возвратом всей суммы кредита или его части;
- 5) последствия нарушения заемщиком договора потребительского кредита, права и обязанности заемщика по исполнению договора потребительского кредита, соответствующие права и обязанности кредитора;
- 6) обязательность соблюдения сторонами досудебных согласительных процедур разрешения спора, в том числе путем обращения к арбитру, например, при создании института омбудсмена с соблюдением принципа удобной и дешевой процедуры подачи жалобы;
- 7) ответственность за нарушение требований законодательства о потребительском кредитовании.

Кроме того, необходимо развивать национальные программы повышения финансовой грамотности населения, что позволит гражданам более уверенно чувствовать себя на финансовых рынках, в том числе рынке потребительских кредитов, и улучшить их защиту от чрезмерных расходов по обслуживанию кредитного долга.

7.3. Платежные карты

7.3.1. Основные виды карт

Платежные карты — очень многогранная тема и еще более многогранным может оказаться их классификация по разнообразным признакам. В специализированной литературе можно встретить классификацию карт по материалу изготовления (бумажные, пластиковые, металлические), по способу записи информации (кодирование магнитной полосы, чип, лазерная запись, штрих-кодирование), по территориальной принадлежности (*международные, национальные, локальные*), а также по многим и многим другим признакам. Платежные системы также используют свою классификацию карточных продуктов применительно к клиентским группам, разделяя виды карт по сфере применения и социальному статусу держателя. На сайте www.wfin.ru в разделе «Статьи и материалы» можно найти интересное описание различных видов карт международных платежных систем. Кратко остановимся на платежных системах, работающих на российском рынке, их можно разделить на *международные и национальные*.

Из международных систем в России активно работают MasterCard WorldWide, Visa International, Diners Club и American Express. При этом MasterCard и Visa являются лидерами рынка, предлагаю сходную и достаточно широкую линейку продуктов. На частый вопрос клиентов, какую же карту лучше выбрать — MasterCard или Visa, какие у них отличия и особенности, я обычно отвечаю, что эти системы практически идентичны и отличий у карт этих систем не больше, чем отличий у напитков Coca-Cola и Pepsi-Cola. Хотя конечно, представители этих систем будут со мной категорически не согласны. В свою очередь продукты систем Diners Club и American Express относятся к премиальному сектору и характеризуются значительным сервисным пакетом и соответственно *высокой стоимостью обслуживания*.

Из национальных платежных систем можно выделить «Золотую Корону», «Сберкарт» и «Юнион Кард» с НСС, как лидеров. Остальные системы «Аккорд», «Волга», МАХИМА, «Миркарт», «Новгородская

монета», «Радуга» достаточно замкнуты на банки их создавшие. Карты всех этих систем имеют преимущественное «хождение» на территории России и практически не имеют точек приема за рубежом. При этом, они имеют свое конкурентное преимущество перед международными платежными системами в более низкой стоимости каждой операции, а также большей адаптированности к российским реалиям и большей функциональности на локальном рынке. Особняком стоит специализированная система «Таможенная карта», картами которой можно оплатить только таможенные платежи, но в своей нише эта система является лидером.

В рамках настоящей книги мы сократим классификацию карт и не будем настолько углубляться в территорию их хождения или материал изготовления и выделим только основные параметры карт, важные с точки зрения клиента. Нормативные документы Банка России, а точнее, Положение № 266-П от 24 декабря 2004 г. «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт», также классифицируют платежные карты по системе проведения расчетов (расчетные карты, кредитные карты и предоплаченные карты), что отражено в п. 1.5:

«Кредитная организация вправе осуществлять эмиссию банковских карт следующих видов: расчетных карт, кредитных карт и предоплаченных карт.

Расчетная карта предназначена для совершения операций ее держателем в пределах установленной кредитной организацией — эмитентом суммы денежных средств (расходного лимита), расчеты по которым осуществляются за счет денежных средств клиента, находящихся на его банковском счете, или кредита, предоставляемого кредитной организацией — эмитентом клиенту в соответствии с договором банковского счета при недостаточности или отсутствии на банковском счете денежных средств (овердрафт).

Кредитная карта предназначена для совершения ее держателем операций, расчеты по которым осуществляются за счет денежных средств, предоставленных кредитной организацией — эмитентом клиенту в пределах установленного лимита в соответствии с условиями кредитного договора.

Предоплаченная карта предназначена для совершения ее держателем операций, расчеты по которым осуществляются кредитной организацией — эмитентом от своего имени, и удостоверяет право требования держателя предоплаченной карты к кредитной организации — эмитенту по оплате товаров (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) или выдаче наличных денежных средств».

Давайте переведем сухой язык нормативного акта в более живое описание и постараемся разобраться, что представляет из себя тот или иной вид карты на бытовом уровне.

Расчетная карта — это может быть дебетовая карта или карта с разрешенным овердрафтом. В первом случае клиент может использовать только средства, которые он внес на карту и после того, как он их израсходует, он уже не сможет использовать карту; более подробно дебетовые карты будут описаны далее. Карта с разрешенным овердрафтом позволяет как пользоваться средствами клиента, которые он внес на счет, так и получать кредит по карте, когда средства клиента заканчиваются. Хотя это и не совсем верное с профессиональной точки зрения определение, но по карте с разрешенным овердрафтом может быть как положительный, так и отрицательный остаток. В следующих разделах мы подробно опишем карты с разрешенным овердрафтом.

По **кредитной карте** клиент может пользоваться только кредитом, предоставленным банком, по ней не может быть «положительного» остатка, т.е. или держатель карты должен банку или не должен. Даже если клиент внесет сумму, превышающую долг, то сумма превышения будет использована только на очередное погашение кредита, но не для платежей по карте.

Предоплаченная карта — карта, остаток по которой возникает в момент ее покупки в банке, на сумму, которую внес клиент. Предоплаченная карта обычно безымянная, для ее использования клиенту не открывается банковский счет, и она не может быть в дальнейшем пополнена. Аналогами банковских предоплаченных карт являются всевозможные скрэтч-карты сотовых операторов, интернет-провайдеров или даже проездные билеты в метро. По предоплаченной карте клиент вносит деньги в счет будущей оплаты товаров или услуг.

Предлагаемая Центральным Банком России классификация возможно наиболее близка нам, но все же мы хотели бы несколько расширить ее. Еще раз, обращаясь к литературе, хочется выделить следующую классификацию банковских платежных карт, по маркетинговым целям бизнеса:

- для работы с клиентами банка — физическими лицами;
- для работы с юридическими лицами и их сотрудниками в рамках зарплатных проектов;
- для корпоративных клиентов в качестве дополнительной услуги для оплаты представительских расходов (корпоративные карты).

Похожую классификацию дает Положение № 266-П, в п. 1.6.: «Кредитная организация (за исключением расчетной небанковской

кредитной организации) осуществляет эмиссию расчетных карт и кредитных карт для физических лиц, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, prepaid карт — для физических лиц. Расчетная небанковская кредитная организация осуществляет эмиссию расчетных карт для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, prepaid карт — для физических лиц.

Приведенную выше классификацию можно использовать как начальную, но в рамках рассмотрения розничного бизнеса нас особенно интересуют карты для работы с физическими лицами или, как мы их назовем, «розничные карты». Данные карты можно подразделять с точки зрения особенностей их функционирования при формировании клиентских предложений, т.е. основным методом классификации мы выберем отличия в использовании банковских платежных карт их держателями. Это не значит, что данный метод классификации может быть использован только для розничных карт, в неполном объеме, с некоторыми уточнениями и ограничениями его можно перенести и на остальные направления. В общем можно выделить четыре основных клиентских направлений функционирования карточных продуктов (рис. 7.4).

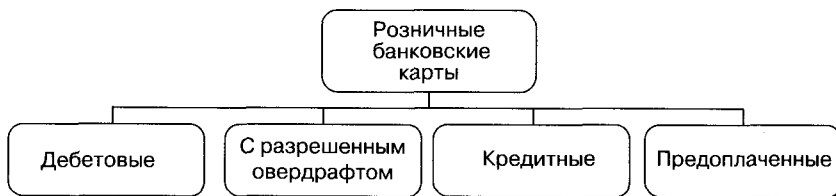


Рис. 7.4. Классификация основных видов банковских платежных карт для физических лиц

Внутри приведенной классификации можно и далее выделять разнообразные категории в зависимости от условий обслуживания кредита или счета. Например, кредитные карты можно разделить на револьверные кредитные карты и чардж-карты, а дебетовые на депозитные и обычные карты. Но мы остановимся на приведенном уровне классификации, считая, что отличия в обслуживании приведенных продуктов могут устанавливаться банками, которые могут достаточно широко модифицировать свои карточные продукты, создавая, достаточно экзотические конструкции. Все остальные модификации платежных карт:

- микропроцессорные и магнитные;
- именные и не именные;
- международные и локальные.

Указанные признаки с той или иной степенью допущения можно подвести под приведенную нами классификацию, и они станут просто особенностью функционирования карточного продукта со своими плюсами или минусами.

7.3.1.1. Дебетовые карты

Не существует однозначного определения дебетовой карты (их также называют «дебетными»), мы приведем несколько определений от достаточно авторитетных источников и далее детализируем, что мы будем понимать под дебетовой картой в рамках выбранной нами классификации карточных продуктов банков и данной книги.

На основании информационно-справочного издания «Новые платежные технологии» (термины международной практики безналичных расчетов на основе пластиковых карт (англо-русский толковый словарь)) понятие «дебетовая карта» подразумевает: «Debit card – дебетовая карточка; платежная карточка, все операции по которой дебетуются со счета держателя карточки; данная карточка не несет никаких рисков ни для платежной системы, ни для ее участников, так как каждая операция по ней производится только с авторизационным запросом и обязательным получением кода авторизации; различаются дебетовые карточки с прямым (непосредственным) дебетованием счета (см. direct debit card) и с отсроченным платежом (см. deferred debit card).

Сайт MasterCard Russia однозначно причисляет к дебетовым картам только карты Cirrus и Maestro, в разделе дебетовые карты описаны только они: «Карточки MasterCard Cirrus® и MasterCard Maestro® – это удобный и безопасный доступ к вашему банковскому счету. Это возможность снимать деньги в банкомате и делать покупки одной и той же карточкой. Это ваша безопасность – вам не приходится носить с собой много наличных денег. Это ежемесячный детализированный отчет по расходам. Это свыше 900 тыс. банкоматов во всем мире. Достаточно лишь иметь логотип Cirrus или Maestro на вашей карточке».

При этом на сайте ассоциации российских банков – членов Visa дано более расплывчатое определение дебетовой карты Visa: «Дебетовые карты Visa являются самыми популярными, надежными и наиболее широко распространенными карточками в России.

Дебетовые карты Visa помогают их владельцам совершать покупки, оплачивать услуги и осуществлять покупки в Интернете так же легко, быстро и безопасно, как и при использовании наличных денег.

Дебетовые карты Visa идеально подходят для тех, кто впервые сталкивается с платежными картами и не имеет банковской истории. Карта, «привязанная» к дебетовому счету, позволяет ее владельцу от-

слеживать совершенные операции, указанные в ежемесячной банковской выписке, а также лучше контролировать свои расходы.

Дебетовые карты Visa принимаются к оплате в более чем 20 млн торговых и сервисных предприятиях по всему миру».

В последнюю очередь обратимся к сайту финансового супермаркета MoneyPlus.ru, о планах создания которого, мы уже рассказывали в книге «Банковский розничный бизнес», где представлено определение наиболее приближенное к понятию используемым в настоящей книге: «Дебетовая карта — это именной платежно-расчетный документ в виде пластиковой карточки, выдаваемый банком своим вкладчикам для безналичной оплаты ими товаров и услуг, в момент которой денежные средства немедленно снимаются со счета держателя карты. Фактически это означает, что вы можете потратить только средства, которые имеются в наличии на вашем расчетном счете. Хотя есть вариант, при котором вы можете также покупать товары (продукцию) услуги, пока не достигнете определенного лимита. Все это можно сделать, если к вашему счету применимы условия овердрафта, при котором клиенту разрешается оставлять на счете сумму меньше необходимого минимального остатка в течение ограниченного периода времени. Овердрафт должен быть погашен не позднее срока, оговоренного в договоре. В противном случае на сумму овердрафта начисляется пеня. Для того чтобы получить дебетовую карту, вам необходимо иметь банковский счет, которому она будет соответствовать. При открытии наиболее распространенной формы банковского счета, а именно расчетного счета (также известен как «лицевой счет»), вам предоставляется дебетовая карта для доступа к вашему счету».

Как вы уже поняли основным критерием, объединяющим все эти определения, является то, что дебетовая карта является средством доступа к банковскому счету клиента. На самом деле вокруг вопроса, какие карты считать дебетовыми, часто разгораются нешуточные споры на специализированных карточных интернет-форумах. Сталкиваются две позиции. Первая позиция: дебетовая карта — это карта, которая позволяет осуществлять операции в пределах остатка по счету, при этом не важно, могут ли операции по карте привести к возникновению несанкционированного банком овердрафта или нет.

Несанкционированный овердрафт (его также называют неразрешенный или технический овердрафт) может возникнуть при проведении операции торгово-сервисным предприятием в пределах floor limit — авторизационный лимит: максимальная сумма (величина) транзакции, ниже которой предприятие торговли (услуг) может провести операцию с карточкой без авторизационного запроса, превышение авторизацион-

ного лимита обязывает предприятие торговли (услуг) проводить авторизационный запрос (authorization request ¹) в режиме реального времени. Международные авторизационные лимиты устанавливаются платежными системами по каждой стране в зависимости от типа предприятия торговли (услуг) и (или) определяются в соглашении между обслуживающим банком и предприятием торговли (услуг); национальные авторизационные лимиты могут устанавливаться между банками-эквайерами и банками-эмитентами в каждой стране; авторизационные лимиты предприятий торговли (услуг) устанавливаются банком-эквайером для предприятий торговли (услуг) в договорах на обслуживание². В этом случае дебетовыми картами можно называть любые виды карт, в том числе классические карты (MasterCard Standard или Visa Classic), золотые карты (MasterCard Gold и Visa Gold) и даже карты более высоких категорий, по которым банк не предоставил кредитный лимит.

Вторая позиция заключается в том, что дебетовая карта — это карта по которой невозможно совершить операции на сумму больше той, что размещена на карточном счете, и операции по которой всегда подтверждаются авторизацией. К таким картам обычно относятся «электронные» продукты международных платежных систем (Maestro, Cirrus, Visa Electron). Нельзя говорить, что эти карты полностью не допускают возможности несанкционированного банком овердрафта. Технологическое функционирование карт может привести к возникновению овердрафта, например при списании комиссий банка, или разницы в курсах на дату проведения операции и на дату списания суммы операции со счета клиента. Например, клиент имеет карту со счетом в рублях, на которой лежит 3000 руб. Приехав в США, клиент расплачивается в магазине на сумму 100 дол., на момент операции курс доллара составляет 30 руб. за 1 дол., и банк дает авторизацию (разрешение) на проведении этой операции. Но списание со счета происходит не в этот день, а на третий день, за это время курс доллара существенно вырос и стал 35 руб. за 1 дол. — в таком случае у клиента возникнет неразрешенный овердрафт на 500 руб. Правда размеры таких овердрафтов в большинстве случаев не бывают существенными, и банк несет минимальные риски по ним, кроме того, в некоторых случаях банки авторизуют сумму с запасом для недопущения таких случаев. В нашем случае

¹ Авторизационный запрос — запрос на получение разрешения на проведение транзакции (получение кода авторизации) Направляется из торгово-сервисного предприятия, пункта выдачи наличных или банкомата в процессинговый центр (центр авторизации).

² Новые платежные технологии — термин международной практики безналичных расчетов на основе пластиковых карт.

банк может не дать разрешение на операцию покупки на 100 дол., установив внутренний курс для проведения авторизации 31 руб. за 1 дол., списав сумму по реальному курсу на дату списания. Более того, внимательно прочитав два первых определения, можно с большой долей вероятности предположить, что авторы имели в виду именно «электронные» карты под термином «дебетовая» карта. На наш взгляд, вторая позиция из противостояний на интернет-форумах, более обоснована, особенно учитывая, что для торгово-сервисных предприятий не прозрачно, что стоит за самой картой — счет клиента или кредитный лимит, предоставленный банком. Но в рамках нашей классификации платежных банковских карт, с точки зрения взаимодействия клиента и банка мы несколько изменим своей позиции и дадим следующее определение дебетовой карты: дебетовая карта — инструмент доступа к банковскому счету клиента, позволяющий распоряжаться денежными средствами в пределах остатка по счету. Операции, совершенные с использованием дебетовой карты, отражаются на банковском счете держателя карты и в случае недостатка средств на счете, держателю карты предоставляется неразрешенный овердрафт. И то, что этот овердрафт неразрешенный, отличает ее от карты с разрешенным овердрафтом.

В рамках этого определения дебетовыми картами могут выступать почти все виды карт, эмитируемые российскими банками, более того до конца 90-х гг. XX в. большинство карт российских банков было дебетовыми согласно нашему определению. В рамках «зарплатных» проектов, в основном использовались дебетовые карты, т.е. клиенту перечисляется на карточный счет заработная плата, и он уже может использовать ее по своему усмотрению, кредитные лимиты не предоставляются. И только относительно недавно получили развитие карты с разрешенным овердрафтом, а потом и кредитные карты.

Давайте рассмотрим, какие признаки имеет дебетовая карта.

1. Клиенту открывается банковский счет. Это важный фактор, так как в соответствии с действующим законодательством, пунктом 1.12 положения 266-П «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт» операции по расчетным и кредитным картам совершаются по банковскому счету. Исключением могут выступать предоплаченные карты, о которых мы расскажем далее. Много вопросов у клиентов вызывают формы договоров банковского счета, так как в общепринятом смысле под словом договор мы привыкли понимать многостраничные «труды», скрепленные подписями и печатями двух сторон и с надписью «Договор» в заголовке. На самом деле Гражданский кодекс предлагает разные

формы оформления договорных отношений, в том числе публичную оферту. И на самом деле заявление на получение карты и условия использования карты могут выступать формой договора между клиентом и банком, регулирующим отношения по выпуску и обслуживанию карты. Поэтому не стоит пугаться, если в банке вы заполнили только заявление и вам дали ознакомиться с условиями обслуживания карты и тарифами банка. Таким образом вы заключили договор.

2. Клиенту разрешается пользоваться картой в пределах остатка по счету. Этот пункт является основополагающим при определении дебетовой карты, т.е. клиент не имеет право воспользоваться средствами больше суммы собственных средств, размещенной на счете карты. В этом случае карта выступает просто как инструмент, с помощью которого клиент может тратить свои деньги. Хотя как мы уже писали, нельзя однозначно говорить, что у клиента не может возникнуть овердрафта, по «классическим» картам (Visa Classic и MasterCard Standard) и картам более высоких категорий международных платежных систем. Неразрешенный овердрафт может возникнуть в результате совершения в торгово-сервисных предприятиях операций ниже авторизационного лимита (floor-limit). Поэтому практически все банки производят проверку и отсеивают клиентов, которым они готовы предоставить такие карты, несмотря на то, что это дебетовые карты. При этом «электронные» карты выдаются практически всем клиентам.
3. Высокие тарифы или штрафы за неразрешенный овердрафт. В случае с дебетовыми картами, процентная ставка и тем более штраф за использование неразрешенного овердрафта выступают не в качестве основной статьи доходов от эмиссии банковских карт, как в случае с кредитными картами или картами с разрешенным овердрафтом. Данный тариф является запрещающим и в какой-то мере раздражающим, высокие ставки этого тарифа заставляют клиента более внимательно следить за своим платежным балансом и не допускать возникновения овердрафта. Параллельно можно провести с тарифами за утерю (порчу) карты и ПИН-кода, которые также не составляют сколько-нибудь заметную статью доходов банка, но при этом заставляют клиента более внимательно относиться к банковской карте. В противном случае, срабатывает стереотип, по которому люди относятся халатно к любым бесплатным услугам и не ценят их в должной мере.

Дебетовые карты выпускаются практически всеми российскими банками, работающими с платежными системами, и их получение в ряде случаев может рассматриваться как первый шаг в начале взаимоотношений клиент—банк. После периода положительного сотрудничества, банк может предложить своим клиентам кредитную карту или карту с разрешенным овердрафтом. Тарифы по дебетовым картам в связи с их продолжительным присутствием на рынке не сильно различаются от банка к банку, могут быть небольшие отличия по стоимости обслуживания дополнительных карт, стоимости перевыпуска в случае утери (порчи), но в целом они похожи.

Кроме использования карты, как инструмента платежа за товары и услуги или снятия наличных, банки предоставляют множество дополнительных услуг, позволяющих сделать использование карты более удобным и безопасным. Наибольшее распространение в настоящее время получили услуги по получению информации об остатке и совершении операций на мобильный телефон с помощью SMS-сообщения, управление карточным счетом и получение выписки с использованием Интернета, а также многие другие высокотехнологичные услуги. Конечно эти же услуги могут применяться и к другим банковским операциям, но учитывая, что карточный бизнес в настоящее время выступает локомотивом всех банковских технологических новинок, применительно к картам эти услуги получают наибольшее распространение.

7.3.1.2. Карты с разрешенным овердрафтом

Данный продукт — это естественное продолжение развития дебетовых карт, можно даже сказать, что это их усовершенствованный вариант. Зарубежный опыт развития платежных карт шел от кредитных карт, можно вспомнить историю развития системы Diners Club. В России карты пошли другим путем: от дебетовых к кредитным. Очень многие из карт, позволяющих клиентам получить денежные средства в кредит, являются дебетовыми картами с разрешенным овердрафтом, кредитными их называют банки в маркетинговых целях. Согласитесь, что общепринятое название «кредитная карта» более легко к восприятию, чем банковский термин «карта с разрешенным овердрафтом». Слово «овердрафт» может быть и не знакомо многим потенциальным клиентам, которые просто не поймут, что это за услуга. Кредитная карта — более простое название, что такое кредит, знают практически все.

Давайте рассмотрим определение овердрафта, и что такое карта с разрешенным овердрафтом.

Овердрафт — кредит, полученный путем выписки чека или платежного поручения на сумму, превышающую остаток средств на счете. Кредит по овердрафту оговаривается при открытии счета и не может превышать фиксированной суммы.

Словарь «Бухгалтерский учет, налоги, хозяйственное право» дает развернутую трактовку понятию кредитование счета (овердрафт): «В случаях, когда в соответствии с договором банковского счета банк осуществляет платежи со счета, несмотря на отсутствие денежных средств (кредитование счета), банк считается предоставившим клиенту кредит на соответствующую сумму со дня осуществления такого платежа. Права и обязанности сторон, связанные с кредитованием счета, определяются правилами о займе и кредите (глава 42), если договором банковского счета не предусмотрено иное (ст. 850 ГК РФ)».

С точки зрения клиента, карта с разрешенным овердрафтом представляет собой платежную карту, позволяющую осуществлять платежи, как за счет средств держателя карты, размещенные на банковском счете, так и за счет кредита, предоставляемого банком в случае недостатка средств на счете. Кредит держателю карты предоставляется только в случае осуществления платежей с ее использованием и недостатка средств на счете клиента для их оплаты. Это карта из двух функционалов: счета клиента и кредитного лимита предоставляемого клиенту банком. В случае достаточности средств на счете, операции по карте производятся за счет средств клиента, как только на счете перестает хватать клиентских средств, банк начинает кредитовать клиента на сумму установленного кредитного лимита. Таким образом, с точки зрения клиента, на карте может быть или остаток на счете или задолженность, которую необходимо погасить в сроки, указанные в договоре.

Такая схема взаимодействия клиента и банка во многих случаях может быть более выгодна для клиента, чем работа с классическими кредитными картами. В случае с этим продуктом клиент не всегда берет займы у банка, картой можно пользоваться как дебетовой, расплачиваясь собственными средствами, тем самым экономя на кредитных процентах. В связи с этой особенностью многие клиенты предпочитают карту с разрешенным овердрафтом классическим кредитным картам, хотя на самом деле условия и той и другой карты могут сильно варьировать от банка к банку, и потери на одних тарифах компенсироваться льготированием других.

Условия предоставления овердрафта могут сильно различаться, но можно выделить два основных подхода, используемых банками.

Первый — это предоставление овердрафта на короткий срок (1–2 месяца), по истечении которого клиент должен полностью погасить

задолженность. После полного погашения клиенту снова доступен кредитный лимит в полном объеме, таким образом, в течение установленного периода происходит полное погашение овердрафта и наступает возможность возникновения нового. В случае непогашения овердрафта в указанный срок, банк начинает начислять повышенные или штрафные проценты. Такой подход получил распространение в рамках «зарплатных» проектов, в связи с удобством погашения задолженности заемщику, которому не надо посещать банк и перечисление заработной платы автоматически погашает долг по карте. Естественно, что такой овердрафт обычно составляет небольшую сумму и не может быть больше среднемесячной заработной платы заемщика, в противном случае сумма перечисляемой заработной платы просто не сможет погасить задолженность в полном объеме. В рамках таких условий банки устанавливают или фиксированное число каждого месяца (например, до 10 числа каждого месяца) или количество дней с момента возникновения задолженности. Оба подхода к срокам имеют свои плюсы и минусы. Фиксированное число означает концентрацию клиентских обращений на один день, в этот день в банке происходит наплыв клиентов, возникают очереди, что приводит к ухудшению качества обслуживания. Подход с определенным сроком задолженности более сложен для отслеживания клиентом, который может просто забыть, когда он воспользовался картой в рамках овердрафта. Используя последний подход, банк, конечно, распределяет посещения клиентов более или менее равномерно в течение месяца, но при этом банк должен наладить оперативное оповещение каждого клиента о необходимости погашения овердрафта за несколько дней до окончания срока действия разрешенной задолженности.

Второй подход к условиям предоставления овердрафта — это предоставление овердрафта на значительную сумму и на длительный срок. В этом случае клиент должен ежемесячно вносить минимальную сумму, установленную договором с банком, в погашение овердрафта и проценты за его использования. Конечно, клиенту никто не запрещает и полностью погасить овердрафт в течение первого месяца, но есть возможность рассрочить погашение или просто постоянно вносить минимальные суммы в погашение, принося доход банку. Такой овердрафт очень близок по условиям к кредитным картам.

Давайте рассмотрим, по каким признакам клиент может отличить карту с овердрафтом от других видов карт.

1. Клиенту открывается банковский счет. Как мы уже говорили, это не основной признак, так как в соответствии с действующим законодательством банковский счет открывается для любой банковской карты, важнее то, что (как и в случае с дебетовой картой) средства

с этого счета используются для оплаты товаров и услуг или снятия наличных денег. В дополнение к дебетовым картам средства с этого счета также используются для погашения овердрафта, хотя у дебетовых карт (в рамках нашего определения) тоже может возникать овердрафт, правда, неразрешенный.

2. Клиенту разрешается допускать перерасход средств на счете. Это основной признак карт с овердрафтом — допущение перерасхода средств свыше остатка на счете. Для предоставления овердрафта с клиентом заключается соответствующий договор, при этом это не обязательно договор в традиционном смысле, а может быть заявление на получение карты с разрешенным овердрафтом и просто овердрафта, если у клиента уже имеется дебетовая карта. Проводя аналогии, можно сказать, что эта карта действует как дебетовая, пока у клиента есть деньги на счете. Как только деньги кончаются, она становится кредитной.

За пользование разрешенным овердрафтом банк обычно начисляет проценты, которые в отличие от штрафных процентов у неразрешенного овердрафта не является запрещающим тарифом, а наоборот, являются одной из важных статей доходов карточного бизнеса банка. Процентные ставки по овердрафту несколько различаются по рынку, более полно их можно сравнить в разделе настоящей книги, посвященном предложениям банков. Хотим обратить внимание, что, как и в случае с обычными потребительскими кредитами, у карт с овердрафтом и кредитных карт могут возникать многочисленные «скрытые» комиссии. В карточных тарифах устанавливать эти комиссии еще легче, чем в обычных кредитах. При выполнении сравнения предложений различных банков хотим обратить внимание читателей не только на процентную ставку за пользование овердрафтом, но и на комиссии за годовое обслуживание карты, стоимость снятия наличных в банкоматах банка-эмитента и других банков, разнообразные комиссии за дополнительные услуги (СМС-информирование, выписка через Интернет, страховые пакеты). Бывает, что после выдачи карты, банк сразу «включает» использование всех этих услуг, с чем клиент соглашается, подписывая заявление на карту. И только по итогам месяца (квартала, года) клиент выясняет, что стоимость владения картой значительно превышает стоимость годового обслуживания, на которое он рассчитывал, а оплачивать приходится много дополнительных услуг, которые далеко не всегда требуются клиенту.

7.3.1.3. Кредитные карты

Один из самых перспективных кредитных продуктов для физических лиц, постепенно заменяющий потребительские кредиты и кредиты на неотложные нужды. В процессе описания этого продукта мы не раз еще

проведем сравнения с классическим кредитованием. В связи со значительным комбинированием двух продуктов — карта и кредит — трудно правильно оценить, к какому направлению деятельности больше относится этот продукт — к кредитованию или операциям с платежными картами. Главным преимуществом кредитных карт перед кредитами является возможность использования кредита, не отчитываясь перед банком о его целевом использовании и возможность постоянного возобновления кредитной линии после погашения. Обычно кредитные карты предполагают длинные кредитные линии, которые гасятся равными частями, а по мере погашения кредитная линия возобновляется. Отличие данных карт от карт с разрешенным овердрафтом является отсутствие положительного остатка на карте. Кредитная карта может предполагать наличие выданного клиенту кредита или его отсутствие. Даже если клиент внес сумму больше, чем сумма задолженности, то она учитывается на отдельном счете и используется только на погашение кредита после его возникновения. Причем кредит гасится в определенное число, оговоренное договором, а не сразу после возникновения. Эта особенность в некоторых случаях является не совсем выгодной клиенту, но она часто компенсируется наличием грейс-периода. Мы подробно рассмотрим наиболее распространенный и удобный вид карточных кредитов.

Исторически первые платежные карты Diners Club были кредитными и предполагали возможность расплачиваться в кредит в ресторанах, который клиент оплачивал после окончания расчетного периода. В России эволюция карт пошла обратным путем. Основным видом карт, эмитируемых российскими банками до недавнего времени, были дебетовые, и предполагали возможность расплачиваться только в пределах денежных средств, внесенных клиентами на счет. Основной объем эмиссии приходился и приходится в настоящее время на карты, эмитируемые в рамках «зарплатных» проектов, когда карта выступает в качестве инструмента для выплаты заработной платы сотрудникам организаций корпоративных клиентов банка. Розничные карты в карточных портфелях основной массы банков составляют значительно меньшую часть, хотя они не менее интересны банкам за счет их большей ориентированности на использование в торгово-сервисных предприятиях. Развитие конкуренции на карточном рынке и рынке потребительского кредитования привело к появлению кредитных карт, использование которых предполагает использование заемных банковских средств, а не сбережений клиента.

Эмиссия кредитных карт позволяет банкам выйти на новый уровень развития, при небольших уровнях операционных затрат привлекая новые клиентские группы:

- 1) выдав один раз карту, банку нет необходимости иметь разветвленную сеть классических учреждений, так как получение кредита клиентом предполагает использование ее в торговом-сервисном предприятии или получение наличности в банкомате;
- 2) пополнение карты и соответственно погашение кредита также может происходить через банкоматы или другие терминалы самообслуживания, оборудованные модулем приема наличных денежных средств, а также перечислением части заработной платы на банковский счет;
- 3) обработка карточных операций более автоматизирована, чем классические кредиты, что также облегчает для банка проведение этих операций, в свою очередь удешевляя их себестоимость.

«Карточному» банку нет необходимости строить сеть отделений и филиалов, что значительно удешевляет обслуживание клиентов, и позволяет привлечь те клиентские группы, которые раньше невозможно было обслуживать из-за их удаленности. Интересным примером карточного монопродуктового банка в России является банк «Тинькофф. Кредитные системы». Этот банк только относительно недавно вышел на рынок и строит свой бизнес только на кредитных картах, без предоставления других банковских услуг клиентам. Будет интересно узнать успешность этого проекта в России, зарубежный опыт показывает, что такой подход имеет право на жизнь. Но на этом пути также существует опасность неверно отобрать клиентский сегмент, к которому банк формулирует предложение. Один из банков Великобритании по рекомендации маркетологов решил расширить географию своего присутствия внутри страны. С этой целью была произведена почтовая рассылка предложений банка револьверных кредитных карт в те регионы, где банк не был представлен своими отделениями. Результаты оказались следующими: банку удалось привлечь очень малый процент новых клиентов (значительно меньший, чем при обычных рассылках) и к тому же, после выдачи этим клиентам револьверных кредитов, процент просроченных долгов значительно превысил нормальный порог рисков. Для разбирательства в этой ситуации был приглашен сторонний консультант, который разобрался в просчетах банка. Оказалось, что бренд банка был совершенно незнаком потенциальным клиентам в том регионе, куда были отправлены предложения по почте, и стандартные заемщики побоялись пользоваться услугами незнакомой финансовой организации. Воспользоваться услугами решились только наиболее риско-

вый клиентский сегмент, которым местные банки уже предоставляют кредиты на жестких условиях или не предоставляют вовсе. Возможно, перед осуществлением рассылки банку необходимо было провести имиджевую рекламную компанию в регионе, тогда результаты работы были бы другие. Таким образом, экономия на сети учреждений не значит экономию на рекламном бюджете, розничный карточный банк никогда не привлечет достаточно клиентов, если о нем не знают потенциальные заемщики.

Необходимо отметить, что карточные кредиты — более доходный продукт по сравнению с классическими кредитами за счет всевозможных дополнительных операционных комиссий, возникающих в процессе обслуживания карты (плата за годовое обслуживание, выдачу наличных, предоставление выписок и копий чеков и т.п.). Эти комиссии незаметны и не раздражают клиентов, тем более есть выбор, например, не снимать наличные, а оплатить покупку картой, но при достаточном объеме эмиссии представляют довольно значительную статью доходов банка.

Для клиентов карты тоже более удобны по сравнению со многими другими услугами, в том числе потребительскими кредитами:

- 1) кредит можно получить 24 часа в сутки 365 дней в году из любой точки мира, достаточно воспользоваться картой;
- 2) нет необходимости носить с собой крупные суммы денег, сбережения могут лежать на депозите и приносить доход, а любая покупка совершается по карте. Тем более в России, аналогично с западными странами, наблюдается тенденция к предоставлению грейс-периода при использовании карты;
- 3) клиент может получать ежемесячные выписки и контролировать свои расходы, что позволяет формировать сбалансированный семейный бюджет;
- 4) разделение карт по классам (электронные, классические, золотые, платиновые и т.д.) позволяет подчеркнуть социальный статус и имидж клиента. В России благодаря особому национальному менталитету это особо важно. По опыту скажем, что часто клиенты готовы переплатить сотни долларов за получение платиновой карты вместо золотой только ради имиджа, хотя преимущества платиновой карты или других привилегированных продуктов зачастую не используются.
- 5) карточные программы часто предполагают дополнительные услуги и преимущества: программы поощрения постоянных клиентов, страховки, кобрендинговые и аффинити-программы, выдача наличных и замена карты в чрезвычайной ситуации.

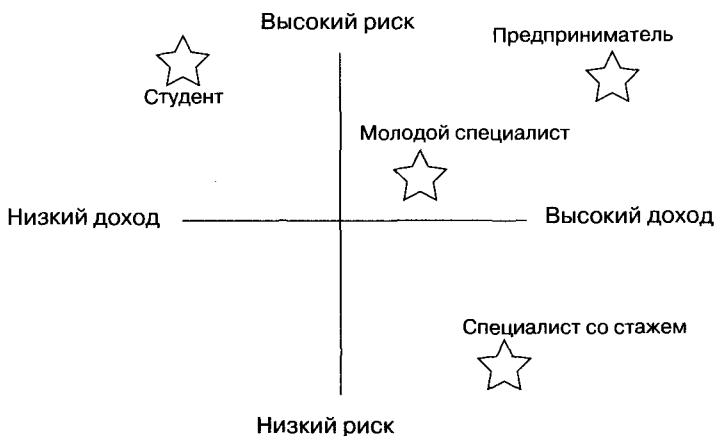


Рис. 7.5. Сегментирование клиентской базы по показателям риска

Как видно из рис. 7.5, потенциальную базу клиентов можно сегментировать по степени доходности и рисков. На основании сведений, полученных банками, формируется тарифная сетка и предложение клиентам. Например, работающие специалисты со стажем являются наиболее доходным и наименее рискованным сегментом для банка, им необходимо предложить самые низкие тарифы и максимальное количество дополнительных услуг. На развитых рынках наиболее надежные клиенты еженедельно получают предложения получить кредитную карту от нескольких разных банков, имея возможность выбора. Другие сегменты клиентской базы также охватываются банками, которые хеджируют собственные риски за счет регулирования кредитного лимита, сроков платежа, процентных ставок. Например, студенты — перспективный сегмент, в настоящий момент дающий банку небольшие доходы, являясь при этом группой повышенного риска, в недалеком будущем, возможно, станут наиболее доходными и низкорисковыми клиентами, перейдя в следующий сегмент. Такая тактика называется «выращивание» собственных клиентов, одной из особенностей которой является также повышение лояльности клиентов, которые привыкают работать с банком. Международные платежные системы предлагают выбор видов карт практически для любого сегмента и любой стадии банковских отношений с клиентом.

Как видно из рис. 7.6, наибольшее количество в карточном портфеле банка, составляют карты начального уровня, развивающие банковские отношения. Положительное сотрудничество приводит к относительно прочным отношениям (следующий сегмент), позволяющим

банку иметь значительные доходы от обслуживания этой группы клиентов. И последние продукты — это «золотой запас» кредитной организации. Самые богатые и соответственно доходные клиенты. Наряду с Visa International, MasterCard International исповедует очень похожую продуктовую стратегию и разделение классов карт. Причем, продуктовая линейка кредитных карт MasterCard несколько больше. Достигнуто это за счет кредитной карты начального уровня MasterCard Electronic, ориентированной на пользователей дебетовых продуктов, имеющих минимальную кредитную историю, но желающих использовать кредитные возможности карты. Этот продукт начал продвигаться относительно недавно и пока сложно оценить его успешность в портфеле банка по сравнению с остальными.



Рис. 7.6. Продуктовая стратегия Visa International

Как мы увидели, ведущие международные платежные системы имеют продуктовые линейки, охватывающие все клиентские группы от студентов до олигархов. В свою очередь банки создают из этих продуктов, как из кирпичиков, собственные предложения и продают их потенциальным клиентам. Некоторые из методов продаж, используемых банками, описаны далее.

В первую очередь банки обращают внимание на продажи существующим клиентам банка. Существующие клиенты — наиболее знакомый и прогнозируемый для банка клиентский сегмент, обращение к которому с высокой долей вероятности гарантирует существенный положительный отклик. Клиентская база сегментируется для выделения

целевых групп, которым банк готов предложить револьверные кредитные карты. Одним из методов сегментирования часто выступает фильтрация по параметрам ограничения, которая отсекает тех клиентов, кому банк не готов предложить кредитный продукт: ниже минимального возраста, ниже минимального дохода, негативные записи кредитного бюро, судимости, ниже минимального скорингового¹ балла, неприемлемый платежный профиль, не соответствует «целевому» профилю, невозможность контакта. Каждый банк может применять собственную методику фильтрации базы, при этом клиенты, которые «не прошли» такой отбор, не должны быть потеряны. Им предлагаются дебетовые продукты или овердрафтные карты с целью «выращивания» будущих платежеспособных клиентов. Полученная таким образом клиентская база также неоднородна, и производится дальнейшее сегментирование по потенциальной доходности и уровню риска, формулируя индивидуальные предложения каждому из выделенных сегментов. После предварительной сегментации, самым оптимальным способом обращения являются прямые почтовые рассылки клиентам предложений получить карты. Для наиболее надежных клиентов изготавливаются и рассылаются персонализированные карты, которые клиент сможет самостоятельно активировать. Уже сейчас многие российские банки давно и успешно работающие на рынке потребительского кредитования, используют свои базы заемщиков и производят адресные предложения клиентам. Не удивляйтесь, если после погашения потребительского кредита, вы обнаружите в почтовом ящике готовую карту с установленным кредитным лимитом.

Описанная методика работы с собственной клиентской базой используется и для работы с внешними клиентскими базами: партнеров в рамках кобрендинговых программ, открытые базы данных, телефонные базы и т.п. Самой важной процедурой является сегментирование и предварительная скоринговая обработка информации о клиентах для выделения целевой группы, позволяющая минимизировать предложения, ушедшие впустую. Иначе может получиться такая анекдотичная история. Начальник отдела маркетинга вызывает своих подчиненных и говорит: «Мы хорошо поработали в этом месяце, привлекли тысячу новых клиентов». В это время начальник отдела рисков вызывает своих подчиненных и говорит: «Мы хорошо поработали в этом месяце, смогли выявить и отказать тысяче потенциальных “проблемных” клиентов». В итоге все хорошо поработали и получили премии, а банк не получил ни одного

¹ Кредитный скоринг (credit scoring) — использование числовой формулы или алгоритма для придания определенных значений специфическим блокам информации, чтобы спрогнозировать результат (credit performance — исполнение кредита).

нового клиента. а для клиента любой отказ — очень болезненная процедура, даже если отказ мотивирован. Вряд ли клиент обратится за любой другой услугой в банк, который отказал ему в кредитной карте.

Следующим эффективным способом продвижения револьверных кредитных карт являются совместные программы — кобрендинг. Кобренд-проект — совместный проект, осуществляемый эмитентом банковских карточек и (небанковской) организацией. Кобренд-проект подразумевает существование финансовых взаимоотношений между участниками. На карточке, выпускаемой в рамках проекта, размещаются логотипы банка-эмитента, платежной системы и организации, участвующей в проекте и предоставляющей держателю карты дополнительный спектр услуг. Для банка-эмитента такой проект дает возможность получить базу данных лояльных клиентов и предложить клиентам компании партнера свои услуги. Конечно, «проникновение» в базу партнера не бывает полное, в лучшем случае удастся привлечь не более 10–15% от всей клиентской базы, а иногда и значительно меньше. Интересными являются объединение действующей дисконтной программы компании-партнера и карточной программы банка. В этом случае можно сразу произвести перевыпуск всех регулярно используемых дисконтных карт и выдать таким клиентам кобрендинговые карты (рис. 7.7).

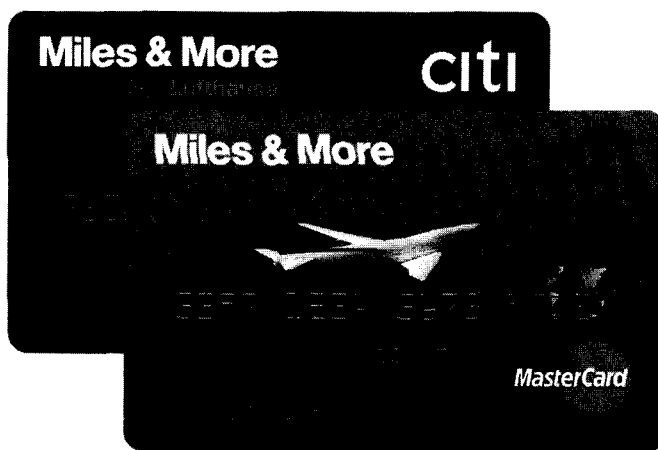


Рис. 7.7. Изображение кобрендинговой карты Ситибанка и авиакомпании Lufthansa

Совместная карта чаще всего объединяет получение скидки или накопление бонусных баллов и возможность повсеместного использование карты международной платежной системы, а также возможность

получение кредита. Клиентам, долгое время не использовавшим дисконтные карты, часто отправляют предложения получить новую совместную карту, имеющую расширенный функционал. Это даст возможность возобновить сотрудничество с некоторой частью «потерянной» клиентуры.

Достаточно дорогим, но при этом и эффективным методом являются прямые продажи и продажи в торговых центрах кредитных продуктов. Для прямых продаж необходима заинтересованность агентов по продажам, т.е. агент должен получать комиссию за каждую успешную сделку, только такой способ стимулирования позволяет эффективно работать системе прямых продаж. В качестве реального примера можно привести тот же «Ситибанк», широко использующий метод прямых продаж в России, и достигший достаточно впечатляющих результатов. Еще ранее «Ситибанка» для продаж в торговых точках использовались карты мгновенного выпуска. Предварительно персонализированные карты Visa Instant Issue (Карта мгновенного выпуска (Instant Issue Card) — полнофункциональная платежная карта, выдаваемая держателю в момент обращения в банк) и Maestro Prepaid. Такие карты благодаря тому, что на них не указывается фамилия и имя владельца, можно выдать в течение 15–30 минут, одновременно проведя скоринг, в таком случае клиент сразу получит карту с кредитным лимитом и может воспользоваться ею в этой торговой точке. Карты мгновенного выпуска — прямой конкурент потребительским кредитам. Первым такую схему продаж в России предложил и активно использует «Дельта-банк», эмитируя карты Visa Instant Issue.

Интернет — это динамично развивающаяся среда, имеющая громадный потенциал. Уже сейчас все больше людей использует ее для поиска информации о многих продуктах и услугах, уже с трудом представляют свою жизнь без Интернета. Любой современный розничный банк имеет свой сайт, причем все чаще сайт становится интерактивным, позволяющий осуществлять продажи.

Широкое распространение на развитых рынках получила маркетинговая акция по беспроцентному предоставлению кредита, в течение некоторого периода с момента возникновения задолженности, так называемый «grace period». Grace period (льготный период) промежуток времени, обычно 20–25 дней, в течение которого на ваши расходы по карточке не начисляются проценты. Например, если дата выставления счета — 1 мая, и ваш предыдущий счет оплачен полностью, у вас есть время до 20 мая, чтобы полностью оплатить новый счет. В этом случае проценты не будут начислены. Если вы не оплатите счет полностью к 20 мая, на сумму непоплаченного долга могут быть начислены про-

центы. Некоторые карточки могут совсем не иметь льготного периода. Grace period — это срок, во время которого клиент не платит проценты по кредиту¹. Некоторое время назад, grace period в России сдерживали законы, которые рассматривали льготный период как извлечение клиентом банка выгоды, и, следовательно, с него должен был взиматься подоходный налог. Но в 2005 г. были внесены поправки в НК РФ, отменяющие взимание подоходного налога с такого кредитования, что дало возможность банкам предложить услугу своим клиентам. В настоящее время grace period в некоторых российских банках составляет от 30 до 50 дней. В случае с револьверными картами кредитные лимиты значительно больше овердрафтных, что стимулирует клиента к совершению крупных покупок, за которые он не сможет расплатиться в течение льготного периода, и в дальнейшем будет выплачивать проценты. В этом состоит одна из задач банков, применяющих grace period. Обычно grace period предоставляется только на платежи, совершенные в торгово-сервисных предприятиях, а эти операции приносят банку-эмитенту комиссионный доход за счет interchange fee, заменяющий недополученные кредитные доходы. В настоящее время, как мы отметили, только некоторые банки жертвуют доходностью, предоставляя grace period, и те, кто решился на это, получают возможность привлечения клиентов за счет более выгодного предложения по рынку, тем самым расширяя клиентскую базу. Но хочется обратить внимание, что иногда льготный период не распространяется на операции получения наличных по карте и по этим операциям с первого дня начинают начисляться проценты.

Распространение кредитных карт идет активными темпами, объемы эмиссии имеют тенденцию к ежегодному удвоению. Давайте рассмотрим основные параметры кредитных карт:

- 1) невозможно использовать собственные средства клиента для совершения операций с помощью карты. Данный вид карт в отличие от описанных ранее дебетовых карт и карт с разрешенным овердрафтом не предполагает использования собственных средств клиента для осуществления платежей с использованием карты. Таким образом, любая операция, совершаемая клиентом с кредитной картой, означает предоставления банком кредита клиенту. Клиент же имеет возможность только погасить этот кредит в соответствии с условиями договора. Даже внесение клиентом на карту суммы больше суммы задолженности означает только то, что излишек суммы

¹ URL: <http://www.mastercard.com/ru/education/glossary.html>.



Выбирать то, что нравится. Использовать каждый момент для осуществления своих желаний. Получать удовольствие от каждой покупки.

С картой Visa вы можете себе это позволить, потому что вы всегда имеете в своем распоряжении все доступные средства.

всё больше людей говорят go с Visa.
посетите www.visa.com.ru



*Вперёд!

Методология и бухгалтерский учет банковских различных платежей: карты, переводы, чеки

Совместный проект издательства «Парфенов.ру» и Центра Исследований Платежных Систем и Расчетов».

Уникальное издание, содержит наиболее полную информацию по учету и методологии банковских операций с картами, переводами и чеками. Эта книга станет настольной для подразделений розничного бизнеса, учета, отчетности, расчетов, а также для всех кто интересуется этими вопросами.



СОДЕРЖАНИЕ ИЗДАНИЯ:

Введение.

1. Платежные карты
2. Денежные переводы и платежи
3. Чеки

Предварительно заказать и приобрести книгу можно в интернет-магазине фирмы «Парфенов.ру»

<http://parfenov-books.eu.ru>,

непосредственно на фирме - firm@parfenov.ru,

в интернет магазине Центра Исследований

Платежных Систем и Расчетов www.paysycenter.ru

<http://www.paysycenter.ru>.

- Тираж: 1,5 тыс. экз.
- Объем: до 400 с.
- твердый переплет, матовая пленка,
- выпуск - июнь 2008г.

будет использован для погашения кредита клиента в следующем периоде;

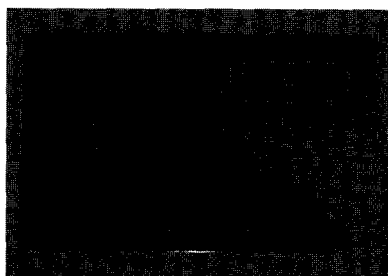
- 2) наличие льготного периода. Для кредитных карт банки часто устанавливают *grace period*, делая для клиента более выгодным полное погашение кредита в первый платежный период. В таком случае несколько сглаживается первая особенность кредитных карт, при которой даже при наличии свободных денежных средств клиент вынужден платить кредитные проценты за использование средств банка при операциях по кредитной карте. При этом клиенту следует обратить внимание на условия предоставления этого льготного периода. Часто бывает, что он распространяется только на операции покупки в торгово-сервисной сети, а по выдаче наличных клиент начисление процентов начинается с момента совершения или отражения операции. Таким образом банки стимулируют клиентов к использованию карты как средства платежа, а не получения наличных, одновременно получая доход от торгово-сервисных предприятий.

7.3.1.4. Предоплаченные карты

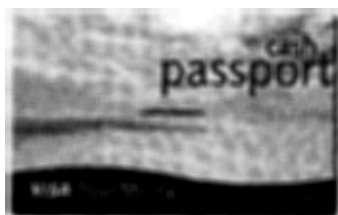
Если до этого момента мы описывали действующие на рынке продукты, то о предоплаченных банковских картах мы можем говорить пока как о перспективном продукте и немного расскажем о зарубежном опыте. Единственная широко известная в России предоплаченная карта *Visa Travel Money Cash Passport* не эмитируется банком, а только распространяется, поэтому в рамках настоящей классификации она не является банковской картой. В апреле 1996 г. компания *Thomas Cook* совместно с *Visa International* выпустили в обращение новый предоплаченный финансовый продукт — пластиковую карточку *Visa Travel Money*. С 25 сентября 2002 г. *Visa Travel Money* была заменена на *Visa Travel Money Cash Passport* (рис. 7.8).

Вне банковской сферы предоплаченные и подарочные карты более развиты и почти все мы сталкиваемся с ними в той или иной ситуации. Например, телефонные карты, карты мобильных операторов и интернет-провайдеров, в последнее время многие магазины выпускают собственные подарочные карты и сертификаты (рис. 7.9).

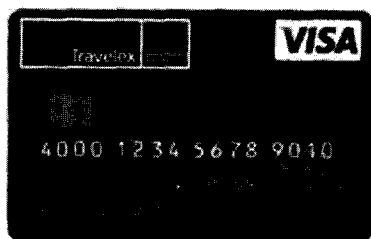
Для банковских предоплаченных карт в Положении № 266-П Банка России «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платежных карт» (зарегистрировано Министерством юстиции Российской Федерации 25 марта 2005 г. Рег. № 6431 от 24 декабря 2004 г.) дано четкое определение: «Предоплаченная карта предназначена для совершения ее держателем операций, расчеты по



Старый дизайн карты Visa Travel Money



Cash Passport
Cards



Visa & Visa
Electron

Новый дизайн карты Visa Travel Money Cash Passport. Верхняя карта только для снятия наличных в банкоматах, нижняя — и для оплаты в торгово-сервисной сети Visa.

Рис. 7.8. Банковские карты Visa



Рис. 7.9. Подарочная карта сети «М.видео»

которым осуществляются кредитной организацией-эмитентом от своего имени, и удостоверяет право требования держателя предоплаченной карты к кредитной организации-эмитенту по оплате товаров (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) или выдаче наличных денежных средств».

Есть и более расширенное и ориентированное на зарубежную практику определение предоплаченных не только банковских карт. Prepaid card — предварительно оплачиваемая карточка; термин относится к целому классу дебетовых карточек (с магнитной полосой, с микропроцессором), используемых для расчетов за товары или услуги в пределах предварительно уплаченной суммы. Общими признаками предварительно оплачиваемых карточек являются: загруженная на карточки «ценность», немедленное дебетование «ценности» на карточке в момент оплаты за товары или услуги; небольшая величина «ценности»; подразделяются на два больших типа в зависимости от характера загруженной на них «ценности»: карточки — электронные кошельки, содержащие «электронные деньги» и карточки, в которых загружаются «единицы» услуги (например, число поездок на общественном транспорте, число минут в телефонных предоплаченных карточках, число «очков» в карточках лояльности и т.п.); эмитентами предварительно оплачиваемых карточек могут являться как банки и кредитно-финансовые учреждения (это относится, главным образом, к карточкам — электронным кошелькам), так и небанковские организации (торговые, телекоммуникационные, транспортные компании); предварительно оплаченные карточки могут не быть идентификационными (например, телефонные карточки, карточки для оплаты проезда в общественном транспорте); карточки — электронные кошельки предназначены для покупки широкого набора товаров и услуг в предприятиях торговли (услуг); карточки с загруженными «единицами» используются для оплаты одного-двух видов услуг или покупок в пределах одной торговой компании-эмитента; карточки — электронные кошельки, как правило, относятся к категории пополняемых карточек, карточки с «единицами» — к разовым или «неперезагружаемым» карточкам.

Некоторые российские банки уже давно анонсировали выпуск предоплаченных (prepaid) и подарочных карт (gift card). Gift card — подарочная карта; предоплаченная карта, дающая ее владельцу право на получение товаров или услуг на сумму, указанную на карте, обычно используется вместо «вещевого» или денежного подарка. При более близком рассмотрении эти продукты российского банка оказались обычными картами мгновенного выпуска без указания фамилии на них. Эти карты оформляются на основании договора банковского счета,

и счет открывается клиенту, оформляющему карту. По сути это обычная дебетовая карта, только без нанесения фамилии и имени на саму карту, т.е. безымянная карта. Теоретически такую карту можно передать другому лицу, и он сможет ей воспользоваться, так как на карте нет фамилии клиента и идентификация держателя производится по подписи, которую не заставляют ставить в банке и ее может поставить на карту позже то лицо, которому карта передана. Но надо понимать, что с юридической точки зрения эта карта принадлежит держателю, оформлявшему карту, и лицо, которому передана карта, просто будет пользоваться чужим счетом без юридических на то оснований, так как владелец счета не выписывал ему доверенности, не оформлял дополнительную карту и никак юридически не закрепил полномочия на использование своего счета, а просто передал карту. Так что это не предоплаченные карты, а обычные дебетовые карты без указания фамилии и имени на карте.

Возможно, в скором времени российские банки выпустят предоплаченные карты, тем более, на наш взгляд, для этих карт есть свой сегмент рынка. Например, предоплаченные подарочные карты можно было бы распространять не только в отделениях банков, но и в торговых сетях, аналогично другим предоплаченным небанковским картам (карты мобильных операторов, интернет-провайдеров и др.). Такие карты должны иметь праздничный «подарочный» дизайн и подарочную упаковку (картонный конверт, небольшую коробку) (рис. 7.10). Карта может, имеет фиксированный номинал и не пополняется в дальнейшем, т.е. после использования карта выбрасывается. Такие карты можно было бы выпускать на основе Visa Electron или Cirrus Maestro. Вместо имени держателя на карте может быть указано Gift Card или любая другая нейтральная или поздравительная надпись, т.е. карта может быть передана другому лицу. Карты выпускаются с уже установленным лимитом, которым можно пользоваться с момента активации карты в банке. Такие карты должны продаваться по цене выше номинала, для того чтобы торговое предприятие имело свою маржу.

Посмотрим, как обстоят дела с предоплаченными подарочными картами за рубежом. Подарочные карты пришли на смену подарочным сертификатам магазинов — бумажным купонам, на которых проставлена сумма, на которую можно приобрести товары в магазине, выдавшем сертификат. В банке подарочную карту можно купить на любую сумму (хотя верхний порог всегда ограничен), чаще всего на ней даже отсутствует фамилия и имя держателя, так что вы можете подарить ее любому человеку. Получив такой подарок, человек сам решит, что для него важно и полезно, и купит это там и тогда, где и когда ему будет удобно.



Рис. 7.10. Варианты оформления подарочных карт

По зарубежной практике, банковские предоплаченные карты принято разделять на два вида: 1) перезагружаемые; 2) неперезагружаемые. По неперезагружаемым возможно только первоначальное пополнение, а иногда номинал карты указывается прямо на карте и далее карта используется, пока не будет израсходована внесенная сумма. Перезагружаемые позволяют проводить по ним пополнения и использовать как обычную банковскую карту. Это важное отличие зарубежной практики от российской действительности, так как на основании одной из трактовок российского законодательства (положение № 266-П), перезагружаемые предоплаченные карты эмитировать российские банки не могут и вынуждены будут ограничиться эмиссией неперезагружаемых карт.

Банковские подарочные карточки появились в конце 2002 г. Одним из первых банков, начавших продавать подарочные карточки, был National City Corp. Несколько лет он выпускал молодежные перезагружаемые карточки. Затем выяснилось, что клиенты хотели бы покупать недорогие карточки для подарка. В ноябре 2002 г. National City Corp. стал предлагать подарочные карточки Visa в отделениях и на своем сайте. Неперезагружаемые карточки имели номинал от 25 до 500 дол., их выпуск стоил от 4,95 до 8,95 дол. В зависимости от номинала. И тут оказалось, что за карточками в отделения банка стали обращаться люди, которые ранее не были клиентами.

В настоящее время популярность банковских предоплаченных подарочных карточек растет, и ожидается, что вскоре они обойдут магазинные. По утверждению Джона Гулда (John Gould), директора

TowerGroup: «Банковская карточка — это больше, чем просто подарочная карточка. Это финансовый инструмент». Пока еще магазинные карточки лидируют.

7.3.1.5. Как обезопасить себя от мошенничества с картами

Подобно пословице «Спасение утопающих — дело рук самих утопающих», наиболее эффективным способом защиты от мошенничества является правильное использование карты клиентом. Применение клиентами нескольких простых правил при обращении с платежными картами поможет минимизировать риски от наиболее распространенных видов мошенничества, которые необходимо правильно довести до сведения клиентов (табл. 7.4).

Таблица 7.4

Мошенничество с использованием банкоматов

Держателю карты желательно стараться избегать использования банкоматов, расположенных в пустынных или неохраняемых местах. Если держателю карты кажется, что банкомат «подготовлен» мошенниками любым из нижеприведенных способов целесообразнее снять деньги в другом устройстве.

Действия мошенников	Рекомендованное действие держателя карты
Скотчем заклеивается окошко выдачи денег. Банкомат издает звуки, но не выдает деньги. Не получив денег клиент уходит, а мошенник затем, отклеив ленту, забирает деньги	Обратите внимание на окно выдачи денег банкомата перед совершением операции. Дождитесь чека от банкомата и сверьте остаток, указанный на чеке. Если вы видите, что сумма списана с вашей карты, не отходя от банкомата, свяжитесь с банком, установившим банкомат (телефон обычно указан на банкомате и чеке) и узнайте, отражена ли выдача вам наличных денег
На клавиатуру наклеивается фальшпанель и данные с нее при наборе ПИН-кода считываются и используются в дальнейшем мошенниками	Осмотрите клавиатуру банкомата. По наличию щелей и неплотному прилеганию фальшпанель можно выявить
Над клавиатурой крепится мини видеокамера для считывания ПИН-кода	Осмотрите пространство над клавиатурой до совершения операции. Часто камеры крепятся скотчем или жевательной резинкой
Мошенник находится рядом с держателем карты или за спиной и пытается подглядеть ПИН-код. Потом, вытащив карту из кармана держателя карты, снимает с нее все деньги	Старайтесь вводить ПИН-код скрытно. Стоящих рядом с вами людей попросите отойти

Мошенничество в торговых точках

Держателю карты не следует ее использовать в подозрительных торговых точках, лавках и ларьках.

Действия мошенников	Как избежать потерь
Мошенник может два раза «прокатать» вашу карту через терминал или два раза снять отгиск с карты с помощью импринтера, а потом, подделав подпись, провести две операции	Следите за вашей картой во время проведения операции, не выпускайте карту из зоны видимости. В случае если аппарат для проведения транзакций находится в подсобном помещении, не поленитесь сходить туда вместе с кассиром. Если по какой-то причине карту прокатали два раза, заберите все чеки или потребуйте их уничтожить по второй операции
Данные с магнитной полосы карты могут быть считаны кассиром специальными миниатюрными устройствами. Карта на короткое время скрывается от глаз покупателя, где и прокатывается через мошенническое устройство	Не расплачивайтесь вашей картой в сомнительных магазинах. В процессе оплаты по карте не выпускайте ее из поля зрения. Интересуйтесь чаще остатком по вашей карте, в случае если остаток меньше запланированного, немедленно получите выписку в банке и проверьте ваши траты
После оплаты товара может «оказаться», что товара в данный момент нет, или он бракованный, но скоро подвезут качественный. В этом случае клиент может забыть про ранее оплаченный чек, в который недобросовестный кассир может позже вписать дополнительную сумму для себя	Старайтесь избегать покупок, когда товар будет доставлен позже. В случае отказа от покупок всегда требуйте уничтожить чек на оплату при вас

Мошенничество в сети Интернет

Действия мошенников	Как избежать потерь
При оплате через Интернет предлагается ввести кроме номера карты и срока ее действия ПИН-код, а также сообщить остаток средств на карте и максимум данных о себе. Обычно это делается на неизвестных сайтах, предлагающих товары и услуги по ценам значительно дешевле, чем они стоят реально. Затем мошенники, зная все о вашей карте, используют полученные реквизиты для мошеннических действий	Никогда не сообщайте свой ПИН-код и лишние сведения. Пользуйтесь только известными интернет-магазинами

Действия мошенников	Как избежать потерь
Создается фальшивый сайт банка, по электронной почте приходит сообщение с просьбой отослать данные карты клиента и код доступа в интернет-банк в связи с переходом на новое программное обеспечение на сайт банка по указанному адресу. Может прилагаться телефон (нередко отличающийся от фактического). Используя данные карты и код доступа к счету в системе интернет-банка, мошенники могут перевести и обналичить средства со счетов	Никому и никогда не сообщайте свой ПИН-код, в том числе и по электронной почте. Банки никогда не просят подтвердить сведения о реквизитах клиентов, делая рассылку по электронной почте. Перезвоните в службу клиентской поддержки банка для подтверждения любых обращений к вам через Интернет, используя выданный вам в банке номер телефона, а не указанный в полученном письме

Мошенничество под видом работников банка

Действия мошенников	Как избежать потерь
Вам звонят по телефону мошенники под видом работников банка и начинают подробно расспрашивать о реквизитах вашей карты, ПИН-коде, логине и пароле в системе интернет-банк.	Спросите ФИО «сотрудника», разговаривающего с вами. Убедитесь в том, что сотрудник знает номер карты, срок действия, остаток на карте, места ее использования. Если собеседник пытается узнать у вас данные карты, перезвоните в службу клиентской поддержки

Утеря карты

Если карта утеряна или украдена — необходимо немедленно позвонить в службу клиентской поддержки банка-эмитента. Для того чтобы заблокировать карту, необходимо сообщить оператору службы номер и срок действия карты и, возможно, ответить на его вопросы. Кроме того, желательно уточнить фамилию, имя и отчество оператора, принявшего сообщение.

7.4. Денежные переводы

7.4.1. Банковские переводы

Банковский перевод денежных средств физического лица в пользу других юридических и физических лиц, а также на другой счет или счет в другом банке отправителя — это классическая банковская услуга, оказываемая почти всеми российскими банками уже очень долгое время.

Думаем, что почти все читатели пользовались или пользуются регулярно ею. Ежемесячная оплата коммунальных платежей, разговоров по мобильному телефону или услуг интернет-провайдеров является одним из примеров этой услуги. Монополистом приема платежей, основу которых составляют коммунальные платежи, является Сбербанк России. Как свидетельствуют социологические исследования, результаты которых оглашались во время дискуссий в Государственной Думе, доля коммерческих банков на этом сегменте рынка платежей не превышает 2%. Основной же объем обрабатывается Сбербанком и почтой. Причем в городах более сильные позиции имеет Сбербанк (98% коммунальных платежей в Москве принимается Сбербанком), а в сельской местности он частично вытесняется почтой (доля почты доходит до 30%). В среднем же доля Сбербанка России составляет 78%, доля почты — 15%, а еще 5% платежей совершается непосредственно на предприятиях, оказывающих услуги. По информации операторов сотовой связи, на рынке приема платежей за их услуги сложилась принципиально другая ситуация. На долю кредитных организаций, включая Сбербанк, а также все возможные каналы платежей банков (кассы, банкоматы, системы телефонного и интернет-банковского обслуживания) приходится не более 10% платежей (табл. 7.5)¹.

Таблица 7.5

Доля Сбербанка и других организаций в приеме коммунальных платежей по географическим сегментам, % ко всем опрошенным

Место платежа	Москва	Областные центры	Прочие города	Село
Сбербанк, сберкасса	97	79	81	68
Почта	0	16	7	30
Коммерческий банк	0	3	1	1
ДЭЗ, ЖЭК	3	3	12	1

Похожую картину показывает и опрос РБК².

Каким образом вы оплачиваете услуги ЖКХ? (Возможно несколько вариантов ответа)

Всего: 9723 (8450 ответивших)

— в сберкассе — 6159 (73,0%);

— в почтовом отделении — 1091 (12,9%);

¹ Насочевский В.В. Как достичь конкурентных преимуществ на рынке платежей // Банковский ритейл. 2006. № 3.

² URL: http://www.rbc.ru/yourchoice/voteres/2007_20071004.shtml.

- другое — 865 (10,2%);
- я не оплачиваю услуги ЖКХ — 674 (8,0%);
- путем списания денег со счета в банке — 559 (6,6%);
- через банкомат — 375 (4,4%).

Конечно, можно предположить, что потребности населения в платежных услугах не ограничиваются только коммунальными платежами, существует еще масса организаций, услуги которых мы регулярно оплачиваем: оплата переговоров по мобильным телефонам, погашение потребительских и ипотечных кредитов и т.п. Причем покупка предоплаченной скрэтч-карточки мобильного оператора или интернет-провайдера в офисе банка при более детальном рассмотрении также оказывается переводом средств физического лица в пользу компании, сопровождающиеся выдачей карточки. Многие переводили денежные средства родственникам, друзьям, когда возникала такая необходимость, как внутри России, так и за рубеж. Как видно из рисунков выше, основной объем платежей приходится на коммунальные услуги и оплату мобильной связи. Причем эти рынки мало освоены коммерческими банками. В первом случае основную долю занимает Сбербанк России, а на втором — сети терминалов и торговых предприятий. Данная ситуация возникла в связи с ростом потребительского кредитования, на которое сделали основной упор многие банки как на наиболее рентабельный сегмент рынка. В настоящее время кредитный рынок близок к насыщению и, вероятно, банки обратят внимание на возможность получения доходов от платежных услуг, которые исторически принадлежали им. Первоначально банки были исключительно конторами, производящими различные денежные операции, и преимущественно меняльными конторами (лавками). Постепенно меняльное дело расширилось за счет выдачи разнообразных ссуд и привлечения денежных средств, появились банки, которые выдают кредиты, принимают вклады и проводят расчетные операции. Именно расчетными операциями являются переводы физических лиц.

На наш взгляд, можно предложить следующую классификацию банковских денежных переводов физических лиц:

- без открытия счета;
- с использованием счета.

В свою очередь эти переводы различаются по получателю платежа:

- в пользу юридических лиц;
- в пользу физических лиц.

Наконец, третье разделение:

- в рамках структуры банка;
- в другой банк.

В рамках первой ступени классификации различие следует из названия, т.е. клиент может перевести наличные средства (перевод без открытия счета) или выполнить перевод средств, размещенных на его счету (переводы с использованием счета). Также получатель может как получить перевод наличными, так и получить его на счет безналичным перечислением. По своей сути эти виды переводов для клиента иногда оказываются почти равнозначными, так как денежные средства могут быть внесены на счет перед переводом и для клиента это будет по сути перевод наличных средств. Но с точки зрения тарифов, бывает, что переводы со счета несколько дешевле переводов без открытия счета, что обусловлено интересом банков к открытию счетов клиентов. Клиент, открывающий счет сообщает больше данных о себе, которые вносятся в автоматизированную систему, в дальнейшем к такому клиенту можно обратиться с предложением других банковских услуг. Также при наличии счета такой клиент в случае необходимости скорее будет использовать его для получения перечисления откуда-нибудь, чем будет открывать новый счет в другом банке. Счет в таком случае выступает в роли определенной «привязки» клиента к банку. Также перечисления со счета интересны банку в рамках периодических платежей, когда клиент оставляет длительное поручение на перечисление средств определенного числа или при выполнении определенных условий (например, после пополнения счета). Такая услуга позволяет, во-первых, получить банку не разовую комиссионную услугу, в другой раз клиент может заплатить в другом банке, а гарантию постоянного сотрудничества. Во-вторых, с точки зрения оптимизации распределения нагрузки на операционное подразделение длительное поручение позволяет выполнять перечисление в наименее «загруженное» клиентскими операциями время. Не секрет, что посещение банковских офисов клиентами в течение дня не равномерное, и в определенное время в офисе выстраиваются очереди, хотя буквально несколько часов назад в офисе не было ни одного клиента. Длительно поручение позволяет выполнить его именно в «свободное» время, посвятив «час пик» обслуживанию остальных клиентов. Из этих факторов вытекают различия во времени оформления сотрудником банка перевода со счета и перевода без открытия счета. Во втором случае требуется, чтобы оформление перевода сотрудником банка выполнялось максимально быстро, так как он производится в присутствии клиента. Для оптимизации этой процедуры клиенты заполняют готовые формы для выполнения перевода или получают их от будущего получателя платежа (например, квитанции на оплату коммунальных услуг или оплату потребительского кредита).

Различия в форме получателя перевода в пользу юридических или физических лиц, имеют значение только для вида перевода. В рамках данной ранее классификации под юридическим лицом понимаются и предприниматели без образования юридического лица, т.е. все субъекты, ведущие коммерческую деятельность вне зависимости от юридической формы. В этом случае первый вид переводов обычно осуществляется в счет оплаты товаров или услуг, предоставляемых юридическим лицом или предпринимателем плательщику. К таким видам переводов относятся всевозможные оплаты услуг, оплата товаров по почте, услуг мобильных операторов, интернет-провайдеров, уже не раз упомянутых коммунальных услуг и многих другие. Фактически любую оплату можно осуществить не только наличными деньгами или платежной картой, но и переводом на счет продавца. С точки зрения тарификации такие переводы различаются следующим образом:

- 1) комиссия с плательщика;
- 2) комиссия с получателя;
- 3) перевод без комиссии.

Первый вид тарифов, как правило, взимается в случае разовых платежей в пользу определенной организации или в случае если организация не хочет нести дополнительные расходы на прием переводов. В этом случае плательщик — физическое лицо вносит сумму перевода и сумму комиссии согласно тарифам банка.

Второй случай тарификации, как правило, предполагает заинтересованность организации в получении переводов от физических лиц, оплату комиссий за прием наличных денег и их перечисление берет на себя организация. В этом случае обычно бывает большое количество небольших по сумме перечислений от большого количества физических лиц. Перевод без комиссии характерен для платежей в бюджет и внебюджетные фонды.

В свою очередь перевод в пользу физического лица характеризуется некоммерческим характером перевода. Физическое лицо, осуществляющее перевод, должно указать, что перевод не связан с осуществлением им предпринимательской деятельности, и сам характер перевода должен исключать его коммерческую направленность. Такие переводы могут быть бесплатными для плательщика только в случае осуществления перевода со счета на счет в одном учреждении банке.

Таким образом, мы подошли к последней степени установленной нами классификации переводов, переводы в рамках структуры банка и переводы в другой банк. С точки зрения клиента, эти различия проявляются в сроках выполнения платежа и стоимости перевода. В случае если плательщик вносит деньги или списывает со счета в том же банке,

где получатель имеет счет или собирается получить перевод, срок поступления такого перевода значительно меньше, чем при осуществлении перевода в другой банк и может быть произведен практически в реальном времени. Перевод в другой банк при прочих равных условиях выполняется дольше и может зависеть от времени очередного «рейса» для осуществления расчетов между банками через систему Банка России, если между банками нет корреспондентских отношений или внутренних регламентов получения информации по переводам при наличии между банком-отправителем и банком-получателем корреспондентских отношений. Конечно, сейчас мы не берем во внимание специализированные системы переводов, которые также могут предоставить клиентам *сервис почти мгновенного получения перевода*.

Кроме приема переводов банками от физических лиц через отделения банков, некоторые из этих операций могут осуществляться с использованием терминалов (по банковской терминологии их называют программно-технические комплексы). Сложно найти человека среди читателей, который не видел или не пользовался услугами аппаратов, аналогичных или похожих на те, что представлены на рис. 7.11.

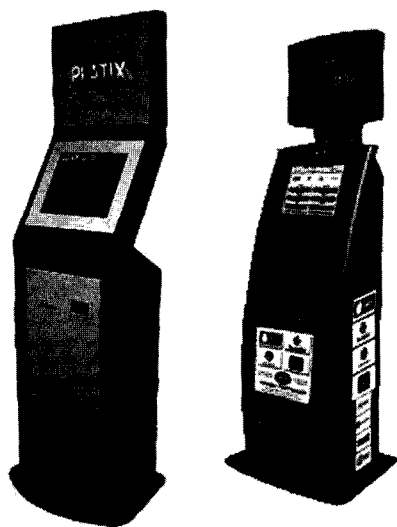


Рис. 7.11. Банковские терминалы

Такие аппараты уже установлены практически по всей России, точной статистики их количества нет, как нет и четкой нормативной базы по их применению и регулирующего их деятельность государственного органа. Платежные терминалы устанавливаются в основном

не банковскими организациями, а отдельными предпринимателями или небольшими ООО. При этом есть и исключения, крупные сети терминалов принадлежат также и некоторым банкам.

Большое количество не контролируемых никем участников этого рынка, находящегося на стыке с банковским, имеет свои проблемы. Например, потребителю сложно защитить свои права, так как непонятно, к кому обращаться в случае проблем, на чеках просто может не быть данных владельца терминала или указан только номер мобильного телефона. Кроме того, рынок терминалов становится источником неучтенных наличных денежных средств, продаваемых владельцами терминалов фирмам-однодневкам. Владельцы тем самым увеличивают свой доход от эксплуатации терминала и вытесняют законопослушных владельцев, так как имеют возможность платить большую арендную плату за «проходные» места для установки платежных терминалов. Данная ситуация сейчас меняется в связи с вступлением в силу нормативных актов, регламентирующих их деятельность.

7.4.2. Денежные переводы без открытия счета

Переводы без открытия банковского счета не являются новым для клиентов продуктом. Длительное время основным поставщиком этой услуги была Почта России и в некоторой степени Сбербанк России. Ситуация изменилась с началом трудовой миграции населения из стран ближнего зарубежья в Россию. Этот процесс создал серьезный спрос на услуги перевода мигрантами из стран ближнего зарубежья заработанных денег своим семьям, оставшимся дома. Свою лепту также внесло развитие зарубежного туризма, когда, расслабленные отпускными настроениями, туристы за рубежом тратят на покупки большую сумму, чем было запланировано и остаются в чужой стране без денег. В условиях еще недостаточного распространения международных платежных карт единственным выходом остается телефонный звонок родственникам для того, чтобы они срочно выслали деньги. Как только появился спрос, возникло и предложение. На рынке появились и активно работают крупные международные системы переводов Western Union, MoneyGram.

Работа с этими системами позволяет выполнить перевод практически в любую точку мира за считанные минуты. Услуги международных систем недешевы, но в случае срочной необходимости клиенты готовы идти на такие траты. Тем более данные траты носят разовый характер и не становятся дополнительной постоянной статьей расходов в семейном бюджете. В этом случае более важным фактором выступает время выполнения перевода и максимально удобное рас-

положение точки системы, где можно получить перевод. В случае же постоянных периодических переводов, характерных для ежемесячного перевода заработанных средств из России в страны ближнего зарубежья, на первый план выходит стоимость переводов, наличие точек выплат в местах проживания семей и простота оформления и получения переводов. Именно на этом сегменте рынка начали развиваться «локальные» системы денежных переводов: Anelik, BLIZKO, Contact, InterExpress, Migom, PrivatMoney, UNISream, «АЛЛЮР», «Быстрая Почта», «Золотая Корона», «ЛИДЕР» и др. Локальными мы называем эти системы условно, большинство из них постепенно догоняет зарубежные аналоги по географии обслуживания и имеют сейчас точки отправки и выплаты переводов во многих странах ближнего зарубежья и некоторых странах дальнего зарубежья. Конечно, по зоне охвата в странах дальнего зарубежья им трудно пока соперничать с международными системами Western Union и Money Gram, но в странах ближнего зарубежья их сети пунктов выплаты и приема переводов практически сравнялись. Поэтому название «локальное» используется только для разделения систем, но не отражает географию их работы. Многие из этих систем используют диаспоральный признак, т.е. география переводов намеренно развивается с учетом обязательного охвата стран, где сосредоточены большие группы наших бывших соотечественников или охватывает те страны, из которых происходит наибольшая миграция населения в Россию. Развитие «локальных» систем переводов значительно снизило стоимость переводов по наиболее популярным направлениям, составив реальную конкуренцию международным системам переводов, использовать которые на постсоветском пространстве стало просто невыгодно. Сейчас почти на всех направлениях ближнего зарубежья лидируют «локальные» системы переводов. Развитие систем денежных переводов, которые в России работают через банки или небанковские кредитные организации, несут громадный положительный эффект для экономики России. Денежные переводы позволяют вывести большую часть диаспоральные переводов из тени, составляя реальную конкуренцию «хавале». «Хавала» — традиционный мусульманский метод денежных переводов, который широко распространен на Ближнем Востоке и в Северной Африке, однако действует в Европе и Америке. В основе «хавалы» — доверительные расчеты наличными. Желаящий перевести деньги приносит необходимую сумму посреднику, который связывается с «коллегой» географически наиболее близким к адресату. Второй посредник выдает деньги получателю. При этом реальных перемещений денег, в том числе через границы, не происходит, никакой официальной докумен-

тации не ведется, с некоторой периодичностью посредники проводят взаимозачеты. Контролировать такую систему органами власти практически невозможно.

Официальные денежные переводы самим фактом своего существования, отчетностью перед контролирующими органами, и конкурентоспособными тарифами подрывают экономические устои нелегальных систем, внося свой вклад в борьбу с финансированием терроризма. «Локальные» системы переводов не стоят на месте и постоянно расширяют географию присутствия, уже сейчас многие системы выходят на рынки дальнего зарубежья, где также составляют конкуренцию международным системам переводов, сами становясь международными. В России системы денежных переводов работают только через кредитные организации, что установлено законодательно. Данные услуги позволяют банкам предложить своим клиентам пользующийся спросом сервис и получить дополнительные комиссионные доходы. В настоящее время практически каждый банк наряду с традиционными банковскими переводами предлагает клиентам услуги по денежным переводам без открытия счета через ту или иную систему. При этом во многих других странах переводы не являются банковскими операциями и выполняются всевозможными небольшими компаниями как вспомогательный бизнес, ниже представлены фотографии таких пунктов, осуществляющих переводы Western Union в Испании (рис. 7.12, 7.13).



Рис. 7.12. Пункт отправки почтовых отправлений, обратите внимание на штендер Western Union в витрине



Рис. 7.13. Пункт отправки переводов Western Union

Через системы денежных переводов по поручению физических лиц без открытия банковских счетов российские банки могут осуществлять:

- 1) отправку денежных переводов физических лиц в рублях без открытия банковского счета по территории России в пользу физических и юридических лиц;
- 2) отправку денежных переводов физических лиц в рублях и иностранной валюте без открытия банковского счета за пределы России в пользу физических лиц;
- 3) выплату физическим лицам денежных переводов, поступивших без открытия банковского счета от физических лиц по территории России в рублях;
- 4) выплату физическим лицам денежных переводов, поступивших без открытия банковского счета от физических лиц из-за границы Российской Федерации в рублях и иностранной валюте.

При этом далеко не все системы переводов позволяют осуществлять платежи в пользу юридических лиц, чаще всего они позволяют переводить денежные средства от физического лица физическому лицу.

В соответствии с валютным законодательством Российской Федерации банки осуществляют денежные переводы, которые не требуют проведения операции по специальному банковскому счету и являются частными денежными переводами (в пользу физических лиц) или оплатой товаров и услуг (в пользу юридических лиц), а также не связаны с операциями движения капитала. Банк осуществляет операции, в следующем порядке:

- 1) отправку и выплату денежных переводов физических и юридических лиц, осуществляемых между резидентами, а также между резидентами и нерезидентами в рублях на территории Российской Федерации — без ограничений;
- 2) отправку денежных переводов физических лиц — резидентов Российской Федерации в рублях и иностранной валюте — на сумму, которая в течение одного операционного дня не может превышать сумму, эквивалентную 5000 дол. США, определяемую с использованием официальных курсов иностранных валют к рублю, установленных Банком России на дату оформления заявления на денежный перевод;
- 3) отправку денежных переводов физических лиц — нерезидентов Российской Федерации в рублях и иностранной валюте — без ограничений;
- 4) выплату физическим лицам — резидентам и нерезидентам денежных переводов, поступивших в Российскую Федерацию в рублях и иностранной валюте, — без ограничений.

Также обратим внимание на список документов, удостоверяющих личность физического лица, при предъявлении которых банк осуществляет денежный перевод. В соответствии с законодательством Российской Федерации документами, удостоверяющими личность, являются:

Резиденты

Граждане Российской Федерации:

- паспорт гражданина Российской Федерации;
- общегражданский заграничный паспорт;
- паспорт моряка;
- дипломатический паспорт;
- удостоверение личности военнослужащего (дополнительно к удостоверению предъявляется справка о регистрации по месту жительства военнослужащего);
- военный билет (действителен только во время прохождения срочной службы);

- временное удостоверение личности гражданина Российской Федерации, выдаваемое органом внутренних дел до оформления паспорта.

Иностраннный гражданин: вид на жительство в Российской Федерации.

Лицо без гражданства: вид на жительство в Российской Федерации.

Нерезиденты

Гражданин Российской Федерации: общегражданский заграничный паспорт с отметкой о постоянном месте жительства за границей Российской Федерации.

Иностраннный гражданин: паспорт иностранного гражданина (дополнительно к паспорту предъявляется миграционная карта и (или) въездная виза и справка о временной регистрации по месту пребывания в Российской Федерации, либо разрешение на временное проживание в Российской Федерации).

Лицо без гражданства: разрешение на временное проживание в Российской Федерации.

Беженец:

- удостоверение беженца;
- свидетельство о рассмотрении ходатайства о признании лица беженцем, выданное дипломатическим или консульским учреждением Российской Федерации либо постом иммиграционного контроля или территориальным органом федеральной исполнительной власти по миграционной службе.

Также денежный перевод может быть осуществлен на основании доверенности, оформленной в надлежащем порядке:

- 1) доверенность должна быть заверена нотариально;
- 2) доверенность на распоряжение имуществом не принимается, если в ней не оговорено право получения (отправки) денежных средств со счетов в банках;
- 3) доверенность может быть удостоверена посольством (консульством) иностранного государства в Российской Федерации либо посольством (консульством) Российской Федерации за границей;
- 4) доверенность на иностранном языке предоставляется в банк вместе с заверенным переводом на русский язык.

Очень часто при отправке переводов за рубеж у отправителя возникают трудности с указанием фамилии и имени получателя в латинской транслитерации. Для того чтобы помочь таким клиентам, приведем вариант таблицы транслитерации (табл. 7.6).

Таблица транслитерации

Русский символ	Латинский символ	Комментарий
А	A	
Б	B	
В	V	
Г	G	
Д	D	
Е	E	
Ё	o	нижний регистр
Ж	J	
З	Z	
И	I	
Й	i	нижний регистр
К	K	
Л	L	
М	M	
Н	N	
О	O	
П	P	
Р	R	
С	S	
Т	T	
У	U	
Ф	F	
Х	H	
Ц	C	
Ч	c	нижний регистр
Ш	Q	
Щ	q	нижний регистр
Ъ	x	нижний регистр
Ы	Y	
Ь	X	
Э	e	нижний регистр
Ю	u	нижний регистр
Я	a	нижний регистр

Также при выплате перевода встречаются расхождения в написании данных получателя денежных средств в системе денежных переводов (на основании данных заполненных отправителем) и предъявленном документе. На наш взгляд, если такое расхождение вызвано возможностью разнoвариантного написания имени, то такой перевод можно выплатить (табл. 7.7).

Таблица 7.7

Примеры разнoвариантных написаний имен

Взаимозаменяемые буквы и буквосочетания	Примеры вариантов написания имен
и/й	Аик-Айк
ё/е	Трухачёва-Трухачева
л/ль	Микаел-Микаель
е/э	Рафаел-Рафаэл
я/йя/йа, ю/йю/йу	Бабаян-Бабайан
Дублирование буквы	Бэлла-Бэла Иполит-Ипполит Гаврил-Гавриил
Гласная о-а/и-е в безударном слогe	Даваян-Давоян
Звонкая/глухая согласная на конце слова или перед глухой согласной	Давит-Давид
Окончание имени или фамилии: ья/ия, ея/еа а/я/и/е/э	Наталья-Наталия Карина-Каринэ
Окончание отчества: -евич/-иевич -ович/-евич -евна/-ивна -ична/-ишна	Аркадиевич-Аркадьевич Евгениевна-Евгеньевна
Окончание фамилии: -айдзе/-адзе -ашвили/-ишвили -илава/-алава -иан/ян/янц -джан/джян	Чихлаидзе-Чихладзе Маркариан-Маркарян
Разные варианты написания отчества на разных языках -ович(евич)/-и	Альбертович/Альберти
Национальный вариант имени	Миша-Мушер

7.4.3. Основные системы денежных переводов, работающие на территории России

WESTERN UNION. Краткая историческая справка. Система денежных переводов Western Union существует более 150 лет. Вместе с дочерними компаниями Orlandi Valuta и Vigo компания Western Union занимает лидирующие позиции в области денежных переводов. Глобальная сеть компании включает в себя более 365 000 пунктов обслуживания клиентов и охватывает более 200 стран и территорий. Сегодня на базе собственной электронной сети система Western Union® предлагает потребителям быстрый, надежный и удобный способ отправлять и получать деньги, оплачивать счета, осуществлять предоплату телефонных услуг и услуг интернет-связи, пополнять баланс кредитных карт. В штате компании более 5800 человек, работающих в более чем 40 странах и приносящих компании ежегодный доход почти в 5 млрд дол. США.

29 сентября 2006 г. Western Union отделилась от корпорации First Data и стала независимой компанией, ее акции начали котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE). Присутствие на бирже дает возможность Western Union сосредоточить свои усилия на развитии ключевых направлений бизнеса, продолжать укреплять свои позиции сильного бренда, развивать отношения с потребителями и Агентами сети и вкладывать растущие прибыли в расширение бизнеса.

На российский рынок Western Union пришла в 1991 г., открыв дочернюю компанию ООО «НКО «Вестерн Юнион ДП Восток». По состоянию на 2008 г. общее количество пунктов обслуживания клиентов Western Union на территории России насчитывает свыше 12 300. В странах СНГ к сети Western Union подключено более 35 000 точек приема и выплаты денежных переводов. Некоторые из них открыты круглосуточно и работают без выходных.

Основные условия переводов. Международная платежная система Western Union® позволяет пересылать денежные средства в любую точку мира в считанные минуты¹. Денежные переводы через систему Western Union® осуществляются без открытия банковского счета от одного частного лица другому, а также между частными и юридическими лицами. В России компания предлагает данную услугу только между частными лицами. По всему миру воспользоваться услугами денежных переводов Western Union можно в пунктах обслуживания клиентов, расположенных главным образом в банках, почтовых отделениях и розничных сетях.

¹ Выплата денег осуществляется в часы работы пункта Western Union в стране назначения перевода. На время выплаты перевода может повлиять разница в часовых поясах или иные ограничения.

В любой стране, где Western Union предоставляет свои услуги, человек, желающий отправить перевод, должен заполнить специальный бланк «Для отправления денег», в котором указываются имя получателя, страна и город назначения. В отделениях, где введена система безбланковых переводов, оператор вносит эту информацию в электронную форму. Отправитель предъявляет удостоверение личности (паспорт, водительские права и т.д.) и передает сумму для пересылки и плату за перевод служащему банка — партнера системы. Оператор проверяет удостоверение личности отправителя и вносит данные об операции в программу, подключенную к системе Western Union. Получатель заполняет бланк «Для получения денег» в одном из пунктов Western Union в городе назначения перевода и предоставляет оператору свое удостоверение личности, подтверждающее, что он (она) являются адресатом данного перевода. В пунктах обслуживания Western Union, которые работают с электронными бланками, получателю достаточно предъявить документы. Получателю также необходимо знать полное имя отправителя, страну отправления и десятизначный номер, который присваивается каждому переводу. Комиссию получатель перевода не платит. Проверив документы, оператор находит в системе данные о переводе по его номеру, и вручает получателю деньги (рис. 7.14).

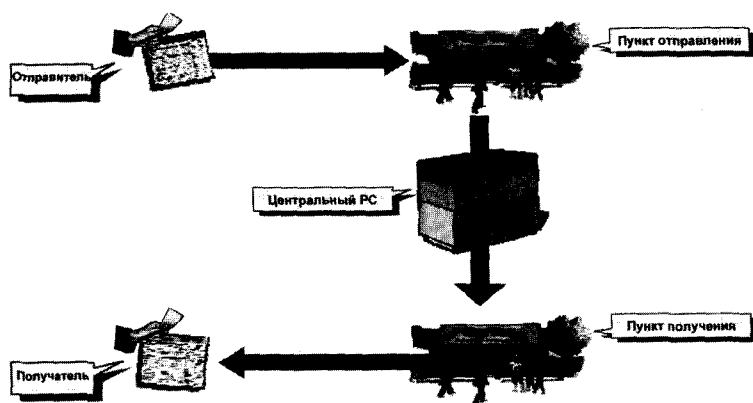


Рис. 7.14. Процесс денежного перевода — от отправителя к получателю

В каждой стране действует своя сетка тарифов. Вне зависимости от того, из какой страны осуществляется перевод в Россию, отправитель (получатель) имеет возможность выбора доступной¹ валюты выплаты

¹ В России денежный перевод можно получить в российских рублях или долларах США.

перевода. Такой же принцип действует в отношении переводов из России в любую точку мира. Денежные переводы внутри России осуществляются только в российских рублях, в том числе через отделения Почты России.

В июле 2008 г. Россия вошла в число 65 стран, в которых действует программа лояльности Золотая карта Western Union® направлена на поощрение постоянных клиентов системы. В России Золотая карта Western Union® существенно сокращает время обработки перевода, идентифицируя держателя карты, и предусматривает скидки к оплате за последующие переводы.

Компания Western Union особое внимание уделяет безопасности и соблюдению законности использования своей системы, поэтому уже на протяжении многих лет в компании функционирует система безопасности и защиты данных (compliance program), обеспечивающая должное соответствие международным правовым нормам и действующему законодательству, в том числе в сфере противодействия легализации преступных доходов. С целью поддержания эффективности существующей системы безопасности компания инвестирует большие средства в повышение профессионализма своих сотрудников и усовершенствование IT-платформы. Western Union привлекает к сотрудничеству как специалистов в области финансовых услуг, так и правительственных экспертов по противодействию легализации доходов, полученных преступным путем. Компания активно взаимодействует с организациями, предоставляющими финансовые услуги, правительствами разных стран, международными организациями, надзорными, регулирующими и правоохранительными органами и тем самым вносит свой вклад в международные усилия по борьбе с финансовыми преступлениями.

Координаты: ООО «НКО «Вестерн Юнион ДП Восток». Тел.: +7 (495) 797 21 87. Сайт: www.westernunion.ru.

MONEYGRAM. Краткая историческая справка. Международная система срочных денежных переводов, которая является одним из лидеров мирового рынка и объединяет более 162 000 пунктов обслуживания в 180 странах мира. Таким образом, получить или отправить маниграмму (так называется в системе сам денежный перевод) можно в любой стране мира, в любом пункте обслуживания системы MoneyGram. Первые денежные переводы без открытия банковского счета по системе MoneyGram были осуществлены в 1940 г. в Миннеаполисе (США). До 2003 г. владельцами MoneyGram являлись Viad Corporation и Travelers Express Company Incorporation — одна из крупнейших в мире процессинговых компаний. Сегодня MoneyGram — это самостоятельная компания, чьи акции котируются на Нью-Йоркской фондовой бирже.

По всему миру MoneyGram работает с крупнейшими финансовыми институтами, представляющими услуги через сеть своих отделений. Партнерами MoneyGram в Европе являются такие финансовые структуры, как Королевская почта Великобритании и Норвегии, Почта Италии, Bank of Ireland, Banco Popular Espanol, Kocbank, Finansbank, «Росбанк», банк «Уралсиб» и многие другие. На сегодняшний день сеть MoneyGram в странах СНГ насчитывает свыше 12 000 пунктов обслуживания, объединяя крупнейшие банки региона.

Переводами по системе MoneyGram могут воспользоваться как банковские клиенты, так и люди, не имеющие банковских счетов, — эмигранты, отсылающие деньги на Родину, туристы, при возникновении нештатных ситуаций, бизнесмены при необходимости быстрой пересылки денег, студенты и их родители для оплаты учебы и проживания и т.п.

Основные условия совершения переводов. Переводы по системе MoneyGram и клиентская поддержка выполняются круглосуточно (365×24×7). Для совершения перевода не требуется банковский счет, предусмотрена возможность срочного возвращения денежных средств и отмена операции, сообщение получателю о переводе без дополнительной платы. Скорость перевода — порядка 10 минут.

Технология совершения переводов. Для отправки перевода (рис. 7.15):

- 1) клиент заполняет бланк на отправление перевода, предъявив удостоверение личности;
- 2) вносит сумму перевода и оплачивает стоимость услуг MoneyGram;
- 3) получает регистрационный номер перевода;
- 4) сообщает регистрационный номер получателю.

Для получения перевода требуется (рис. 7.16):

- 1) узнать номер перевода у отправителя;
- 2) заполнить бланк на получение перевода, указав регистрационный номер, и предъявив удостоверение личности;
- 3) получить деньги.

Тарифная политика. Компанией предусмотрены различные сетки тарифов¹ в зависимости от направления совершения перевода, например:

- 1) тарифы на отправление денежных переводов из России в ближнее зарубежье (Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Таджикистан, Украина, Узбекистан). Ми-

¹ Тарифных сеток в системе MoneyGram существует несколько тысяч по всему миру — из разных стран в разные. Тарифы, которые приводятся далее в тексте, действуют в России (введены с 1 июля 2007 г.).

нимальная ставка — 5 дол. США для сумм менее 200 дол., максимальная — 150 дол. для перевода от 5 до 10 тыс. дол. США;

- 2) тарифы на отправление денежных переводов из России в дальнее зарубежье. Здесь ставки повыше: 12 дол. США для сумм менее 100 дол. и 300 дол. для диапазона от 7,5 до 10 тыс. дол.;
- 3) тарифы MoneyGram на отправление денежных переводов из России в Китай (от 9 дол. для сумм менее 1 тыс. дол. и 80 дол. для диапазона от 9 до 10 тыс. дол. США);
- 4) тарифы на отправление денежных переводов из некоторых городов США на Украину и в Россию (из городов Лос-Анджелес, Сакраменто, Стоктон, Модесто, Нью-Йорк, Сан-Франциско, Окланд, Сан-Хосе).

Координаты: MoneyGram International Ltd. Тел.: (495) 3-636-636 (в Москве). Сайт: www.moneygram.com.ru.

COINSTAR MONEY TRANSFER. Краткая историческая справка. В 2003 г. компания Travelex, которая являлась одним из крупнейших мировых ритейловых небанковских финансовых операторов продала принадлежащую ей долю в системе денежных переводов MoneyGram International Ltd. (49% акций) за 92 млн евро. До этой сделки по контракту с MoneyGram компания Travelex не только владела частью акций системы, но ей также принадлежали права на развитие и ведение бизнеса денежных переводов на всей территории за пределами двух Америк, т.е. в Старом Свете, постсоветском пространстве и Азиатско-Австралийском регионах.

Travelex получила контракт и 49% акций MoneyGram при покупке и присоединении к своей сети Thomas Cook Global & Financial Service, которая состоялась двумя годами раньше. Кооперация с финансовым подразделением Thomas Cook в свое время была необходима MoneyGram, чтобы получить возможность выхода на международные рынки.

В 2003 г. при продаже своей доли в MoneyGram Travelex не только получила деньги, но и оставила у себя команду, которая практически 20 лет занималась развитием системы денежных переводов, сделал MoneyGram международной компанией и вторым оператором в мире по развитости сети и объему транзакций. Имея такой актив, логично принять решение о создании собственной системы денежных переводов Travelex Money Transfer, тем более что сеть пунктов обслуживания Travelex на тот момент составляла около 1000 отделений более чем в 30 странах.

В 2006 г. подразделение Travelex Money Transfer, занимающееся денежными переводами, было куплено холдинговой группой Coinstar INC., которая является публичной компанией и котируется на бирже

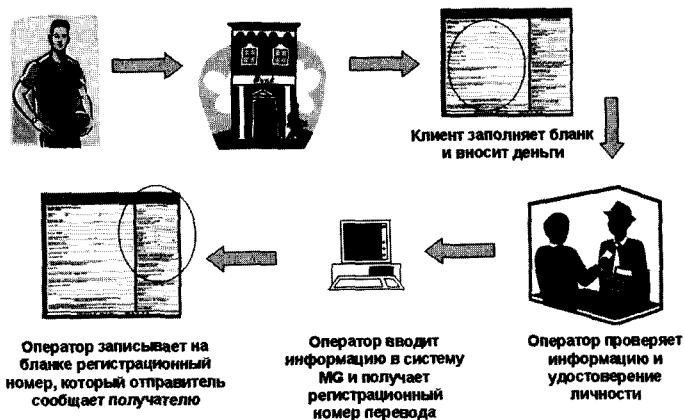


Рис. 7.15. Отправление денежного перевода

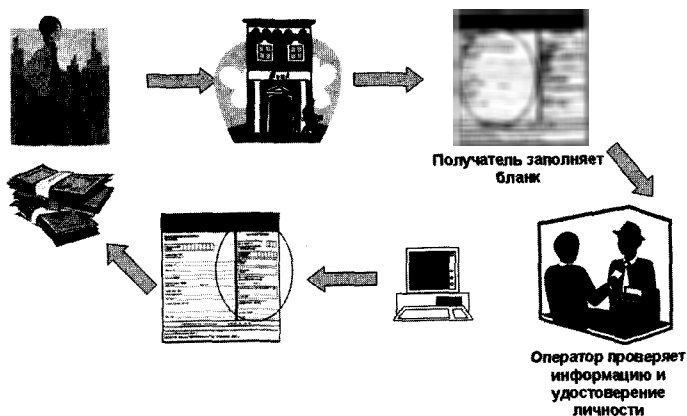


Рис. 7.16. Выплата денежного перевода

NASDAQ: CSTR. До середины 2007 г. сервис оказывался под торговой маркой Travelex, но был проведен ребрендинг и название системы изменено на Coinstar Money Transfer. Именно под таким именем сегодня оказывается клиентам услуга в 120 странах, где можно встретить агентов системы.

Из-за проведенной смены торговой марки, которая, безусловно, отрицательно отразилась на узнавании бренда, Coinstar сегодня — не самая известная система денежных переводов, но одна из крупнейших

в мире по сети. Сеть пунктов обслуживания собственных агентов системы перешагнула за 40 000.

Основные условия переводов. Предъявляемый документ в России — паспорт или удостоверение личности офицера (обусловлено законодательством Российской Федерации для данного вида сервиса), в других странах принимаются иные виды идентификационных документов (например, водительские права в США). Валюта перевода — доллары США и евро для международных переводов, в первой декаде 2009 г. планируется введение переводов в рублях для зоны СНГ (рис. 7.17, 7.18).

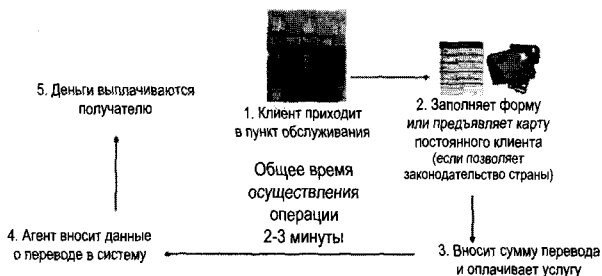


Рис. 7.17. Технология осуществления перевода (получения) денежных средств

Общая схема взаимодействия участников

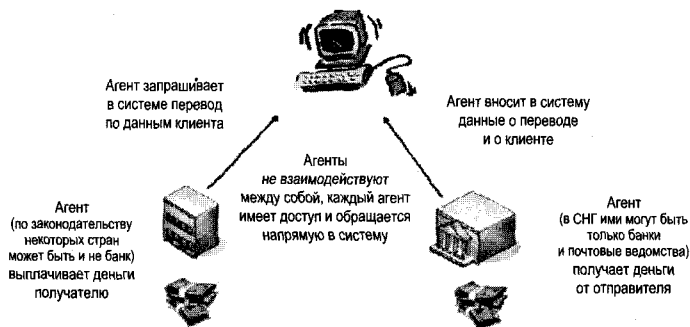


Рис. 7.18. Общая схема взаимодействия участников системы денежных переводов

Перечень основных услуг (сервисов). Помимо основной услуги — денежных переводов — компания предоставляет клиентам следующие дополнительные сервисы:

- обусловленность выплаты правильным ответом на заданный отправителем тестовый вопрос;
- бесплатное сопровождение из 10 слов;
- SMS-сообщение отправителю о выплате перевода;
- доставка на дом (не действует в СНГ);
- перевод на счет или карточку.

Последние два сервиса (доставка и зачисление) зависят от готовности агента оказывать данный вид услуг.

Взаиморасчеты с агентами. Компания осуществляет взаиморасчеты с агентами в основных мировых валютах по салдо платежей (осуществленных агентом переводов) за прошедший расчетный период. Денежные средства перечисляются прямо на счет или корреспондентский счет агентов ежедневно (пять рабочих дней).

Координаты: Представительство Coinstar Money Transfer в странах СНГ. Тел.: +7 (495) 783 04 05. Сайт: www.cmtmoney.com www.coinstar.com.

VISA MONEY TRANSFER. Краткая историческая справка. Начиная с 2003 г. глобальной платежной системой Visa Incorporation запущено 46 программ Visa Money Transfer в 13 странах мира (Франции, Грузии, Греции, Индии, Индонезии, Казахстане, Малайзии, России, Сингапуре, Швеции, Швейцарии, Украине и Объединенных Арабских Эмиратах). Лидирует по количеству внедренных программ VMT Азиатско-Тихоокеанский регион, однако немалую популярность новые услуги получили и в регионе Центральной Европы и Ближнего Востока. В странах региона СЕМЕА, к которому согласно внутренней классификации Visa относится и Россия, на сегодняшний день осуществляется 25 программ в пяти странах.

В России пилотный проект по денежным переводам на карты Visa был запущен совместно с компанией «Элекснет» в конце 2005 г. Желающие воспользоваться данной услугой могли осуществлять денежные переводы, внося наличные через платежные терминалы «Элекснета». Российские банки начали предлагать своим клиентам услугу Visa Money Transfer с доступом через банкоматы с 2006 г. Впервые в России услуги по совершению переводов и расчетов между физическими лицами с использованием новой технологии Visa Money Transfer предложил «Кредит Урал Банк». Эта услуга позволила осуществлять переводы денег на карту клиента банка или на карту Visa любого российского банка. В 2008 г. 10 российских банков включили данную услугу в портфель

предложений для своих клиентов. Сегодня 16 российских банков оказывают услуги по переводу денежных средств на карты банков-эмитентов Visa и осуществлению платежей по погашению остатка задолженности через более чем 5000 банкоматов, позволяя своим клиентам отправлять денежные переводы любым держателям карт Visa в России. На сегодняшний день два банка, «Экспобанк» и «Газпромбанк», предоставляют для своих клиентов услугу по международным переводам с карты на карту.

Условия и тарифы переводов. Услуга Visa Money Transfer позволяет осуществлять международные и внутривостановые транзакции. Для того чтобы подключить услугу, держатель карты Visa должен предъявить только свою пластиковую карту Visa. Программа регистрации клиентов для международных транзакций требуется в тех случаях, когда услуга предоставляется держателям карт, эмитированных сторонним банком, для личной идентификации отправителя.

Денежные переводы Visa внутри страны осуществляются только в национальной валюте, международные переводы осуществляются в других валютах. Клиент должен быть уведомлен до момента проведения транзакции о размере комиссии; сумма комиссии указывается в чеке. Ограничение суммы одного международного перевода — не более 2500 дол. США.

Существует несколько способов перевода средств, возможных благодаря услуге Visa Money Transfer. Первый: можно перевести средства со счета любой карты Visa на счет любой карты Visa. Подобные транзакции (card-to-card) проводятся в банкоматах, POS-терминалах в отделениях банка, через Интернет, с мобильного телефона. Второй способ — перевод средств (наличных либо с банковского счета) на счет любой карты Visa (cash-to-card at POS), данная услуга предоставляется в отделениях банка с использованием POS-терминалов. Третий способ перевода денежных средств — это денежный перевод на счет любой карты Visa в банкомате. В данном случае средства можно отправить только на счета собственных карт Visa внутри страны в российских рублях, поэтому отправитель должен использовать свою карту Visa для получения средств с вводом ПИН-кода карты, для идентификации клиента в точке осуществления перевода. Сумма транзакции не должна превышать 500 дол. Четвертый тип транзакции — перевод со счета любой карты Visa на счет «своей» карты Visa («AFT-based Card-to-Account»). В данном случае перевести средства на свою карту можно через POS-терминал в отделениях банка, Интернет, по мобильному телефону. Такая транзакция не предусматривает возможность переводов для оплаты задолженности по кредиту.

Тарифы по переводам Visa Money Transfer определяются банками.

Координаты: Visa Incorporation. Сайт: <http://visa.com.ru>.

ANELIK. Краткая историческая справка. Система Anelik создана в декабре 1996 г. Это международная система денежных переводов без открытия счетов, имеющая 63 тыс. пунктов в 93 странах мира. По системе работают 250 банков и 12 различных международных систем денежных переводов.

Основные условия переводов. Для осуществления (и получения) перевода необходимо предъявить паспорт или другой документ, удостоверяющий личность. Валюта денежного перевода: российский рубль, доллары США, евро. Для каждой валюты предусмотрены две тарифные сетки — «стандарт» (для небольших сумм) и «супер» (для больших). Для стандартного тарифа скорость осуществления перевода составляет от 2 до 24 часов, для переводов по тарифу «супер» — от 3 до 5 минут. Заявление на перевод заполняет операционист системы.

Технология осуществления перевода (получения) денежных средств. Система работает через корреспондентские счета банков на основе взаимных договоров банков-участников с банком ООО КБ «Анелик РУ» (Москва), который является клиринговым центром взаиморасчетов участников системы и программно-информационной поддержки участников. Взаиморасчеты между участниками проводятся на основе сводных проводок по корреспондентским счетам участников. Дебетуется расчетный счет участника на сумму отправленных переводов и сумму комиссий клирингового центра, кредитуются — на сумму принятых участником переводов и сумму комиссий участника.

В рамках участия банков в системе предусмотрено бесплатное подключение участников и обеспечение программным продуктом «Новая Афина». Программное обеспечение позволяет автоматизировать основные бизнес-процессы:

- прием и обработку клиентских переводов;
- осуществление взаиморасчетов между участниками системы;
- получение необходимой отчетности;
- выгрузку информации о переводах в системы бухгалтерского учета участников;
- формирование информационных справочников;
- заключение договоров с участниками системы;
- подключение новых участников к системе;

Координаты: Anelik. Тел.: +7(495) 980 19 19. Сайт: www.anelik.ru.

CONTACT. Краткая историческая справка. Система CONTACT создана «РУССЛАВБАНКом» в 1999 г. и является первой российской системой денежных переводов. В июле 2005 г. «РУССЛАВБАНК»

успешно прошел сертификацию международной компанией BVQI по организации и осуществлению расчетов по переводам и платежам участников системы CONTACT в соответствии с Total Quality Management и требованиями стандарта качества ISO 9001-2000 (соответствие данному стандарту подтверждается системой ежегодно). Система объединяет более 430 российских банков, порядка 150 банков СНГ и стран Балтии, свыше 100 финансовых организаций дальнего зарубежья, имеет порядка 40 тыс. пунктов обслуживания в 86 странах мира.

Сервисы системы CONTACT. CONTACT позволяет банкам-участникам осуществлять широкий спектр услуг по переводам и приему платежей для физических лиц.

Виды услуг по переводам:

- без открытия счета по всему миру;
- с помощью карт Visa или MasterCard — через Интернет и с мобильного телефона;
- зачисление перевода на банковский счет получателя;
- выдача денежных средств чеком.

Услуги по приему платежей:

- в погашение кредитов и пополнение счетов физических лиц — клиентов банков Российской Федерации и стран СНГ;
- в оплату услуг операторов связи, интернет-сервисов и коммунальных услуг;
- в оплату страховых полисов, туристических путевок, авиа и ж/д билетов, доставки экспресс-почты и грузов.

Всем участникам сети и их филиалам бесплатно предоставляется необходимое для работы программное обеспечение, инструктивные материалы, образцы фирменных бланков, рекламная и сувенирная продукция, проводится бесплатное обучение специалистов.

АКБ «РУССЛАВБАНК» (ЗАО) реализует программу «CONTACT-Ready!», которая направлена на интеграцию АБС российских фирм — разработчиков банковского программного обеспечения с системой CONTACT и обеспечивает «сквозной» документооборот. В рамках программы уже успешно прошли сертификацию разработки ведущих компаний, таких как ЗАО «Инверсия», ЗАО R-Style Softlab, ЗАО «ПРОГРАМБАНК».

Основные условия переводов. Чтобы сделать перевод по системе, нужно прийти в пункт сети CONTACT и выбрать страну, город и пункт выплаты денежного перевода, в котором получателю выплатят денежный перевод. Предъявить документ, удостоверяющий личность. Кассир-операционист заполнит бланк перевода и присвоит переводу

уникальный номер. Внести сумму перевода и комиссию. Сообщить получателю адрес пункта выплаты перевода сети CONTACT, сумму и уникальный номер денежного перевода. Ограничений внутри самой системы по минимальной (максимальной) сумме перевода нет, однако ограничения, обусловленные законодательством как страны отправителя, так и страны получателя действуют (например, граждане Российской Федерации могут перевести за границу иностранную валюту или российские рубли в эквиваленте не более 5000 дол. США за один операционный день).

Чтобы получить перевод, нужно прийти в указанный отправителем пункт сети CONTACT в часы его работы, предъявить документ, удостоверяющий личность, назвать уникальный номер перевода. Денежный перевод будет выплачен полностью, без удержания дополнительной комиссии с получателя.

Тарифы системы CONTACT фиксированные: 2% от суммы перевода в рублях по территории России, 2–3% от суммы перевода в долларах, евро и рублях за рубеж. Скорость доставки перевода колеблется от нескольких минут до нескольких часов.

Координаты: АКБ «РУССЛАВБАНК» (ЗАО), клиринговый центр системы CONTACT. Тел.: 8-800-200 42 42. Сайт: <http://www.contact-sys.com/>.

UNISTREAM. Международная система денежных переводов UNISStream начала свое функционирование в 2001 г. в качестве структурного подразделения «ЮниаструмБанка». Уже в 2005 г. с учетом роста масштабов бизнеса руководством банка было принято решение о преобразовании системы в отдельную структуру с ядром в самостоятельном банке ОАО КБ «ЮНИСТРИМ» и о привлечении в бизнес денежных переводов UNISStream иностранных инвестиций. В ноябре 2006 г. ОАО КБ «ЮНИСТРИМ» успешно совершил сделку по продаже 26% пакета акций британской компании Aurora Russia Ltd, обеспечив приток в сектор 20 млн дол.

Тем временем система наращивала обороты: 2005 г. — 750 млн дол., 2006 — 1 млрд 850 млн дол., а в 2007 — 3 млрд 700 млн дол. В первом полугодии 2008 г. система достигла объема транзакций более чем 2 млрд 170 млн дол.

Сегодня UNISStream контролирует более 30% рынка СНГ, является лидером на рынках Армении, Кыргызстана и Молдовы (58%, 52% и 42% рынка соответственно), занимает вторую позицию по рыночной доле в Украине, Таджикистане и Узбекистане. Система имеет более 70 тыс. сервисных точек в 90 странах мира, обслуживает более 5 млн клиентов ежегодно.

Особенностью системы является ее стратегия, направленная на развитие собственных пунктов обслуживания. Операционные кассы ОАО КБ «ЮНИСТРИМ» функционируют уже в 75 городах по всей России от Владивостока до Калининграда и от Архангельска до Махачкалы (в 2008 г. их количество выросло с 200 до 300).

Необходимо отметить и международные проекты компании по развитию основных глобальных коридоров. Система оперирует своими собственными сетями на Кипре и в Великобритании. Обороты недавно открывшейся на территории Соединенного Королевства компании Unistream UK выросли с начала года до 2,2 млн дол., а количество переводов через британскую «дочку» измеряется уже трехзначными цифрами.

Система принимает активное участие в международных проектах, и в частности является принципиальным членом IAMTN (International Association of Money Transfers Networks).

Координаты: ОАО КБ «Юнистрим». Тел.: +7(495) 744 55 55. Сайт: <http://www.unistream.ru>.

MIGOM. Краткая историческая справка. Система MIGOM была создана Европейским трастовым банком в 2002 г. как структурное подразделение. В основу концепции создаваемой системы закладывались высокая скорость осуществления денежного перевода (5–10 минут), относительная дешевизна для клиентов (комиссия 2–3% за перевод в долларах США и 1,5–2% за перевод в российских рублях), взаимовыгодное деление комиссий между участниками (30–40%). В качестве точек продаж предполагалось использование филиальных сетей банков-партнеров.

В настоящее время переводы осуществляются в российских рублях (во все страны СНГ), долларах США, евро и в белорусских рублях по территории Республики Беларусь. Система представлена в 15 странах (Россия, Азербайджан, Армения, Беларусь, Великобритания, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Латвия, Молдова, Таджикистан, Узбекистан, Украина, Франция, Чехия).

Сегодня система MIGOM объединяет 386 организаций: 371 банк, 6 почтовых предприятий и 9 специализированных финансовых компаний.

Основные условия переводов. Для отправки денежного перевода MIGOM® необходимо (обратившись в любое отделение системы):

- предъявить оператору паспорт или иной документ удостоверяющий личность;
- заполнить бланк «Заявление на отправку денежного перевода» и внести в кассу деньги. В пунктах MIGOM внедрена безблан-

ковая технология, которая значительно упрощает отправку перевода, — отправителю необходимо лишь указать ФИО получателя и город получения перевода;

- получить у оператора контрольный номер перевода, состоящий из 9 цифр;
- известить получателя о переводе, сообщив ему контрольный номер перевода, а также точную сумму перевода, ФИО отправителя.

Для получения денежного перевода MIGOM® необходимо:

- обратиться в любое отделение MIGOM® в городе;
- предъявить оператору паспорт или иной документ, удостоверяющий личность;
- заполнить бланк «Заявление на получение перевода» с указанием контрольного номера перевода (КНП).

Тарифы. Комиссия за перевод по системе в долларах США имеет фиксированное для установленного диапазона сумм переводов значение, которое увеличивается при возрастании суммы (например, для перевода до 100 дол. США — 4 дол., а для переводов, сумма которых укладывается в диапазон от 1500 до 2000 дол. США, — 40 дол.). Для отправляемых сумм свыше 2000,01 дол. США расчет комиссии чуть более сложен — в каждом последующем интервале в 500 дол. США к плате за отправление перевода добавляется 10 дол.

Комиссия за перевод по системе в рублях также имеет фиксированное для установленного диапазона сумм переводов значение, увеличивающееся при возрастании суммы (например, для перевода менее 1000 руб. — 20 руб., а для переводов, сумма которых укладывается в диапазон от 80 до 100 тыс. руб., — 1800 руб.). Для отправляемых сумм свыше 100 000,01 руб. в каждом последующем интервале в 20 000,00 руб. к плате за отправление перевода добавляется 300,00 руб.

Перечень основных услуг (сервисов). Помимо собственно денежных переводов, в настоящее время разработана система погашения ипотечных кредитов, в перспективе планируется пополнение счетов пластиковых карт, счетов операторов сотовой связи, интеграция с сетями терминалов самообслуживания.

Технология осуществления перевода (получения) денежных средств. При отправке денежного перевода клиент обращается в ближайший банк — партнер системы MIGOM, предоставляет операционному работнику документ, удостоверяющий личность, и сообщает данные (сумму, валюту перевода, страну и город назначения перевода, а также ФИО получателя), которые вводятся в систему. Операционный работник (кассир) принимает наличные денежные средства, печатает

два экземпляра заявления на отправку денежного перевода. Отправитель проверяет данные, ставит свою подпись. На экземпляре клиента печатается уникальный девятизначный контрольный номер перевода, который отправитель должен сообщить получателю денежного перевода. Получатель обращается в ближайший банк — партнер системы MIGOM. Дает операционному работнику удостоверение личности, называет контрольный номер перевода, ожидаемую сумму, валюту перевода, а так же ФИО отправителя. Сличив все реквизиты перевода, операционный работник выплачивает перевод.

Координаты: КБ «ЕВРОТРАСТ» (ЗАО). Тел.: (495) 745 70 45. Сайт: www.migom.com. e-mail: migom@migom.com.

«АЛЛЮР». Общая информация. Система «АЛЛЮР» работает на российском рынке с 2002 г. и в настоящее время представлена более чем в 550 офисах, расположенных в 300 населенных пунктах. За пределами Российской Федерации с денежными переводами «АЛЛЮР» работают участники системы в Азербайджане, Армении, Беларуси, Грузии, Израиле, Кыргызстане, Латвии, Молдове, Таджикистане и Узбекистане, всего более 4 тыс. пунктов.

В системе «АЛЛЮР» все расчеты (включая межбанковские по каждому переводу) осуществляются в режиме реального времени в специализированном расчетном центре системы НКО «ОРС» (ОАО), что обеспечивает ликвидность системы на уровне 100%. Обработка транзакций производится процессинговой компанией UCS — лидером российского рынка. Система базируется на крупнейшей в России частной филиальной сети ОАО АКБ «РОСБАНК», являющегося аффилированным групппе «Сосьете Женераль».

Перевод может быть получен в любом пункте системы, срок хранения перевода в системе не ограничен. Средняя сумма перевода в системе свыше 1000 дол. или более 30 тыс. руб., чему способствуют регрессивные тарифы, стимулирующие клиентов отправлять средние и высокие суммы переводов по тарифу от 1,3 до 0,8% в рублях и от 2% до 0,7% в иностранной валюте. Эффективная доходность банка-партнера в системе на уровне 40% от суммы комиссии, полученной с клиента за прием и выплату перевода. Партнерами системы являются более 50 участников из России и стран ближнего зарубежья.

Детали. На территории России денежные переводы «АЛЛЮР» осуществляются только в рублях. Трансграничные переводы и переводы за пределами России осуществляются в долларах США и евро. Операционные правила системы «АЛЛЮР» допускают по согласованию с получателем выплату переводов за пределами России в национальной или иностранной валюте, отличной от валюты перевода. Для таких

случаев рекомендовано использовать курс конвертации исходя из официальных курсов иностранных валют, которые устанавливаются Национальными (центральными) банками стран резидентности участников. При этом расчеты с участником по выплате перевода пройдут в валюте перевода, а конвертация будет осуществлена непосредственно на балансе участника.

Организатором системы является ЗАО «Компания объединенных кредитных карточек», которая:

- определяет правила, условия, тарифы комиссионного вознаграждения, взимаемого с отправителей переводов, стандарты взаимоотношений и процедуры деятельности системы;
- обеспечивает функционирование системы, обработку (процессинг) финансовых транзакций;
- устанавливает размеры комиссионного вознаграждения участников в процентном соотношении от тарифа комиссионного вознаграждения, взимаемого с отправителей переводов;
- осуществляет контроль соблюдения вышеуказанных правил, тарифов, стандартов и процедур, а также урегулирование конфликтных ситуаций, возникающих между потребителями, участниками, организатором и расчетным центром.

Расчетным центром системы является НКО «Объединенная расчетная система» (ОАО). Расчетный центр осуществляет взаиморасчеты между участниками системы по суммам переводов и суммам соответствующих комиссий, а также определяет размеры и осуществляет перечисление в пользу организатора процессинговых плат за обработку (процессинг) финансовых транзакций в системе.

Участником системы может быть банк либо небанковская кредитная (финансовая) организация, обладающая установленным законодательством государства резидентности правом осуществлять деятельность в сфере денежных переводов и заключившая договор об участии в системе денежных переводов «АЛЛЮР» с организатором или принципиальным участником системы.

В системе «АЛЛЮР» реализована двухуровневая структура участия:

- принципиальное;
- ассоциированное.

Принципиальный участник заключает договор об участии в системе непосредственно с организатором и имеет право представлять финансовые интересы ассоциированных с ним участников. Принципиальный участник несет ответственность перед организатором и расчетным центром по всем сделкам, совершенным ассоциированными с ним участниками.

Ассоциированный участник — это организация, заключившая договор об участии в системе с принципиальным участником, принимающим на себя исполнение прав и обязательств ассоциированного участника перед организатором и другими участниками системы по операциям, совершаемым ассоциированным участником в системе.

Потребителями услуги являются физические лица, являющиеся получателями или отправителями денежных переводов «АЛЛЮР», не связанные с предпринимательской и (или) инвестиционной деятельностью, а также приобретением прав на недвижимое имущество.

Общая схема операций в системе денежных переводов «АЛЛЮР». Для отправления (получения) денежного перевода отправитель (получатель) обязан предъявить документ, удостоверяющий личность. Для получения перевода необходимо указать уникальный номер перевода, присвоенный ему при отправлении (номер указывается в квитанции на отправление перевода). Обязанность извещения получателя об отправленном на его имя переводе, а также его номере и адресе ближайшего пункта выдачи возлагается на отправителя перевода.

Отправление перевода. Прием от отправителя суммы перевода и суммы комиссии производится на основании заявления отправителя на денежный перевод «АЛЛЮР» и документа, удостоверяющего личность отправителя. Ввод перевода в систему возможен только при заполнении обязательных полей, предусмотренных в заявлении на перевод. Заполнение отправителем необязательных полей в разделе информации о получателе (например, пароля для выдачи) расценивается системой как поручение отправителя выдать получателю сумму перевода только при условии указания последним точной информации, которая была определена отправителем в качестве инструкций системе по выдаче перевода. Незнание получателем пароля для выдачи, либо неточное его указание являются основанием для отказа получателю в выдаче перевода.

Передача отправителем работнику пункта приема-выдачи переводов наличных денежных средств, заявления на перевод и документа, удостоверяющего личность, рассматриваются как согласие отправителя с условиями и тарифами осуществления перевода.

Подтверждением правильности ввода информации при приеме перевода от отправителя служит квитанция о приеме перевода, в которой полностью дублируется информация, указанная отправителем в заявлении на перевод, а также указывается номер перевода и сумма удержанной с отправителя комиссии.

Отправитель может без дополнительной платы получить сведения о состоянии отправленного им ранее перевода и (или) отредактировать данные отправленного перевода. Редактирование осуществляется только в пункте приема (выдачи) переводов, в котором данный перевод был введен в систему.

Получение перевода. Выдача получателю суммы перевода производится на основании заявления получателя на выдачу денежного перевода «АЛЛЮР» и документа, удостоверяющего личность получателя. Выдача перевода возможна только при заполнении получателем обязательных полей, предусмотренных в заявлении на выдачу перевода.

Если при отправке перевода отправитель в заявлении на перевод в разделе сведений о получателе указал в качестве реквизитов пароль для выдачи, знание его получателем является обязательным условием для выдачи ему суммы перевода. Передача получателем работнику пункта приема-выдачи переводов заявления на выдачу перевода и документа, удостоверяющего свою личность, рассматриваются как согласие получателя с условиями и тарифами осуществления перевода.

Для переводов в рублях по желанию получателя (согласно заявлению на выдачу перевода) либо при отсутствии в пункте выдачи переводов суммы, достаточной для выплаты получателю перевода в полном объеме, может быть осуществлена частичная выдача суммы перевода.

Возврат перевода. Отправитель имеет право вернуть перевод в рублях в любом пункте приема-выдачи переводов участника системы вне зависимости от того, где данный перевод был отправлен, если на момент отзыва перевода не инициирована процедура его выдачи получателю. Перевод в иностранной валюте может быть возвращен только в дополнительном офисе участника системы, принявшего данный перевод. В случае возврата перевода отправителю комиссия, уплаченная отправителем за осуществление перевода, не возвращается.

В ближайших планах системы «АЛЛЮР» — внедрение полнофункционального платежного сервиса, не ограничивающегося обычными переводами, в том числе с использованием терминального оборудования.

Координаты: ЗАО «Компания объединенных кредитных карточек». Тел.: +7 (495) 956 70 10. Сайт: <http://www.ucs.su>; <http://www.allure.su>.

«БЫСТРАЯ ПОЧТА». **Общая информация.** Система денежных переводов «Быстрая Почта» была создана «Импэксбанком» в 2002 г. На начальном этапе система предлагала клиентам экспресс-переводы по территории России, переводы без открытия счета между Россией и странами СНГ по технологии SWIFT.

По состоянию на конец 2008 г. в системе «Быстрая Почта» работает 141 банк-партнер, количество пунктов обслуживания выросло до 5 тыс. Количество транзакций (данные за 2007 г.) выросло до 1 млн 615 тыс., обороты до 1 млрд 340 млн дол. Сегодня владелец товарного знака «Быстрая Почта» ЗАО «Райффайзенбанк». Все расчеты с банками-партнерами за услуги в рамках системы ведутся через корреспондентские счета, открытые ими в ЗАО «Райффайзенбанк».

«Быстрая Почта» действует в 11 странах (Россия, Азербайджан, Армения, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Таджикистан, Узбекистан, Украина). Скорость выполнения перевода — 1 минута, тарифная сетка прогрессивная, комиссии фиксированные для каждого определенного диапазона (от 0,9% от суммы перевода в рублях и от 2% для перевода в долларах США и евро).

Технология осуществления экспресс-переводов «Быстрая Почта». Экспресс-переводы «Быстрая Почта» можно разбить на два вида:

- 1) экспресс-переводы в российских рублях по территории России;
- 2) экспресс-переводы в долларах США и евро между странами СНГ (за исключением Туркменистана);

Технология осуществления перевода для обоих видов одна и та же.

Отправление экспресс-перевода. Процедура отправления перевода выглядит следующим образом.

1. Отправитель перевода обращается в пункт системы «Быстрая Почта» и заполняет специальное «Заявление на отправление перевода». Заявление содержит обязательные для заполнения отправителем поля (ФИО отправителя, дата и место рождения отправителя, документ удостоверяющий личность отправителя, ФИО получателя), и по желанию — данные документа, удостоверяющего личность получателя. Здесь же указываются сумма перевода и, по желанию, текстовое сообщение получателю перевода. Проставляется дата совершения перевода. Заявление заверяется подписью отправителя.

2. Операционный сотрудник банка, оформляющий перевод, идентифицирует отправителя перевода, а именно: сверяет данные, указанные в «Заявлении на отправление перевода» с данными предъявленного документа (при этом проверяются ФИО отправителя, регистрационные данные), и заполняет необходимые поля в программном комплексе «Экспресс-переводы «Быстрая Почта»».

3. После проверки данных отправителя перевода и ввода всех необходимых реквизитов в программный комплекс, а также внесения отправителем в кассу пункта обслуживания суммы перевода и комиссии за отправление операционный сотрудник осуществляет отправление

перевода. После чего центром расчетов присваивается десятизначный контрольный номер перевода, который сообщается клиенту-отправителю. Данный код используется в дальнейшем при получении перевода, а также по нему осуществляется поиск перевода в единой базе данных центра расчетов.

Информация об отправителе доступна всем банкам, участвующим в осуществлении перевода, на всех этапах его дальнейшей обработки.

Выдача перевода. Процедура выдачи перевода выглядит следующим образом.

1. Получатель перевода обращается в пункт оказания услуги «Быстрая Почта» и заполняет «Заявление на получение перевода», который содержит обязательные для заполнения получателем поля: ФИО, дата и место рождения получателя, данные документа, удостоверяющего личность (вид, серия, номер, дата и место выдачи, адрес регистрации отправителя), указывает контрольный номер перевода, полученный от отправителя. Здесь же указывается сумма перевода, проставляется дата обращения за переводом. Данное заявление заверяется подписью получателя.

2. Операционный сотрудник банка, оформляющий выдачу перевода, осуществляет поиск перевода в программном комплексе по контрольному номеру перевода, идентифицирует получателя перевода, сверяя данные, указанные в «Заявлении на получение перевода» с данными предъявляемого документа. Перевод выдается получателю только при полном совпадении всех данных о получателе, указанных отправителем при отправлении экспресс-перевода, с аналогичными данными о получателе, указанными в документе, удостоверяющем личность получателя.

3. После проверки данных получателя перевода и ввода всех необходимых реквизитов в программный комплекс получатель подписывает необходимые документы и ему выдается перевод.

Отмена или возврат перевода. При осуществлении экспресс-переводов «Быстрая Почта», кроме отправки и получения экспресс-перевода, предусмотрены операции отмены и возврата. Отмена перевода осуществляется в пункте обслуживания, из которого он был отправлен по заявлению отправителя перевода в течение того операционного дня, когда экспресс-перевод был отправлен, и при условии, что экспресс-перевод еще не выплачен получателю и не отменен ранее. Отмена экспресс-перевода осуществляется в размере всей суммы, внесенной отправителем (включая всю сумму комиссии), при предъявлении им документа, удостоверяющего личность. Возврат экспресс-перевода осуществляется также в пункте отправки на основании заявления отправителя, но не ранее следующего дня с момента отправления и при

условии, что экспресс-перевод еще не выплачен получателю. Возврат экспресс-перевода осуществляется в размере суммы экспресс-перевода и половины величины комиссии, уплаченной отправителем.

Координаты: ЗАО «Райффайзенбанк». Тел.: +7 (495) 721 99 00.
Сайт: www.bpochta.ru.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ ПЕРЕВОДЫ «ЛИДЕР».

Общая информация. Система «Международные денежные переводы ЛИДЕР» была основана в 2003 г. и занимает одну из лидирующих позиций на российском рынке денежных переводов. Система «ЛИДЕР» предоставляет своим клиентам сервис в режиме реального времени на уровне мировых стандартов качества. Клиринговым центром системы является НКО ЗАО «ЛИДЕР» (Лицензия Банка России № 3304-К).

Система «ЛИДЕР» предоставляет свои услуги в России, странах СНГ и за рубежом. Ее участниками являются более 300 кредитных организаций, компаний денежных переводов и других финансовых институтов. Партнерская сеть системы постоянно расширяется, увеличивается количество пунктов обслуживания клиентов.

Основной услугой, предоставляемой системой, является осуществление моментальных денежных переводов между частными лицами, которые происходят без открытия банковского счета. Возможен перевод денежных средств непосредственно на банковский счет получателя. Кроме денежных переводов система предлагает:

- платежи в пользу юридических лиц;
- оплату коммунальных платежей;
- оплату потребительских кредитов и процентов по ним;
- платежи в пользу ГИБДД и других бюджетных организаций;
- подключение к терминальному программному обеспечению системы «ЛИДЕР».

При отправлении платежей в пользу юридических лиц клиенты системы «ЛИДЕР» могут оплачивать услуги более 150 компаний, среди которых операторы мобильной связи (МТС, «Билайн» и др.), провайдеры спутникового, кабельного телевидения, Интернета, предприятия ЖКХ, а также пошлины судов и ЗАГСов.

Сотрудничество с системой «ЛИДЕР» в рамках проекта ГИБДД – ONLINE позволяет принимать оплату штрафов и полного спектра регистрационных взносов в пользу ГИБДД ГУВД по г. Москве (за регистрацию транспортного средства, выдачу водительских документов, проведение техосмотра и т.д.). Особенностью проекта является то, что информация об оплате передается в Единую информационно-технологическую базу ГИБДД в режиме реального времени круглосуточно. Прием платежей осуществляется через сеть терминалов само-

обслуживания, расположенных главным образом в отделениях банков и розничных сетях. Проект ГИБДД – ONLINE предполагает развитие и в других городах России.

В 2008 г. система «ЛИДЕР» предложила своим клиентам новую услугу – оплату штрафов за нарушение правил дорожного движения с помощью банковских карт через сайт системы www.leadermt.ru.

Условия и технология перевода денежных средств. Перевод через систему «ЛИДЕР» может быть осуществлен в рублях, долларах и евро. Скорость получения денег обеспечена высокотехнологичным программным комплексом, который позволяет совершать переводы в режиме реального времени. Доставка перевода мгновенная.

Чтобы отправить денежные средства необходимо предъявить оператору документ, удостоверяющий личность (паспорт, временное удостоверение, выданное органами внутренних дел, и др.), сообщить страну отправления. Оператор заполняет бланк, затем отправитель вносит сумму перевода и сумму комиссии и подписывает заявление на отправку перевода. Оператор выдает отправителю карточку перевода с контрольным номером перевода, который отправитель должен сообщить получателю денежных средств. При отправке перевода отправителю не требуется указывать конкретный адрес в стране получения – денежные средства можно получить в любом пункте обслуживания клиентов системы «ЛИДЕР» в выбранной стране.

Если нужно отправить перевод с зачислением на банковский счет, то оператору необходимо сообщить дополнительно банк получателя перевода, ФИО получателя и номер счета получателя (рис. 7.19).

Чтобы получить денежные средства, отправленные через систему «ЛИДЕР», получателю достаточно предъявить документ, удостоверяющий личность, и назвать данные отправителя, сумму и контрольный номер перевода. Комиссию получатель перевода не платит, ее оплачивает отправитель.

Размер комиссии за перевод, осуществляемый с использованием системы «ЛИДЕР», является одним из самых низких на рынке денежных переводов (от 1,2%) и зависит от пункта отправки перевода и пункта выдачи перевода. В Москве и Санкт-Петербурге возможно круглосуточное обслуживание клиентов в пунктах банков-партнеров.

Система «ЛИДЕР» предоставляет дополнительные бесплатные услуги при отправке денежных средств. Отправитель может бесплатно сопроводить перевод текстом до 20 слов или воспользоваться SMS-информированием, которое позволяет получить информацию о статусе перевода в режиме реального времени. Кроме того, отследить статус перевода можно на сайте системы: www.leadermt.ru.

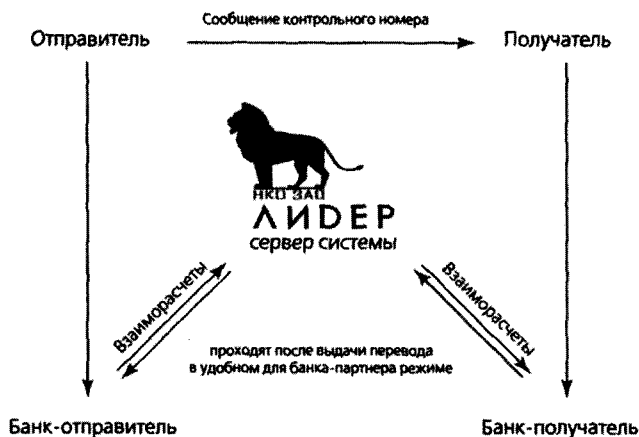


Рис. 7.19. Схема прохождения денежного перевода

Безопасность и законность. Обслуживание клиентов системы «ЛИДЕР» осуществляется на условиях строгой конфиденциальности. Это возможно благодаря специальному программному комплексу, который снабжен надежной системой защиты от несанкционированного доступа. Большое внимание уделяется защите информации на каждом уровне доступа к данным. Использование специального алгоритма защиты данных исключает риски мошенничества.

Программный комплекс, с помощью которого обслуживаются клиенты системы «ЛИДЕР», обладает следующими особенностями и возможностями:

- безопасность и скорость переводов обеспечивается специальным программным комплексом (процедура идентификации банка-партнера в системе «ЛИДЕР» на сегодняшний день является одной из самых надежных среди аналогичных систем);
- интеграция программного обеспечения системы «ЛИДЕР» с АБС банка-партнера с возможностью настройки форматов выгрузки данных;
- формирование отчетов (по взаиморасчетам и по проведенным операциям);
- автоматический комплайнс-контроль (проверка данных перевода на соответствие требованиям законодательства, проверка отправителей и получателей перевода по справочнику экстремистов и утерянных паспортов) и др.

Координаты: НКО ЗАО «ЛИДЕР». Тел.: +7 (495) 777 85 85. Сайт: www.leadermt.ru.

«БЛИЦ»¹. Краткая историческая справка. Система денежных переводов без открытия счета «Блиц» создана Сбербанком с использованием современных банковских технологий и высокоскоростных каналов связи. Запущена в действие в феврале 2006 г.

Система состоит из двух видов денежных переводов:

- 1) срочные денежные переводы «Блиц» (осуществляются между структурными подразделениями Сбербанка России и только по территории России — это порядка 8 тыс. точек по приему и выдаче);
- 2) международные срочные денежные переводы «Блиц» (осуществляются с 1 октября 2007 г. между структурными подразделениями Сбербанка России и филиальной сетью его дочернего банка на территории Республики Казахстан — ДБ АО «Сбербанк» — 100 пунктов обслуживания).

Порядок осуществления перевода. Операции по приему, выплате, отмене переводов совершаются по предъявлении документа, удостоверяющего личность получателя или отправителя. При осуществлении перевода отправителю необходимо указать вид, серию и номер документа, удостоверяющего личность получателя (в случае несовпадения ФИО получателя и (или) данных его документа, удостоверяющего личность, с данными, указанными отправителем в заявлении о переводе, выплата перевода не производится). Принятому переводу присваивается уникальный контрольный номер, знание которого получателем перевода является обязательным условием для его выплаты.

Планка комиссионного вознаграждения за перевод средств по срочным денежным переводам «Блиц» Сбербанком России установлена достаточно высокая (1,75% , но не менее 100 руб. и не более 2000 руб.). Скорость перевода составляет 1 час. Максимальная сумма перевода по территории России — 500 тыс. руб., из России — 5000 дол. Невостребованный перевод может быть отменен отправителем (услуга платная, кроме того — комиссия, уплаченная за перевод, тоже не возвращается).

Координаты: Акционерный коммерческий Сберегательный банк РФ (ОАО). Тел.: + 7 (495) 974 66 77. Сайт: <http://www.sbrf.ru>.

INTEREXPRESS — относительно небольшая международная система срочных денежных переводов физических лиц без открытия счета в рублях, долларах США и евро как по России, так и в странах ближнего и дальнего зарубежья. Клиринговым центром системы INTEREXPRESS является АКБ «ИНТЕРКООПБАНК» (ОАО).

История системы INTEREXPRESS началась в марте 2003 г., когда специалисты АКБ «ИНТЕРКООПБАНК» разработали и протестируют

¹ На основании информации сайта <http://www.sbrf.ru>.

вали программу денежных переводов. Система осуществляет переводы в страны СНГ (Армения, Азербайджан, Грузия, Кыргызстан, Молдова, Таджикистан, Украина), а также в страны дальнего зарубежья (Польша, Вьетнам, Китай, Италия, Испания, Нидерланды, Швейцария, Канада и др.). Открылись и уже функционируют 20 операционных касс INTEREXPRESS клирингового банка системы АКБ «ИНТЕРКООПБАНК» (ОАО) в Москве.

Время доставки перевода по системе составляет несколько минут.

Порядок выполнения переводов. Порядок выполнения переводов по системе стандартный. Для отправки перевода отправителю необходимо заполнить бланк денежного перевода, в который вносятся данные отправителя и получателя в соответствии с паспортными данными. По окончании операции перевода отправитель должен сообщить получателю номер и сумму денежного перевода. В качестве дополнительной услуги предоставляется возможность бесплатно отправить при переводе любое текстовое сообщение.

Координаты: АКБ «ИНТЕРКООПБАНК». Тел.: + 7 (495) 502-90 00. Сайт: <http://www.interexpress.ru>; e-mail: info@ikb.ru.

«ЗОЛОТАЯ КОРОНА — ДЕНЕЖНЫЕ ПЕРЕВОДЫ». Система «Золотая Корона — Денежные переводы» существует с мая 2004 г. (до сентября 2006 г. продвигалась под брендом «СтранаЭкспресс»). Система денежных переводов входит в состав Группы компаний «Центр финансовых технологий» (ЦФТ). В рамках системы осуществляется процессинг денежных переводов в рублях, долларах США и евро на территории Российской Федерации и всех стран СНГ. Кроме того, система предоставляет возможность отправки переводов в 90 стран дальнего зарубежья.

Участниками системы являются 170 банков, общая сеть системы насчитывает 12 тыс. пунктов обслуживания (данные по состоянию на ноябрь 2008 г).

Благодаря современной технологической базе, переводы осуществляются в режиме реального времени, т.е. практически мгновенно. Кроме того, переводы по системе «Золотая Корона — Денежные переводы» являются «безадресными», т.е. получатель имеет возможность обратиться за переводом в любой удобный для него пункт выдачи в пределах страны.

Другой особенностью технологической платформы системы является ее открытость и масштабируемость, что позволяет, например, проводить интеграцию с другими системами денежных переводов. Уже успешно проведена интеграция «Золотая Корона — Денежные переводы» с системами «Аверс», Anelik, Caspian Money Transfer, PrivatMoney, Faster и MoneyGram. Таким образом, при подключении к системе «Золотая Корона — Денежные

переводы» банку становятся доступны не только собственные пункты системы, но и сети всех перечисленных систем. Это повышает эргономичность работы сотрудников банка и значительно расширяет географические рамки возможностей приема и выдачи переводов.

Кроме того, «Золотая Корона – Денежные переводы», будучи тесно интегрированной с российской платежной системой «Золотая Корона», активно использует возможности банковских пластиковых карт («карт отправителя») для удобства и упрощения процедуры обслуживания клиентов (рис. 7.20).

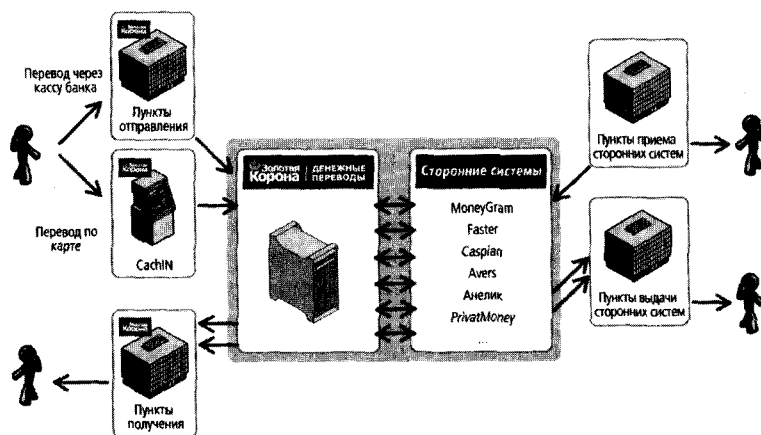


Рис. 7.20. Организационная схема системы «Золотая Корона – Денежные переводы»

Карта отправителя содержит всю необходимую информацию об отправителе и получателе переводов. Благодаря использованию карт «Золотая Корона – Денежные переводы» смогла предложить клиентам технологию самостоятельной отправки переводов при помощи банкоматов с функцией приема платежей (касс денежных переводов, см. далее).

Срок действия карты устанавливается исходя из срока действия регистрации отправителя по месту пребывания. Карта отправителя используется:

- в офисе банка;
- в устройствах самообслуживания с функцией приема наличных.

Процедура отправки перевода в офисе банка:

- 1) клиент передает сотруднику банка паспорт и карту отправителя;
- 2) сотрудник банка вводит номер карты, сверяет данные карты с данными паспорта, просит выбрать одного из ранее привязан-

ных получателей, указывает сумму перевода и распечатывает заявление на перевод;

- 3) клиент оплачивает перевод и сообщает номер перевода получателю.

Программное обеспечение системы позволяет банку полностью автоматизировать процессы приема и отправки перевода, вручную вводится только сумма денежного перевода. Карта оформляется один раз и хранит информацию об отправителе, получателе и направлениях переводов.

Касса денежных переводов. Устройства самообслуживания (банкоматы с функцией приема наличных (Cash-In), или кассы денежных переводов), позволяют клиентам круглосуточно осуществлять денежные переводы вне зависимости от графика работы и месторасположения отделений банка.

Отправляя перевод, клиент использует карту отправителя. Эта процедура перевода во многом аналогична оплате сотовой связи в специальных киосках с функцией приема наличных денег или банкоматах. Процедура оформления денежного перевода:

- 1) клиент вставляет карту в терминал самообслуживания и вводит ПИН-код;
- 2) выбирает получателя из списка зарегистрированных в системе (определяется при выдаче карты);
- 3) выбирает валюту перевода;
- 4) вносит наличные в купюроприемник (при отправке перевода в валюту отличной от рублей, возможен предварительный расчет необходимой суммы внесения в рублях);
- 5) клиент подтверждает перевод и получает чек, на котором указан номер перевода, сумма перевода и получатель.

Переводы осуществляются в режиме онлайн, благодаря чему получить деньги можно через несколько секунд после отправки.

Денежные переводы, отправленные через терминалы самообслуживания, выдаются стандартным образом через отделения банков-участников системы.

Система «Золотая Корона — Денежные переводы» первой в России запустила данную технологию в промышленную эксплуатацию. Первый перевод был сделан в феврале 2007 г., по состоянию на ноябрь 2008 г. функционирует 200 устройств, предназначенных для отправки денежных переводов.

Координаты: Группа компаний «Центр Финансовых Технологий». Тел.: (495) 626 55 87. Сайт: www.cft.ru, www.perevod.korona.net; e-mail: moscow@cft.ru.

«АЗИЯЭКСПРЕСС». Краткая историческая справка. Система денежных переводов «АзияЭкспресс», предусматривающая переводы денежных средств физических лиц без открытия счета по всему миру, разработана АКБ «Азия-Инвест Банк» (ЗАО). Денежные переводы на территории России, а также ближнего и дальнего зарубежья по системе «АзияЭкспресс» осуществляются через собственные пункты системы, а также через сеть пунктов систем денежных переводов Contact, «Лидер» и, с декабря 2008 г., UNISream, с которыми заключены соответствующие договора по межсистемному сотрудничеству.

Технология совершения переводов:

- 1) система «АзияЭкспресс» представляет собой программно-аппаратный комплекс, предназначенный для осуществления денежных переводов без открытия счета для физических лиц, основанных на формировании финансовой информации о денежных переводах посредством защищенных каналов передачи информации, генерации и присвоения каждой финансовой транзакции идентификационного номера, ведения базы данных о формировании финансовой информации и присвоенных идентификационных номеров;
- 2) все операции проводятся в «одном окне», что дает определенные преимущества при работе операционистов. На рабочее место устанавливается только одно программное обеспечение системы «АзияЭкспресс» и все действия (отправка, выплата) производятся только в ней с учетом имеющегося доступа к пунктам других систем. При этом отправитель денежных средств самостоятельно выбирает удобный для него (отправителя, получателя) пункт назначения из предложенных систем;
- 3) система «АзияЭкспресс» является безадресной, т.е. получить перевод можно в любом удобном для получателя пункте системы;
- 4) переводы являются мгновенными, т.е. производятся в онлайн-режиме;
- 5) единый процессинговый центр расположен в «Азия-Инвест Банке».

Основные условия переводов:

- 1) по системе «АзияЭкспресс» комиссия (стоимость перевода) по всем направлениям одинакова и составляет 2% от суммы перевода;
- 2) по межсистемным направлениям комиссия составляет 2% от суммы перевода и выше (исходя из договоренностей «АзияЭкспресс» с системами-партнерами);

- 3) комиссию платит только отправитель;
- 4) скорость перевода: от 2 минут;
- 5) ограничения по пересылаемым суммам — в соответствии с российским законодательством (резиденты Российской Федерации имеют право осуществить перевод за границу на сумму не более 5 000 дол. США в день);
- 6) денежные переводы осуществляются в долларах США (по состоянию на декабрь 2008 г., но в ближайших планах системы сделать возможной совершение денежных переводов в российских рублях и евро), но при желании получатель может получить сумму перевода в рублях или евро, конвертировав по курсу банка-получателя;
- 7) возврат или получение невостребованного перевода производится в пункте отправления денежного перевода. Если возврат осуществляется по инициативе отправителя, и перевод не был выплачен получателю, то перевод вернут за вычетом комиссионных (комиссия за исполнение денежного перевода не возвращается). Если возврат производится по техническим причинам (форс-мажор) и перевод не был выплачен получателю, перевод вернут с учетом уплаченной комиссии;
- 8) отправитель при осуществлении денежного перевода должен правильно указать реквизиты получателя (фамилию и имя) и сообщить ему контрольный номер (код) перевода. Для получения перевода получатель должен иметь при себе паспорт и знать контрольный номер (код) отправленного перевода, сообщенный ему отправителем.

Перечень основных услуг (сервисов). В рамках системы «Азия-Экспресс» осуществляются переводы денежных средств физических лиц без открытия банковского счета (в планах системы отправка денежных средств в адрес юридических лиц — оплата услуг ЖКХ, телефона, погашение кредитов, осуществление перевода через терминалы).

Координаты: АКБ «Азия-Инвест Банк» (ЗАО). Тел.: +7 (495) 363 37-02. Сайт: www.asiainvestbank.ru. e-mail: main@asiainvestbank.ru.

BLIZKO. Краткая историческая справка. Система денежных переводов BLIZKO существует с июля 2006 г., создана и развивается на базе Межрегионального коммерческого банка развития связи и информатики (ОАО АКБ «Связь-Банк»).

Система BLIZKO зарегистрирована Банком России как структура, показатели которой включаются в официальную отчетность Банка России по денежным переводам. Система BLIZKO официально аккре-

дитована на Украине, успешно пройдя процедуру регистрации в Национальном банке Украины в части соответствия используемых технологий принятым международным стандартам качества обслуживания физических лиц и проведения необходимого контроля операций.

Участниками системы BLIZKO являются банки, небанковские организации и почтовые структуры, имеющие право в соответствии с законодательством страны регистрации осуществлять деятельность по организации денежных переводов физических лиц. В системе BLIZKO (по состоянию на 1 декабря 2008 г.) взаимодействуют более 150 банков из Российской Федерации, других стран СНГ и стран Балтии, а также почтовые структуры Армении, Молдовы и Украины. В рамках установленных партнерских отношений открыто свыше 5200 точек обслуживания клиентов.

Основные условия осуществления переводов. Операции в системе BLIZKO осуществляются в режиме реального времени за счет использования интернет-технологий, поэтому перевод доступен для выплаты через 1 минуту после отправки.

Система BLIZKO мультивалютная и позволяет проводить денежные переводы в российских рублях, долларах США и евро. Перечень конкретных валют, в которых партнер осуществляет операции по системе BLIZKO, определяется партнером системы, исходя из законодательства страны регистрации партнера и общих потребностей рынка.

Отправка и выплата переводов обязательно осуществляются в валюте перевода. Однако по желанию переводополучателя денежные средства могут быть получены в валюте, отличной от валюты перевода, при этом конвертация производится по внутреннему курсу партнера, осуществляющего выплату перевода.

Тарифный план в системе BLIZKO построен не в относительных (процентных) значениях, а в виде регрессивной шкалы абсолютных величин. Тарифы полностью унифицированы, что позволяет клиентам получать сервис BLIZKO по одной цене независимо от географического направления перевода и партнера.

Минимальной суммы для отправки перевода не существует, максимально возможная сумма определяется в первую очередь особенностями национального валютного законодательства, но по условиям системы, не может превышать 10 000 дол.

Основные услуги и сервисы. На настоящий момент система BLIZKO специализируется на классическом переводном сервисе — отправка-выплата неторговых денежных переводов физических лиц в режиме реального времени. В среднесрочной перспективе запланировано расширение функционала путем внедрения платежей в пользу

юридических лиц (погашение кредитов, оплата услуг) и интеграция переводов BLIZKO в банкоматно-терминальную среду.

Первым этапом в реализации указанных дополнительных сервисных возможностей стало внедрение персональной карты клиента BlizkoCard, которая предназначена для постоянных пользователей системы и на текущем этапе позволяет упростить и ускорить процесс обслуживания клиентов.

Программное обеспечение BLIZKO позволяет партнерам различные решения для интеграции во фронт-офисные системы партнеров в целях снижения операционных и текущих затрат на оказание услуги по переводам BLIZKO. Возможна реализация технологии «единого окна» на стороне партнера при обслуживании клиентов.

На уровне программных средств реализована система многоуровневых контролей по ряду параметров, автоматически отслеживающая соответствие планируемой к проведению операции установленным требованиям валютного законодательства и правилам самой системы, а также требованиям ФАТФ по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма

Система BLIZKO предлагает клиентам следующие дополнительные сервисы:

- возможность получения перевода в любом населенном пункте указанной страны получения;
- внесение исправлений в перевод в режиме онлайн на бесплатной основе (при условии, что перевод не выплачен);
- возврат перевода отправителю в режиме онлайн на бесплатной основе (при условии, что перевод не выплачен) при обращении в пункт отправки;
- возможность передачи информационного сообщения получателю при отправке перевода (на бесплатной основе);
- возможность направления получателю сообщения по электронной почте о направленном в его адрес переводе BLIZKO (на бесплатной основе).

Порядок выполнения перевода. Система BLIZKO является двухуровневой:

- ОАО АКБ «Связь-Банк» является организатором системы, выполняя соответствующие функции администратора и клирингового центра;
- любой участник системы BLIZKO может выступать в качестве партнера-отправителя или партнера, выплачивающего денежные переводы.

Общий порядок действий при обслуживании клиентов следующий:

- 1) отправитель перевода обращается в любой пункт BLIZKO и предъявляет документ, удостоверяющий личность. Операционист в электронном виде заполняет «Заявление на отправку перевода», которое затем распечатывается, и клиент после проверки корректности указанных данных собственноручно визирует его;
- 2) переводоотправитель вносит в кассу необходимую сумму денежных средств (сумма перевода + комиссия), после чего денежному переводу программным путем присваивается уникальный восьмизначный контрольный номер перевода (КНП);
- 3) отправитель в обязательном порядке информирует получателя о КНП, сумме и валюте перевода, а также пунктах выплаты перевода в требуемом населенном пункте;
- 4) для получения денежного перевода получателю необходимо обратиться в любой из пунктов BLIZKO, предъявить документ, удостоверяющий личность; назвать ФИО отправителя, сумму и валюту перевода и КНП перевода;
- 5) оператор партнера производит поиск и проверку перевода в программном комплексе BLIZKO. При условии корректного предоставления клиентом информации производится оплата перевода в программе;
- 6) выплата денежных средств получателю производится сразу же в момент обращения в размере полной суммы перевода. Комиссия за выплату не взимается.

Взаиморасчеты между сторонами осуществляются на условиях и в сроки, согласованные между ОАО АКБ «Связь-Банк» и партнером в соглашении о сотрудничестве, на основе зачета встречных требований, единым платежом за отчетный период. Открытие корреспондентского ЛОРО-счета не является обязательным для партнера.

Координаты: ОАО АКБ «Связь-Банк». Тел.: +7 (495) 771 32 70.
Сайт: www.blizko.biz; e-mail: blizko@blizko.biz.

КИБЕРДЕНЬГИ¹. Услугу по переводу денежных средств через систему «КиберДеньги» предоставляет национальный оператор почтовой связи — Почта России. Система использует технологию ЕСПП (Единая система почтовых переводов) и базируется на электронных каналах передачи данных.

В рамках системы «КиберДеньги» различаются два основных направления переводов:

¹ На основании информации сайта <http://www.russianpost.ru>.

- 1) по России (выплата перевода с учетом обеспечения наличными деньгами территориально удаленных почтовых отделений, осуществляется в течение 72 часов, максимальная сумма перевода составляет 100 000 руб.);
- 2) в страны СНГ и Балтии (переводы в Украину, Казахстан, Беларусь, Азербайджан, Армению, Кыргызстан, Латвию, Молдову и Эстонию выполняются электронным способом, время прохождения перевода составляет около 2 дней; с остальными странами почтовые денежные переводы осуществляются на бумажных носителях).

«КиберДеньги» позволяет в России производить переводы денежных средств между юридическими и частными лицами. На почте можно внести очередной взнос для погашения кредита, оплатить услуги мобильных операторов и интернет-провайдеров, оплатить коммунальные платежи и услуги многих других компаний.

Основные условия переводов по системе:

- 42 000 отделений по России;
- тарифы меняются в зависимости от суммы и географии перевода;
- доставка перевода от 72 часов;
- оплата перевода осуществляется единой суммой отправителем;
- возможность доставки денежных переводов лично в руки получателю;
- возможность получения уведомления о доставке перевода;
- бесплатная передача текстового сообщения вместе с переводом.

Координаты: ФГУП «Почта России». Тел.: 8 800 200 58 88. Сайт: <http://www.russianpost.ru>; e-mail: office@russianpost.ru.

ВТБ24-Спринт (ГУТА-СПРИНТ)¹. Система банковских денежных переводов «ВТБ24-Спринт» осуществляет переводы без открытия счета в рублях, долларах США и евро. Система обслуживается филиалами и дополнительными офисами «Внешторгбанк Розничные Услуги» («Внешторгбанк 24»), а также агентскими сетями банков-участников. Система переводов «ВТБ24» насчитывает более 1100 пунктов в России и странах СНГ. Расчетным банком системы является «ВТБ24».

Клиентам «ВТБ24-Спринт» доступна сеть пунктов систем — партнеров Western Union и Anelik, услугами которых можно воспользоваться в офисах «ВТБ24».

Основные условия переводов. Плата за перевод взимается только с отправителя перевода (при выплате перевода с получателя не взима-

¹ На основе информации сайта <http://www.vtb24.ru>.

ется). Отправленный перевод может быть выплачен получателю в течение 15 минут при отправке перевода по сети филиалов (дополнительных офисов) «ВТБ 24», от 2 до 24 банковских часов по агентской сети.

Процедура отправки и получения перевода достаточно стандартная. Отправка перевода — в любом пункте системы по предъявлении документа, удостоверяющего личность, в заявлении на перевод указывается ФИО получателя перевода, вносится сумма, оплачивается комиссия, получателю сообщается уникальный номер перевода и адрес пункта, в который направлен перевод. Адресат перевода получает его в офисе, куда отправлен перевод, после сообщения операционисту пункта уникального номера перевода и предъявления документа, удостоверяющего личность получателя.

Отправитель может аннулировать (вернуть) перевод в течение 30 дней со дня его оформления при условии, что отправленный перевод не был выдан получателю, а также в случае неполучения адресатом денежного перевода по истечении 30 календарных дней после его даты отправления. В обоих случаях возврата перевода сумма удержанной системой комиссии не возвращается отправителю.

Координаты: Банк «ВТБ24». Тел.: +7 (495) 777 24 24. Сайт: <http://www.vtb24.ru>.

PRIVATMONEY¹. Краткая историческая справка. Система денежных переводов PrivatMoney разработана «ПриватБанком» (Украина) и «МоскомприватБанком» (Россия). Система построена на основании интернет-технологий, позволяющих осуществлять отправку перевода (и соответственно выплату денег) в режиме реального времени. Система работает в России, Украине, Азербайджане, Армении, Беларуси, Латвии, Молдове, Грузии, Кыргызстане, Португалии и на Кипре и насчитывает свыше 4100 пунктов обслуживания. Сеть участников и партнеров системы включает банки и системы денежных переводов стран СНГ, Балтии и дальнего зарубежья, среди которых — системы денежных переводов «Анелик», «Почта России», банки Credito Agricola (Португалия), SANPAOLO IMI (Италия) и др.

Основные условия переводов. Перевод может быть востребован получателем с момента присвоения ему контрольного номера. Отправитель может отправить вместе с переводом бесплатное текстовое сообщение (до 10 слов).

Для отправки перевода необходимо заполнить бланк на отправку перевода, предъявить документ, удостоверяющий личность отправителя, внести в кассу сумму перевода. После введения данных о переводе

¹ На основании информации сайта <http://www.privatbank.ru>.

в систему сотрудник пункта отправки сообщит код перевода, данный код необходимо сообщить получателю. Для получения перевода необходимо заполнить бланк на получение перевода с указанием кода перевода, предъявить документ, удостоверяющий личность получателя. Комиссия удерживается с клиента-отправителя при отправлении денежного перевода по системе PrivatMoney.

Координаты: ЗАО МКБ «МоскомприватБанк». Тел.: +7 (499) 745 78 89.
Сайт: <http://www.privatbank.ru>; e-mail: hotline@privatbank.ru.

7.5. Дорожные чеки

Дорожный чек — это предоплаченный продукт, который позволяет предварительно оплатить услуги, связанные с туризмом (проезд, проживание и т.д.), или, что чаще, получить наличные в стране туристической поездки (рис. 7.21).

Родоначальником дорожных чеков считается компания American Express, основанная в 1850 г., на начальном этапе своей деятельности являющаяся курьерской службой, занимающаяся транспортировкой наличных средств между частными лицами, компаниями и банками.

Дальнейшее развитие бизнеса компании и конкурентная ситуация на рынке привели к необходимости развития новых направлений бизнеса и созданию новых продуктов.

Руководство American Express с самого начала осознавало, что платежный продукт для американских путешественников должен быть эквивалентен наличным долларам, легко конвертироваться в другую валюту, а также гарантировать возмещение средств в случае его утери или кражи. Именно такой продукт разрабатывается в 1891 г. Марселлусом Берри и получает название «дорожный чек» (Travelers Cheque). Создатель дорожного чека реализует весьма оригинальное решение — подлинность чека определяется путем сравнения двух подписей. Первая проставляется на чеке в момент его покупки путешественником в банке и указывает на принадлежность покупателю суммы денег, равной номиналу чека. Вторая подпись ставится владельцем чека в момент предъявления его к оплате. Совпадение двух подписей свидетельствует о том, что предъявитель чека и его покупатель — одно и то же лицо, и является гарантией принятия чека к оплате¹.

¹ Предоплаченные инструменты розничных платежей — от дорожного чека до электронных денег / Под ред. В.А. Кузнецова, А.В. Шамраева и А.В. Пухова. М.: ЦИПСИР, Маркет ДС, 2008.

Сейчас существует более десятка разных видов дорожных чеков. Наиболее распространенными в России являются American Express, до недавнего времени также были еще чеки Visa, Thomas Cook/Mastercard. При этом международная компания Travelex, владеющая бизнесом по распространению дорожных чеков Visa Interpayment и Thomas Cook Mastercard, в 2005 г. объявила о закрытии направления по распространению дорожных чеков в Центральной и Восточной Европе. Поскольку дорожные чеки этой компании бессрочные, их можно оплатить и после закрытия программы.



Рис. 7.21. Изображение чеков American Express и Visa

В связи с решением о закрытии программы, в России монополистом на рынке дорожных чеков становится компания American Express, которая постоянно увеличивает рекламную поддержку своих продуктов, постепенно охватывая и регионы. Так, летом 2007 г. American Express развернула рекламную активность, сделав акцент не только на путешествиях, но и на хранении домашних сбережений. Компания предлагает дорожные чеки American Express в качестве не только средства хранения наличных денег во время путешествий, но и способа хранения сбережений дома (чеки American Express Secure Funds). По статистике МВД, летом количество квартирных краж возрастает в среднем на 20% в сравнении с зимними месяцами. American Express оставляет напоминания о чеках там, где люди чаще всего вспоминают об опасности. Одно из

таких мест в городе, где каждый задумывается о том, надежно ли спрятаны его деньги, — остановки общественного транспорта. На щитах сити-формата в павильонах ожидания изображен римский центурион, охраняющий вход в квартиру, и сообщается: «Защитите наличные от кражи. Храните деньги дома в чеках American Express». В трех городах — Ростове-на-Дону, Нижнем Новгороде и Краснодаре — в дополнение к стандартным щитам размещены также тизер-стикеры с изображением затаившегося грабителя. Надпись «Ваши деньги в безопасности?» также напомнит пассажирам о том, что во время поездки лучше не терять бдительности, чтобы не стать жертвой карманного вора. Информация о чеках American Express также попадет горожанам на глаза буквально на пороге квартиры. В июне жильцы домов, расположенных в центре и других престижных районах, найдут на дверных ручках своих квартир надверные таблички, аналогичные предупреждающим табличкам в гостиницах. На лицевой стороне изображена тень грабителя, который крадется к двери квартиры, и сообщается: «Профессиональному грабителю достаточно 2 минут, чтобы вскрыть замок и украсть ваши деньги». На обратной стороне изображен римский центурион, охраняющий вход в квартиру, и дана самая необходимая информация о чеках American Express (рис. 7.22)¹.

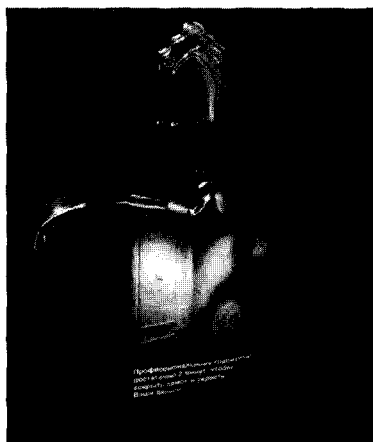


Рис. 7.22. Пример надверной таблички

¹ American Express начала TTL-кампанию чеков American Express (TTL — от англ. through the line («сквозь линию»). Рекламная активность, в которой задействованы различные коммуникационные каналы и средства ATL, BTL и др. для донесения единого рекламного сообщения).

Но American Express не забывает и о «первичной» функции своих чеков — перевозке денежных средств. Например, запустив программу по информированию посетителей Уимблдонского теннисного турнира об условиях обслуживания чеков. Хотя Великобритания и не входит в ЕС, специалисты American Express советуют взять с собой в Лондон чеки в евро. Следует помнить, что в билетных кассах Уимблдона принимают оплату исключительно наличными, поэтому для покупки билетов стоит заранее обменять чеки на национальную валюту. В Лондоне и непосредственно в Уимблдоне это легко можно сделать без комиссии и на выгодных условиях. Во множестве магазинов, ресторанов и гостиниц чеки можно использовать, не обменивая, и расплачиваться ими как валютой, а сдачу получить наличными в фунтах стерлингов.

В Лондоне чеки American Express принимаются к оплате в нескольких представительствах American Express. В течение дня один человек может обналичить до 5000 евро без комиссии, за большую сумму взимается 1% комиссии. Если возникнет необходимость обналичить крупную сумму, важно связаться с представительством American Express заранее¹.

Дорожные чеки номинируются в основных свободно конвертируемых валютах, в том числе в евро. Ниже приведены варианты валют и номиналов дорожных чеков American Express (табл. 7.8), в рублях эти чеки не выпускаются:

Таблица 7.8

Номиналы дорожных чеков American Express

Американский доллар	20, 50, 100, 500, 1000
Евро	50, 100, 200, 500
Фунт стерлингов	20, 50, 100, 200, 500
Канадский доллар	20, 50, 100, 500
Австралийский доллар	20, 50, 100, 200
Южноафриканский рэнд	100, 200, 500
Японская иена	10 000, 20 000, 50 000
Саудовский риал	50, 100, 500, 1000
Швейцарский франк	50, 100, 200, 500

¹ Пресс-релиз American Express от 22 июня 2007 г. «Российских спортивных туристов в Уимблдоне ждут большой теннис и большой шопинг».

Российские банки в основном продают дорожные чеки, номинируемые в долларах США и евро. Чеки можно обменять на наличную валюту в банке или обменном пункте по всему миру. Также во многих местах по всему миру дорожные чеки принимают как наличные деньги, ими можно расплатиться во многих гостиницах, магазинах и ресторанах. Например, в США выгодней не обменивать дорожные чеки в банках, а использовать их в качестве оплаты за покупки.

Перед покупкой желательно уточнить, в какой валюте выгоднее всего использовать чек в стране, куда отправляется клиент. Также следует уточнить наличие там отделений банков, которые могут оплатить этот чек. Во время покупки чека, клиент подписывает каждый чек в месте, обозначенном «Signature of Holder» (подпись владельца), подпись ставится обязательно несмываемыми чернилами. Вторая подпись ставится только в момент оплаты чека и является идентификатором держателя для кассира, оплачивающего чек.

В процессе процедуры оплаты или обмена чека в присутствии кассира в верхней части чека ставится вторая (контрольная) подпись. Первая подпись владельца в нижнем углу чека уже была поставлена во время приобретения чека. Кассир сверяет контрольную подпись с первой, если у него возникают какие-то сомнения или подписи не совпадают, то он может попросить владельца расписаться еще раз на оборотной стороне чека. Кассир может также попросить предъявить паспорт или водительские права для того, чтобы сверить подписи в этих документах и на чеке и провести дополнительную идентификацию клиента. Также может потребоваться квитанция о покупке как доказательство принадлежности дорожных чеков владельцу. В момент оплаты кассир проводит проверку наличия номера чека в «стоп-листе» — не был ли чек заявлен как утерянный или украденный. Обычно такая проверка производится путем звонка кассира в центр авторизации чеков.

Если после поездки у клиента остались неизрасходованные чеки, то их можно оставить на следующую поездку, так как они не имеют срока действия, или сдать обратно в банк.

Чеки значительно безопаснее наличных денег. Если клиент теряет наличные деньги, их уже не восстановят. Утерянный или украденный чек будет восстановлен, и обычно это происходит в течение 24 часов после уведомления компании, выпустившей чек, об их утрате. Чтобы восстановить чеки, необходимо сообщить их номера компании в течение суток с момента утраты, поэтому следует хранить выписанные номера чеков отдельно от самих чеков. Также необходимо соблюдать основные условия использования чеков:

- 1) на чеках должна быть проставлена только одна подпись, и не должно быть проставлено контрольной подписи;
- 2) сообщить компании о пропаже чеков необходимо в течение суток;
- 3) необходимо наличие у клиента квитанции о покупке чеков и удостоверение личности;
- 4) иногда может потребоваться справка из полиции о пропаже.

Несмотря на определенные удобства использования дорожных чеков и их большую защищенность от пропажи по сравнению с наличными деньгами, по нашему мнению, их время неумолимо проходит. На смену дорожным чекам приходят платежные карты международных платежных систем, имеющие все преимущества дорожных чеков с точки зрения безопасности, а также дополнительные потребительские преимущества:

- дорожные чеки имеют фиксированный номинал, и оплата производится только в полной сумме, частичная оплата не допускается. Карта позволяет получить именно ту сумму, которая требуется в настоящий момент;
- чеки обмениваются на наличные деньги только в банках и их отделениях в их часы работы, картой же можно воспользоваться в круглосуточных банкоматах;
- количество магазинов, принимающих к оплате дорожные чеки, значительно меньше, чем магазинов, принимающих платежные карты.

Главное преимущество чеков перед картами — быстрая выдача в момент обращения с появлением карт с мгновенной выдачей (Visa Instant Issue и Maestro Prepaid) потеряло свою актуальность. Осталось последнее преимущество — надежность. Чеки не эмитируются банком, а только распространяются. Все деньги, полученные от клиента за чек, хранятся в платежной системе, а не в банке.

Компания American Express периодически проводит опросы, в процессе которых выясняет, как можно сэкономить в зарубежной поездке. Внешние туристические маршруты за последние три года приобрели большую популярность среди россиян, так, по данным American Express¹, почти 12 млн жителей России за последние три года побывали за границей и планировали съездить еще. Правила, которые выведены на основе опыта тысяч путешественников, позволяют не отказываться от

¹ По заказу American Express в августе 2008 г. компанией ROMIR Monitoring проводилось исследование среди 1500 жителей 107 населенных пунктов 45 регионов в 7 федеральных округах старше 18 лет.

зарубежных направлений даже при весьма скромной статье личного бюджета, выделенной на отпуск¹.

Правило 1. Кто раньше встал, тому и скидки.

Заблаговременное планирование — одно из главных правил экономичного отдыха. Оно дает возможность застать самые выгодные предложения авиакомпаний, которые обычно расходятся в первую очередь — а ведь именно билеты — одна из самых затратных составляющих зарубежного отдыха. Кроме того, многие отели и туристические компании предлагают скидки тем, кто бронирует номер или тур заранее. Проще (и дешевле) это сделать через Интернет — с помощью сайтов www.all-hotels.com (предложения отелей по всему миру), www.evrocheapo.com (бронирование дешевого жилья в Европе), www.hostels.com (хостелы по всему миру) и др. Ведущие российские туроператоры предупреждают, что в этом году не стоит ждать излюбленных россиянами «горящих путевок», но это не значит, что дешевых туров не будет совсем. Имеет смысл постоянно следить за новостями авиакомпаний и турагентств. Например, на www.avia.travel.ru можно сравнить цены различных компаний на авиабилеты, а также найти спецпредложения. Среди специализированных неофициальных площадок, где появляется самая горячая информация о бюджетных предложениях, — <http://community.livejournal.com/cheaptrip>.

Правило 2. Полагайтесь на себя.

Те, кто не хочет переплачивать за путешествие, как правило, организуют его самостоятельно. Покупка готового тура имеет свои плюсы, избавляя от определенных хлопот, но услуги посредника приходится оплачивать. Между тем все можно сделать самому — составить маршрут, получить визу, и с помощью Интернета забронировать авиабилеты и отель практически в любой стране мира. В Интернете существует немало ресурсов, где путешественники делятся опытом самостоятельных поездок. Почитайте отзывы и советы, задайте вопросы — например, на популярном форуме, посвященном самостоятельным путешествиям <http://forum.awd.ru>, в сообществе http://community.livejournal.com/ru_travel и др. Если владеете английским — зайдите на порталы www.virtualtourism.com или www.tripadvisor.com, где впечатлениями о странах, отелях, ресторанах делятся путешественники всего мира.

Правило 3. Виза без посредников.

Не так страшно самостоятельное оформление визы, как его представляют многие, и в этом деле вполне можно обойтись без посреднических услуг агентств — разумеется, не бесплатных. Прежде

¹ Пресс-релиз American Express «ЧИП-ТРИП»: искусство путешествовать дешево.

всего ознакомьтесь со списком стран с безвизовым или упрощенным режимом въезда для россиян на сайте МИД России <http://www.mid.ru/dks.nsf/mnsdoc/04.04.02> – возможно, оформлять вообще ничего не придется. Если виза требуется, лучше всего узнать условия ее получения на сайте посольства той страны, куда вы собираетесь, – адреса можно найти с помощью любого интернет-поисковика. Можно также воспользоваться базой <http://www.nwa.com/services/timatic.html> (на английском), где эта информация сведена воедино. Вам потребуется оплатить консульский сбор, который варьирует в зависимости от страны (в среднем он составляет 50 дол., но может быть как ниже, так и выше), а также подтвердить свою платежеспособность. Последнее можно сделать, предъявив выписку с банковского счета, а в ряде посольств достаточно показать дорожные чеки на требуемую сумму. Все подробности также лучше узнавать на сайтах посольств конкретных стран.

Правило 4. В нужное время в нужном месте.

Если запланированный отдых вдруг оказался не по карману, то его можно «приблизить к реальности», изменив время или направление поездки. Цены в «высокий» и «низкий» сезон заметно различаются, и тем, кто хочет во что бы то ни стало побывать в стране своей мечты, лучше выбирать месяц, когда большинство туристов туда не стремится. К примеру, на горнолыжных курортах «высокий» сезон приходится на Рождество и новогодние праздники, а также на февраль-март, а «низкий» начинается примерно с 10 января и длится до конца месяца. «Высокий» сезон для отдыха в Средиземноморье – с июля по сентябрь, хотите сэкономить – старайтесь по возможности выбирать другие месяцы: в октябре-ноябре во многих средиземноморских странах наступает «бархатный сезон». Изучите прогноз погоды, узнайте температуру воды. Первое можно сделать на многочисленных метеосайтах, например на www.gismeteo.ru, www.weather.com, www.intellicast.com. Температура воды обычно публикуется на дайвинг-порталах, например на www.diveglobal.com. Если же страна не так принципиальна, как вид отдыха, стоит предпочесть более дешевые популярные маршруты вместо более дорогой экзотики: как правило, даже если стоимость отдыха окажется примерно одинаковой, то перелет в экзотическую страну «съест» львиную часть бюджета.

Правило 5. Отель – не цель!

В любой зарубежной поездке гостиница – это место, где хочется проводить меньше всего времени. Так какой смысл переплачивать за номер? Множество европейских и американских туристов давно уже отдают предпочтения хостелам, а не отелям, и россияне включаются

в эту тенденцию. В Интернете существует большое количество порталов, где можно выбрать и забронировать хостел практически в любой стране мира. Самые крупные — www.hostels.com, www.hihostels.com, а также ссылки на порталы по странам содержатся в специальном разделе Википедии http://wiki.hostelmanagement.com/wiki/List_of_Hostel_Chains. Кстати, стоимость отелей также понизилась — по данным Российского союза туристической индустрии, в настоящее время скидки на гостиницы в Париже составляют около 13%, отели Праги подешевели на 20%, а за номер в ряде лондонских отелей теперь нужно платить на 30% меньше.

Правило 6. Экономьте на местном транспорте.

Если хотите осмотреть за время поездки как можно больше, а потратить как можно меньше, используйте максимально экономичные виды транспорта. Где-то выгоднее окажутся местные авиалинии, где-то — железнодорожное сообщение, где-то вы выиграете, если будете ездить автобусом. Загляните на портал www.seat61.com, где можно найти ссылки на железнодорожные сайты различных стран. Не поленитесь узнать у бывалых туристов — хотя бы почитав отзывы на форумах и в блогах, — как обстоит ситуация в той или иной стране. Рассмотрите вариант с арендой автомобиля — к примеру, в США он обойдется примерно в 400 дол. на 2 недели, что будет значительно дешевле общественного транспорта, особенно если брать машину в складчину. Арендовать машину проще всего с помощью Интернета, например на сайтах www.carrental.com, www.budget.com, www.eurocar.com и др. Только не забудьте, что вам потребуются права международного образца — их надо будет заблаговременно оформить в России.

Правило 7. Будьте в курсе!

Изучите курсы местных валют. Универсальных конвертеров валют в Интернете довольно много, например, www.oanda.com, конвертер на www.tursvodka.ru и др. Далеко не всегда в России можно купить валюту страны назначения, поэтому важно также выяснить, с чем в итоге лучше ехать — с долларами или евро, чтобы как можно меньше потерять на двойном обмене. Если едете с дорожными чеками, задайте вопрос, какую валюту чека предпочесть, по телефону горячей линии +7 (495) 9 333 111 или бесплатному телефону для звонков по России 8 (800) 200 22 20. Кроме того, стоит помнить, что туристы — основная статья доходов во многих странах, и стоимость вещи в магазине или счета в ресторане для иностранца может оказаться намного выше, чем для местного жителя. Старайтесь обедать или делать покупки в стороне от популярных туристических мест, где цены порой достигают заоб-

лачных по местным меркам величин. Для этого перед поездкой опять-таки стоит почитать отзывы на форумах и блогах, а также ознакомиться с ресторанными гидами, например на www.viamichelin.com или www.timeout.com.

Правило 8. Чем меньше наличных, тем лучше.

Курс доллара и евро продолжает расти, и его снижение в ближайшее время не предвидится, так что чем раньше удастся купить валюту, тем лучше. Без использования финансовых инструментов не обойтись. Карточки необходимы хотя бы для того, чтобы оплачивать билеты и услуги по Интернету. Дорожные чеки будут полезны и как способ накопить деньги в валюте, и для подтверждения платежеспособности при ходатайстве о визе, и для защиты денег. Если чеки будут украдены, повреждены или потеряются, их можно бесплатно восстановить в полном объеме обычно в течение суток. Кроме того, в поездке и карточка, и чеки пригодятся в качестве средства оплаты покупок или услуг. Следует заранее выяснить в банке, сколько стоит использование банкоматов в стране назначения. Что же касается чеков, то обычно их можно обменять на местную валюту с комиссией от 0,5 до 3% от суммы, но по всему миру работают более 100 000 пунктов, где чеки обменивают на местные наличные без комиссии. Узнать их адреса можно с помощью сайта www.aetclocator.com, а дополнительную информацию о дорожных чеках можно получить на сайте www.amex.ru.

Правило 9. Экономьте на перелетах.

Нередко авиаперелет — самая дорогая составляющая путешествия, и урезать его стоимость не только можно, но и нужно! Во-первых, покупайте билет заранее: самые выгодные предложения авиакомпаний расходятся в первую очередь. Во-вторых, билеты «туда и обратно» более выгодны, так что лучше строить маршрут по стране по принципу «завершенного круга», прилетая и улетая из одного и того же аэропорта одним и тем же рейсом. Летайте бюджетными авиакомпаниями, так называемыми дискаунтерами — их предложения можно найти с помощью специализированных сайтов, например www.skyscanner.net, www.flylowcostairlines.org, www.wichbudget.com, www.flylowcost.ru. В LiveJournal есть сообщество, посвященное дешевым перелетам — http://community.livejournal.com/low_cost_air/. И наконец, вместо двух коротких поездок лучше устроить одну длинную — на две-три недели. И совсем не обязательно ограничиваться при этом одной страной, особенно если вы собираетесь в Европу, где не потребуются дополнительные визы для пересечения границ между государствами.

Правило 10. Читайте!

Сэкономьте на гидах и экскурсоводах. Вооружитесь путеводителями, картами, историческими справочниками, пообщайтесь на форумах и как следует изучите страну назначения. Например, в LiveJournal (www.livejournal.com) существует большое количество тематических сообществ, посвященных различным странам мира. Проще всего найти интересующую информацию на русском языке с помощью поисковой системы <http://blogs.yandex.ru>. Хотите «картинок» — изучайте фотографии путешественников на www.zoomr.com, www.photobucket.com, www.flickr.com и других фотосайтах. Выбрав самое интересное, составьте свой собственный маршрут. Степень свободы при этом будет гораздо выше, чем при покупке экскурсионного тура — в любой момент можно будет внести коррективы. Желательно при этом выучить хотя бы самые необходимые фразы из разговорника на языке страны пребывания — на тот случай, если вы все-таки собьетесь с пути, например с помощью www.wikitravel.com. Предпочитаете уже готовые маршруты — тогда вам на такие сайты: www.roughguides.com, www.frommers.com, где публикуются путеводители в электронном виде.

7.6. Коммерческие чеки

Коммерческий чек — одна из форм расчетов, при которой оплата за товары или услуги производится путем оформления чека на получателя платежа. В этом заключается их главное отличие от дорожных чеков, в основном выступающих как средство безопасной перевозки или хранения денежных средств их владельцем. Чек — это распоряжение чекодателя о перечислении принадлежащих ему средств в пользу определенного лица. Лицо, выдающее чек, использует свои денежные средства. В момент выдачи чека не прекращается обязательство, оплата которого осуществляется при помощи чека. Обязательство перед кредитором будет погашено, когда кредитор предъявит чек к оплате и получит на свой банковский счет средства от его оплаты. Во многих странах чек является традиционным инструментом безналичных расчетов для физических и юридических лиц, средства которых хранятся в банках. Чеки использовались еще в царской России и в СССР во время провозглашения политики НЭПа, выходили издания о расчетах чеками. Коммерческие чеки часто используются во взаиморасчетах, платежах, являются средством перевода денежных средств из-за границы (рис. 7.23). При помощи коммерческого чека можно сделать подарок друзьям и родственникам, находящимся за рубежом, а также оплатить различные услуги.

Чек может быть выпущен как в бумажном, так и в электронном виде, при котором необходим аналог собственноручной подписи чекодателя. Электронный вид чеков часто используется в качестве основы различных систем электронных денег, например одной из самых известных российских систем WebMoney. Коммерческие чеки также являются популярным средством расчетов между зарубежными компаниями и российскими пользователями Интернета. Например, компания Google Inc. для выплаты вознаграждения владельцам российских сайтов, размещающих рекламу в рамках программы контекстной и поисковой рекламы Google AdSense, также использует коммерческие чеки.

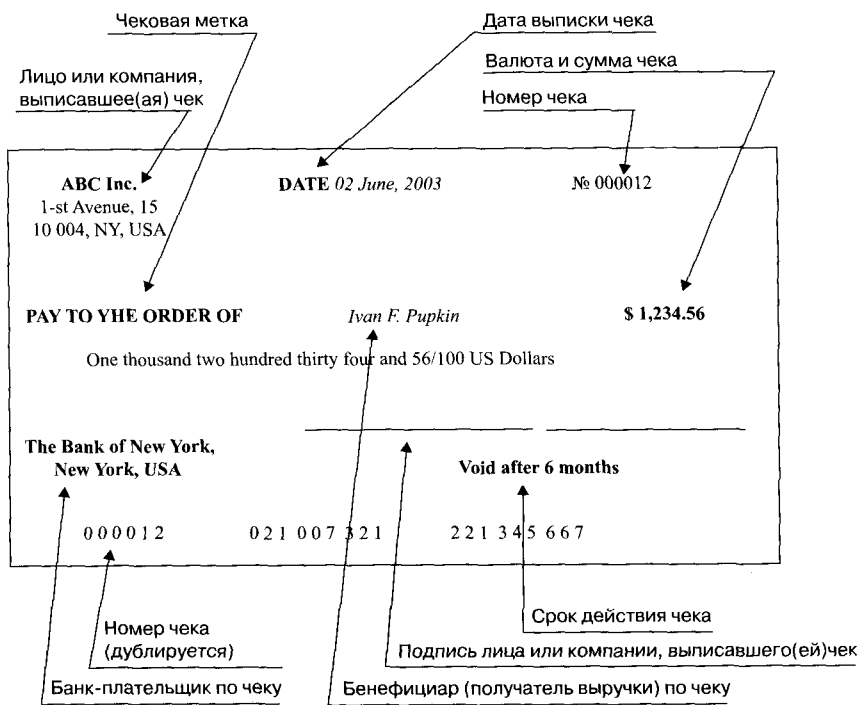


Рис. 7.23. Образец коммерческого чека

Чеки недостаточно распространенный и популярный расчетный механизм в России, правила чекового обращения базируются на следующих документах:

- постановление ЦИК и СНК СССР от 6 ноября 1929 г. «Положение о чеках» (в ред. постановления Совмина СССР от 25 октября 1986 г. № 1272) — определены законодательные основы и стандарты расчетов с использованием чеков;

- Конвенция, устанавливающая единообразный закон о чеках (Женева, 19 марта 1931 г.) — установлены международные стандарты использования чеков;
- ГК РФ, глава 2, § 5. «Расчеты чеками» — чек определен как ценная бумага. Определены реквизиты чека;
- Положение о безналичных расчетах в Российской Федерации Банка России № 2-П от 3 октября 2002 г. — предусмотрена возможность применения юридическими лицами чеков, выпускаемых кредитными организациями, и определены правила организации чекового обращения при безналичных расчетах юридических лиц;
- Положение Банка России № 222-П от 1 апреля 2003 г. «О порядке осуществления безналичных расчетов физическими лицами в Российской Федерации» — предусмотрена возможность применения чеков для безналичных расчетов физических лиц и определены правила таких расчетов;
- Ответ Банка России на корреспонденцию Ассоциации Банков России (АРБ) по некоторым вопросам, возникающим при организации чекового обращения кредитными организациями от 23 апреля 2002 г. № 08-17/1412 — определена возможность использования в чеках аналогов собственноручной подписи (АСП).

Для лучшего понимания сущности расчетов чеками следует сделать несколько ремарок.

Нельзя путать чеки с другими финансовыми инструментами.

С векселем:

- вексель является долговым денежным обязательством векселедателя. Векселем оформляется долг, который векселедатель обязуется вернуть на указанных в векселе условиях (сумма, срок и т.д.). Чек — это только распоряжение чекодателя о перечислении принадлежащих ему средств в пользу определенного лица. Тот, кто выдает чек, — имеет деньги, а тот, кто выдает вексель — сам нуждается в деньгах.
- выдачей чека не прекращается обязательство, оплата которого осуществляется при помощи чека. Обязательство перед кредитором будет погашено, когда кредитор предъявит чек к оплате и получит на свой банковский счет средства от оплаты чека. Вексель можно передать иному лицу в погашение обязательства перед ним, при этом обязательство перед этим лицом погашается. Требование по векселю предъявит новый держатель.

Коренное различие чека и векселя в том, что вексель есть орудие кредита, а чек — орудие платежа.

С дорожным чеком:

- дорожный чек не сравним с чеком по существу. Он не является ни расчетным документом, ни ценной бумагой. Дорожными чеками в международной банковской практике называют предоплаченные услуги по проезду, проживанию и др., связанные в основном с туризмом;
- дорожные чеки выпускаются не банковскими и даже не финансовыми компаниями, которые не обладают лицензиями на осуществление банковских операций и не могут осуществлять безналичные расчеты клиентов. Компании, выпускающие дорожные чеки, являются структурами, обслуживающими сферу туризма;
- банки могут осуществлять расчеты по операциям, которые их клиенты совершили с использованием дорожных чеков, но это только расчеты между компанией, оказавшей туристическую или транспортную услугу, и компанией, выпустившей дорожный чек¹.

В России коммерческие чеки, как правило, оплачиваются банками путем приема на инкассо, т.е. чек отправляется в организацию, выдавшую его для оплаты. Обычный срок возмещения денежных средств, при предъявлении на инкассо чека иностранного эмитента составляет от 25 до 50 дней. Срок возмещения зависит от валюты чека, а также от правил работы, принятых в банке-эмитенте чека. Предъявить чек к оплате может только чекодержатель, указанный в чеке, либо доверенное лицо на основании нотариально удостоверенной доверенности.

Коммерческие чеки являются популярным средством расчетов между зарубежными компаниями и российскими пользователями Интернета. Например, компания Google Inc. для выплаты вознаграждения владельцам российских сайтов, размещающих рекламу в рамках программы контекстной и поисковой рекламы Google AdSense, также использует коммерческие чеки. Кстати, для данных клиентов может представлять интерес информация, полученная в ответ на запрос одного из владельцев интернет-сайта от Федеральной налоговой службы России относительно налогообложения доходов, полученных от участия в программе Google AdSense.

¹ «Предоплаченные инструменты розничных платежей — от дорожного чека до электронных денег» / Под ред. В.А. Кузнецова, А.В. Шамраева и А.В. Пухова. М.: ЦИП-СиР, Маркет ДС, 2008.

ФНС РОССИИ
Управление
Федеральной налоговой службы
по Владимирской области
(УФНС России по Владимирской области)
Письмо № 10-08/00120@ от 10.01.2007

Федеральная налоговая служба
Управление администрирования
налогов с доходов физических лиц

Управление Федеральной налоговой службы по Владимирской области на ваше письмо по вопросу налогообложения дохода физического лица от участия в программе Google AdSense сообщает следующее.

Согласно положениям и условиям договора между вами и компанией Google Inc., оплата производится согласно условиям договора, в установленные сроки и в соответствии с выбранной вами формой оплаты — чеки в местной валюте.

При выбранной форме оплаты — чеки в местной валюте компания Google Inc. не переводит сумму вашего заработка из долларов США в валюту Российской Федерации ввиду того, что эта возможность доступна web-издателям из 42 стран. В указанный перечень Россия не включена.

Web-издатели, платежные адреса которых находятся в других странах, получают чеки в долларах США.

Согласно информации, содержащейся на сайте программы Google AdSense, дополнительно к подтверждению своей контактной информации вам необходимо предоставить свою налоговую информацию, чтобы получить платеж от Google. Федеральный налог США не взимается с издателей, которые не ведут деятельность в США.

Обязанность налогоплательщиков по уплате налогов установлена ст. 57 Конституции Российской Федерации и ст. 23 Налогового кодекса Российской Федерации (далее — Кодекс).

В силу требований п. 5 ст. 45 Кодекса обязанность по уплате налога исполняется в валюте Российской Федерации.

В соответствии с п. 1 ст. 223 Кодекса дата фактического получения дохода определяется как день выплаты дохода. В вашем случае — день получения денег по чеку.

Согласно п. 1 ст. 229 Налогового кодекса Российской Федерации налоговая декларация представляется физическими лицами – налоговыми резидентами Российской Федерации, получающими доходы от источников, находящихся за пределами Российской Федерации, исходя из сумм таких доходов (подп. 3 п. 1 ст. 228 Кодекса), не позднее 30 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом.

В соответствии с п. 4 ст. 228 Кодекса общая сумма налога, подлежащая уплате в соответствующий бюджет, исчисленная исходя из налоговой декларации, уплачивается по месту жительства налогоплательщика в срок не позднее 15 июля года, следующего за истекшим налоговым периодом по ставке 13% (ст. 224 Кодекса).

Доходы, полученные от источников, находящихся за пределами Российской Федерации, указываются на листе «Б» декларации по налогу на доходы по форме 3-НДФЛ. Декларация за 2006 г. представляется налогоплательщиком по форме, утвержденной Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 23 декабря 2005 г. № 153н «Об утверждении формы налоговой декларации по налогу на доходы физических лиц (форма 3-НДФЛ) и порядка ее заполнения».

Информацию об официальном курсе доллара на момент получения денежных средств в иностранной валюте по чеку вы можете получить из средств массовой информации (печать, радио, телевидение, Интернет) и от учреждений банковской системы.

На основании вышеизложенного при решении вопроса об уплате налога на доходы физических лиц с доходов, полученных от компании Google Int. от участия в программе Google AdSense, вам следует руководствоваться нормами Налогового кодекса Российской Федерации.

В случае получения вами доходов от компании Google Int. В 2006 г. вы несете обязанность по представлению декларации о доходах физического лица за 2006 г. и уплате налога на доходы физических лиц. Если же доходы будут получены вами в 2007 г., то согласно действующему налоговому законодательству, вы обязаны будете их задекларировать в 2008 г.

При этом сообщаем вам, что указанное письмо не носит нормативного характера и не может быть использовано другими российскими web-мастерами.

Согласно ст. 32 Кодекса налоговые органы обязаны бесплатно информировать (в том числе в письменной форме) налогоплательщиков, плательщиков сборов и налоговых агентов о действующих налогах и сборах, законодательстве о налогах и сборах и о принятых в соответствии с ним нормативных правовых актах, порядке исчисления и уплаты налогов и сборов, правах и обязанностях налогоплательщиков, плательщиков сборов и налоговых агентов, полномочиях налоговых органов и их должностных лиц, а также представлять формы налоговых деклараций (расчетов) и разъяснять порядок их заполнения, а также руководствоваться письменными разъяснениями Министерства финансов Российской Федерации по вопросам применения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах.

В соответствии со ст. 34.2 Кодекса Министерство финансов Российской Федерации дает письменные разъяснения налогоплательщикам, плательщикам сборов и налоговым агентам по вопросам применения законодательства Российской Федерации о налогах и сборах.

На основании вышеизложенного вопросы обналичивания денежных средств по чекам и ваших взаимоотношений с учреждениями банковской системы, а также иностранными организациями не относятся к компетенции налоговых органов.

Советник государственной гражданской службы
Российской Федерации I ранга
Л.И. ШИЛОВА

Также многие виртуальные компании (в среде интернет-пользователей их называют спонсорами), выплачивающие вознаграждение за просмотр рекламных объявлений, чтение рекламных писем или участие в опросах, также используют для расчетов со своими российскими клиентами чеки. Этот клиентский сегмент (получатели чеков), к сожалению, пока редко прибегает к услугам российских банков: сталкиваясь с проблемой оплаты полученных чеков в отделениях банков, они вынуждены пользоваться услугами разнообразных посредников. На специализированных интернет-форумах можно найти много предложений об оплате коммерческих чеков от разнообразных компаний с не совсем ясным статусом, а часто и вообще не имеющих какого-либо юридического статуса. Данные компании с завидной периодичностью перестают выполнять свои обязательства, исчезают или становятся жертвами судебного и (или) уголовного преследования

в стране своей юрисдикции. Так, Western Express, одна из самых известных в Рунете компаний, прекратила свое существование некоторое время назад в связи с судебными преследованиями властями США. Хотя данная компания имела положительную деловую репутацию, и ее создатели не собирались производить мошеннические действия по отношению к своим клиентам, в результате недостаточной юридической проработки схемы работы компании ее владельцы подверглись тюремному заключению. Пострадали и клиенты, многие из которых так и не получили возмещения по чекам, направленным в компанию в момент ареста ее владельцев.

Компания Western Express предоставляла услуги по выдаче наличных или отправке переводом получателю денежных средств по чекам, получению адреса в США, который может быть использован для получения чеков от спонсоров, таких как Commission Junction и MetaRewards. Также предоставлялись другие сервисы, например выдача наличных переведенных в различных системах электронных денег, таких как Webmoney и E-gold. В том числе компания оказывала услуги по получению Tax ID.

Манхэттенский окружной прокурор предъявил обвинение трем людям — супружеской паре и их сыну — в незаконной выдаче наличных по чекам и незаконном осуществлении денежных переводов. Также было предъявлено обвинение компании, через которую осуществлялись указанные операции. За четыре года через счета компании было незаконно переведено в общей сложности 25 млн дол., включая 4 млн дол. от незаконной выдачи наличных по чекам.

Ответчики — Вадим Василенко (11.19.1966), Елена Барышева (04.23.1965) и их сын Алексей Барышев (11.08.1984). Они — владельцы компании Western Express International INC, которая не имела лицензии на выдачу наличных по чекам и осуществление денежных переводов. Компания зарегистрирована по адресу: 555 Eighth Avenue (at 38th Street) in midtown-Manhattan.

Окончательное заседание суда по делу Western Express состоялось в Нью-Йорке 21 сентября 2006 г. Верховный суда штата приговорил Вадима Василенко к сроку от 2 до 6 лет, Елену Барышеву — от 1 года до 3 лет. Алексей Барышев скрывается от властей. (Указанная информация приведена на основании данных Associated Press.)

Расследование, на основании которого предъявлено настоящее обвинение, показало, что ответчики, занимаясь коммерческой деятельностью через компанию Western Express, незаконно переводили денежные средства и оплачивали чеки от имени своих клиентов, из России, Украины и других стран Восточной Европы в нарушение банковских

законов штата Нью-Йорк (США). Western Express не получала лицензию как компания, осуществляющая денежные переводы и выдачу наличных по чекам. С 2002 до 2005 г. более 25 млн дол. было переведено через счета компании в банке, принося доходы ответчикам и позволяя осуществлять незаконные действия их клиентам.

На официальном сайте Western Express (www.paycard2000.com) рекламировалась как компания, позволяющая жителям Восточной Европы заниматься бизнесом в США. Ответчики знали, что их клиенты использовали фиктивные идентификационные документы (часто один клиент имел множество разных документов, чтобы вести свой бизнес), и Western Express предоставляла дополнительные услуги для клиентов: в дополнение к денежным переводам и выдаче наличных по чекам компания осуществляла обмен цифровых валют (e-Gold и WebMoney), предоставляла клиентам подарочные платежные карты, платежные карты для получения наличных в банкоматах и американские идентификационные номера налогоплательщика, а также арендовали американские почтовые адреса для клиентов для получения ими корреспонденции. Расследование показало, что клиенты компании были вовлечены в разные сферы незаконной деятельности и действовали под фиктивными псевдонимами и адресами, деятельность клиентов включала в себя следующие виды киберпреступлений: re-shipping, phishing, spoofing и spamming.

По словам манхэттенского окружного прокурора, «фактически каждая услуга, предлагаемая ответчиками и их компанией, или сама была незаконной или помогала извлекать прибыль от незаконной деятельности их клиентам. В результате этих преступных действий миллионы долларов были незаконно выведены из Соединенных Штатов Америки в обход существующих нормативных актов, регламентирующих нашу денежно-кредитную систему и ставящих препоны незаконным перемещением преступных доходов».

На основании выданных ордеров было проведено семь обысков в Нью-Йорке, пригороде Нью-Йорка и Нью-Джерси, в результате которых обнаружено и изъято более 100 000 дол. наличными по месту жительства ответчиков, а также несколько тысяч подарочных карт различных эмитентов. Все денежные средства, а также счета и прочее имущество компании Western Express были арестованы.

Расследование, проводившееся в течение года, началось на основании заявления о краже личной идентификационной информации. Женщина, проживающая в пригороде Нью-Йорка, сообщила, что номер ее кредитной карты использовался для совершения мошеннических покупок электроники через сеть Интернет. Расследование показало, что

существовали также другие случаи аналогичных преступлений, связанных с кражей личной идентификационной информации. Товары, купленные с использованием украденных номеров кредитных карт, были перепроданы через Интернет за цифровую валюту E-gold. Дальнейшее расследование показало, что средства в E-gold, полученные мошенниками, выводились через компанию Western Express.

Ответчики обвиняются в нарушении законодательства о банках класса «Е» — уголовное преступление за осуществление денежных переводов без лицензии при объеме переводов 250 000 дол. или более в пределах одного года. Кроме того, ответчики обвинялись в нарушении законодательства о банках, так как осуществляли выдачу наличных по чекам без соответствующей лицензии. Обвинение охватывает незаконную деятельность по осуществлению денежных переводов и выдаче наличных по чекам с 2002 по 2005 г.

Ответчикам также были предъявлены обвинения в фальсификации документов (класс «Е» — уголовное преступление), за предоставление ложной информации Commerce Bank и Citibank, в которых у ответчиков были открыты счета. Вадим Василенко и Елена Барышева сообщили банкам, что их компания не занимается денежными переводами и выдачей наличных по чекам: в одном случае ответчики утверждали, что Western Express занимается розничной торговлей, а в другом случае — что компания занимается программированием.

И таким «посредникам» вынуждены доверять заработанные средства российские владельцы сайтов, не нашедшие понимания в своем банке, хотя оплата чека — это нормальная банковская операция, которая под силу практически любому банку. Несмотря на удобство чеков, в процессе эволюции розничных платежных продуктов, бумажные чеки постепенно исчезают из делового и повседневного обихода. Например, в Великобритании их обращение ежегодно сокращается на 8% и уже к 2020 г. прогнозируется полный отказ от их применения. Коммерческие чеки, так же как и дорожные чеки, вытесняются электронными платежными инструментами: платежными картами и электронными деньгами.

7.7. Валютообменные операции

Как мы уже писали, это одна из древнейших банковских услуг, само слово «банк» происходит от итальянского «banco» и означает «стол» или «скамья». За такими столами сидели древние менялы, операции которых сводились к покупке, продаже, размену монет, а также

учету обязательств до наступления сроков, приему вкладов, выдаче ссуд, ипотечным и ломбардным операциям. Покупка и продажа древних монет стали прообразом современных валютнообменных операций. Средневековые меняльные конторы — предшественники банков, а менялы — предшественники банкиров; они специализировались на обмене денег различных городов и стран. Мы уже писали в разделе история про то, как Иисус выгнал менял из храма, что можно характеризовать, как одну из первых зафиксированных процедур отзыва лицензии.

На территории СССР первый пункт обмена валюты появился в апреле 1991 г. в Риге и принадлежал он фирме Parex, получивший разрешение Латвийского отделения Госбанка на проведение валютнообменных операций. Фирма была основана владельцами одноименного банка — Валерием Каргиным и Виктором Красовицким. Монополизм этого обменного пункта просуществовал недолго, уже осенью 1991 г. подобные пункты появились на территории России. В то время обмен валюты был чрезвычайно прибыльным бизнесом, и количество обменных пунктов росло ударными темпами. Как и основатели банка Parex, с сети пунктов обмена валюты свою банковскую империю начал строить совладелец МДМ-банка — Андрей Мельниченко. В 1994 г. основанная им с партнерами, финансово-кредитная компания «Бюро МДМ» развернула сеть пунктов обмена валюты в Москве и вышла на рынок наличной валюты Санкт-Петербурга. Сейчас МДМ-банк уже не имеет собственной сети пунктов обмена валюты, оставаясь при этом одним из крупнейших операторов рынка банкнотных сделок. Сейчас рынок обменных пунктов и операционных касс вне кассового узла (расширенный вариант обменного пункта) контролируют в основном средние и мелкие банки. Наряду с традиционными операциями по обмену валют, в обменных пунктах в соответствии с Инструкцией Банка России № 113-И от 28 апреля 2004 г. разрешено выполнять следующие банковские операции:

- покупка наличной иностранной валюты за наличную валюту Российской Федерации;
- продажа наличной иностранной валюты за наличную валюту Российской Федерации;
- продажа наличной иностранной валюты одного иностранного государства (группы государств) за наличную иностранную валюту другого иностранного государства (группы государств) (конверсия);
- размен денежного знака (денежных знаков) иностранного государства (группы государств) на денежные знаки (денежный знак) того же иностранного государства (группы государств);

- замена поврежденного денежного знака (денежных знаков) иностранного государства (группы государств) на неповрежденный денежный знак (денежные знаки) того же иностранного государства (группы государств);
- замена поврежденного денежного знака (денежных знаков) иностранного государства (группы государств) на неповрежденный денежный знак (денежные знаки) другого иностранного государства (группы государств);
- покупка поврежденного денежного знака (денежных знаков) иностранного государства (группы государств) за наличную валюту Российской Федерации;
- прием денежных знаков иностранных государств (группы государств) и денежных знаков Банка России, вызывающих сомнение в их подлинности, для направления на экспертизу;
- покупка чеков за наличную валюту Российской Федерации;
- покупка чеков за наличную иностранную валюту;
- продажа чеков за наличную валюту Российской Федерации;
- продажа чеков за наличную иностранную валюту;
- оплата чеков наличной валютой Российской Федерации;
- оплата чеков наличной иностранной валютой;
- прием для направления на инкассо наличной иностранной валюты и чеков;
- прием наличной иностранной валюты для зачисления на счета с использованием платежных карт;
- прием наличной валюты Российской Федерации для зачисления на счета с использованием платежных карт;
- выдача наличной иностранной валюты со счетов с использованием платежных карт;
- выдача наличной валюты Российской Федерации со счетов с использованием платежных карт.

Перечень операций достаточно внушительный, хотя обменные пункты часто ограничиваются первыми тремя-четырьмя услугами из этого списка. Банки же, ориентированные на развитие розничного бизнеса, предпочитают открывать не обменные пункты, а операционные кассы, спектр операций которых еще шире. Затраты на открытие операционной кассы сопоставимы с затратами на открытие обменного пункта, но при этом в соответствии с Инструкцией Банка России от 28 апреля 2004 г. № 113-И наряду с перечисленными услугами, операционные кассы могут выполнять следующие операции:

- покупка чеков с зачислением средств на счета физических лиц в иностранной валюте;

- покупка чеков с зачислением средств на счета физических лиц в валюте Российской Федерации;
- продажа чеков за счет средств на счетах физических лиц в иностранной валюте;
- продажа чеков за счет средств на счетах физических лиц в валюте Российской Федерации;
- прием наличной иностранной валюты для осуществления перевода из Российской Федерации по поручению физического лица без открытия банковского счета (за исключением почтовых переводов);
- прием наличной валюты Российской Федерации для осуществления перевода из Российской Федерации по поручению физического лица без открытия банковского счета (за исключением почтовых переводов);
- выплаты наличной иностранной валюты по переводам в Российскую Федерацию без открытия банковского счета в пользу физического лица;
- выплаты наличной валюты Российской Федерации по переводам в Российскую Федерацию без открытия банковского счета в пользу физического лица;
- прием денежных знаков иностранных государств (группы государств), вызывающих сомнение в их подлинности, для проверки их подлинности;
- прием поврежденных денежных знаков иностранных государств (группы государств) для зачисления на счета физических лиц;
- прием наличной иностранной валюты для зачисления на счета физических лиц в иностранной валюте;
- прием наличной иностранной валюты для зачисления на счета физических лиц в валюте Российской Федерации;
- прием наличной валюты Российской Федерации для зачисления на счета физических лиц в иностранной валюте;
- выдача наличной иностранной валюты со счетов физических лиц в иностранной валюте;
- выдача наличной иностранной валюты со счетов физических лиц в валюте Российской Федерации;
- выдача наличной валюты Российской Федерации со счетов физических лиц в иностранной валюте.

Как видно, это уже практически полноценный дополнительный офис банка (рис. 7.24), осуществляющий большинство из востребованных клиентами валютнообменных и расчетно-кассовых операций. В этом

случае операционная касса не полностью зависит от доходов по обмену валюты, так как падение доходов от этой операции может быть компенсирована комиссиями за другие услуги.



Рис. 7.24. Пункты обмена валюты в аэропорту города Барселоны, Испания, 2007 г.

Возвращаясь к валютному обмену, отметим, что валютнообменные операции представляют собой перепродажу валюты по более высокой цене, чем цена покупки. Учитывая, что покупка и продажа совершается одновременно, то доходность этой операции зависит от двух основных показателей: маржи и объема операций. Изменяя маржу путем регулирования курса покупки или продажи, банк может не только управлять доходностью пунктов обмена валюты, но и выполнять более масштабные задачи по регулированию остатков наличной валюты в хранилище. Например, если в банке присутствует излишек наличных рублей и есть необходимость в долларах на крупные выплаты по вкладам, можно путем увеличения курса покупки стимулировать уровень покупки долларов. Такая операция не только позволит получить доход от разницы в курсе, но и сэкономить на банкнотной сделке, которую банк был бы вынужден провести, купив доллары у крупного оператора. В таких случаях часто бывает, что в двух обменных пунктах, расположенных рядом, курс покупки или продажи могут очень существенно отличаться. Такая ситуация означает, что в банке с более выгодным курсом излишек или, наоборот, недостаток валюты. Хорошим ресурсом, где можно посмотреть актуальную информацию о курсах в различных обменных пунктах Москвы, является раздел РБК «Рынок наличной

валюты» <http://www.rbc.ru/cash/>. На этом ресурсе можно посмотреть курсы различных обменных пунктов по городу, понять рынок и выбрать лучший курс, что особенно актуально при обмене крупных сумм:

Устанавливая курсы в пунктах обмена валюты, коммерческий банк ориентируется на следующие показатели: официальный курс Банка России, стоимость валюты на межбанковском рынке и прогноз движения этого рынка, а также себестоимость банкноты для банка. Получаемая маржа составляет не только разницу между курсом покупки или продажи и курсом Банка России, но затраты на покупку валюты. В основном банки, работающие с обменными пунктами, не завозят самостоятельно наличную валюту из-за рубежа, а покупают ее у населения и крупных операторов межбанковского рынка банкнотных сделок. Цена банкноты на межбанковском рынке зависит от качества банкнот, различаются два основных вида:

- 1) Brand New — новые банкноты в упаковке банка-эмитента;
- 2) Fed Fit — банкноты, бывшие в употреблении.

Естественно, что стоимость новых банкнот выше, чем бывших в употреблении. Доходность розничного рынка валютообменных операций сейчас, в отличие от начала 90-х годов XX в., не велика и неплохой считается прибыль, получаемая с одного обменного пункта в размере 1000—2000 дол. США в месяц. Конечно, основным фактором является расположение обменного пункта, но в самых проходных местах часто бывает слишком завышенная арендная плата, делающая невыгодным открытие обменного пункта или операционной кассы.

7.8. Депозитарные операции

Упоминание банка в большинстве случаев ассоциируется с безопасным и надежным хранением денег, и описываемая в этом разделе услуга, лучше всего характеризует функцию банка по сохранению ценностей. В части хранения ценностей в данном разделе будет описана услуга по предоставлению в аренду индивидуальных банковских сейфов. В Санкт-Петербурге эта услуга называется интересным словом «сейфинг». Отметим, что хранить ценности клиентов банки могут и в собственной кассе, но это менее распространенная практика. Первые услуги по аренде сейфовых ячеек стал оказывать Сбербанк в 1974 г., но наибольшую популярность она получила в середине 90-х гг. XX в. Сейчас редко какой банк не предоставляет подобную услугу, и она пользуется заслуженной популярностью, особенно в сезон отпусков, когда люди уезжают и опасаются оставлять ценности в пустой квартире.

В этот период заполняемость ячеек составляет более 90% от всего объема, а в наиболее популярных депозитариях свободных ячеек не остается. Аренда индивидуальных банковских сейфов — консервативный, но наиболее надежный способ сохранения имущества клиента, в том числе денежных средств. Важным преимуществом сейфа перед депозитом является конфиденциальность содержимого сейфа, которое не отражается на балансе кредитной организации и банк не может на него претендовать, даже в случае кризисной ситуации.

Существуют два основных способа хранения банком ценностей: ответственное хранение и аренда сейфовой ячейки. В первом случае банк несет полную ответственность за хранимые ценности. В договоре ответственного хранения перечисляются все передаваемые ценности, которые должны быть также возвращены клиенту в полном объеме. Это более дорогая для клиента услуга и далеко не каждую вещь банк будет готов принять на ответственное хранение. Во втором случае, как мы уже отмечали, банк не знает о содержимом сейфа и просто сдает его в аренду. Естественно, банком ограничивается список возможных предметов, закладываемых в сейф, и исключаются взрывоопасные предметы, радиоактивные материалы, оружие, наркотики, отравляющие вещества и другие подобные предметы. Для проверки предметов в сейфах используются специальные приборы, позволяющие зафиксировать наличие запрещенных предметов. Второй способ хранения наиболее популярный у клиентов, благодаря его более скромной стоимости и большим возможностям.

Аренда сейфовых ячеек предоставляется юридическим и физическим лицам. Юридические лица чаще всего арендуют самые большие и соответственно дорогие ячейки, используемые для хранения внушительных объемов документов, а иногда наличных денежных средств. Физические лица чаще всего арендуют маленькие ячейки. На самом деле не существует каких-либо утвержденных параметров по размерам ячеек, и банки самостоятельно определяют их размеры. Чаще всего выделяют три основных размера ячейки: маленькая, средняя и большая. В маленькую ячейку можно поместить только деньги или другие небольшие предметы. В средние ячейки можно поместить пакет документов формата А4, крупную сумму денег. А в большую ячейку — палки «Корона» и прочую документацию, предметы антиквариата. Были случаи, когда клиенты хранили в большой ячейке шубу во время летнего отдыха, но это скорее исключение. Для изделий из меха существуют специализированные хранилища, с поддержанием нужного микроклимата.

Модули с депозитными ячейками могут поставяться, например, с такими форм-факторами (рис. 7.25):

Наименование	Габариты	Доп. информация
Модуль депозитный МД-15/20	1460×610×395	20 ячеек (128×270×360 мм)
Модуль депозитный МД-15/30	1460×610×395	30 ячеек (85×270×360 мм)
Модуль депозитный МД-10/20м	1000×610×395	20 ячеек (94×270×360 мм)

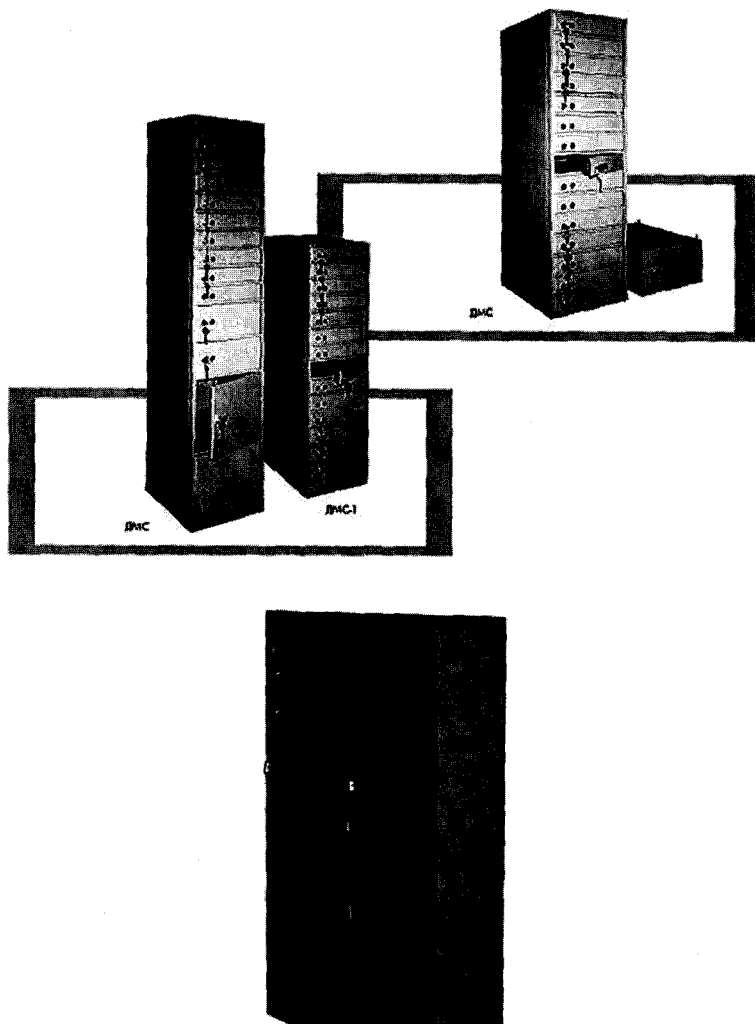


Рис. 7.25. Варианты модулей банковских ячеек

Процедура оформления ячейки занимает около получаса и клиенту достаточно иметь при себе паспорт и сумму, достаточную для оплаты срока аренды. После заключения договора, клиенту выдается второй ключ от сейфа, так как первый хранится в банке, чтобы доступ мог быть осуществлен только с санкции ответственного сотрудника банка. Утеря ключа клиентом не является фатальной проблемой, ячейка может быть вскрыта в присутствии клиента и комиссии, составленной из ответственных лиц банка. В этом случае клиенту, конечно, придется оплатить стоимость вскрытия ячейки, новый замок и ключ, а также, возможно, и штраф за утерю ключа.

Оценивая методы управления продажами депозитарных услуг физическим лицам, остановимся на двух наиболее распространенных потребностях клиентов при использовании сейфов:

- 1) сохранение ценностей на время отъезда;
- 2) сделки с недвижимостью.

Услуги банковского депозитария для первой клиентской целевой группы сильно привязаны к месту нахождения депозитария и месту жительства клиента. Конечно, некоторое количество клиентов может привлечь сотрудничество с туристическими агентствами, которые будут предлагать своим клиентам на время путешествия хранить ценности не дома, а в банковском хранилище. Для активизации продаж клиенту туристического агентства можно предложить скидку на эту услугу или дополнительный пакет банковских услуг. Но не стоит рассчитывать на большой объем продаж через подобный канал распространения услуги. Клиенту неудобно, а то и просто опасно везти на дальние расстояния ценные вещи, если его место жительства удалено от банка. Гораздо удобнее и безопасней для клиента воспользоваться банковской ячейкой в непосредственной близости от дома.

Второе направление набирает значительную популярность по мере активизации операций на вторичном рынке жилья. Сделки по покупке и продаже недвижимости осуществляются чаще всего между совершенно незнакомыми людьми, опасаящимися мошеннических действий со стороны противоположной стороны. Особенно учитывая, что операции производятся со значительными суммами, контрагентам сделки требуется независимый надежный гарант проведения сделки. В процессе проведения сделки с недвижимостью банком предоставляется ячейка на время государственной регистрации договоров купли-продажи, которая является основанием перехода прав собственности на недвижимость. Кратко, схема выглядит следующим образом. Договор аренды сейфа индивидуального пользования заключается между тремя сторонами: покупателем, продавцом и банком. После за-

кладки денежных средств, банк предоставляет покупателю и продавцу доступ к сейфу только при одновременном выполнении следующих условий:

- 1) в течение срока действия договора доступ к сейфу предоставляется совместно покупателю и продавцу при наличии договора аренды, документов, удостоверяющих личность, и ключей от сейфа. Использование доступа в этом случае происходит в случае, если сделка отменяется по обоюдному согласию и покупатель получает обратно денежные средства, направляемые на покупку недвижимости;
- 2) продавец имеет возможность получить доступ к сейфу в период с момента заключения договора до срока регистрации договора (в Москве от двух недель до одного месяца) плюс несколько дней, чтобы продавец имел возможность получить деньги. Доступ к сейфу предоставляется банком при условии предъявления продавцом оригинала договора, зарегистрированного государственными органами на имя покупателя, а также документа, удостоверяющего личность продавца, договора аренды сейфа и ключей от сейфа. Получение доступа в этом случае производится при корректном завершении сделки и переходе права собственности на предмет недвижимости покупателю, и продавец забирает плату за недвижимость;
- 3) покупатель имеет возможность получить доступ к сейфу после срока указанного в предыдущем пункте, при наличии договора аренды, документов, удостоверяющих личность, и ключей от сейфа, т.е. покупатель получает доступ к своим деньгам в случае, если договор не был по каким-то причинам зарегистрирован государственными органами регистрации и сделка не состоялась.

Учитывая, что основной объем расчетов между физическими лицами при сделках купли-продажи недвижимости осуществляется в наличной форме, банковские ячейки являются наиболее популярным инструментом осуществления расчетов. Предоставляя сейфы для операций с недвижимостью, банки получают возможность оказывать клиентам и дополнительные комиссионные услуги: пересчет наличности, предоставление переговорных комнат, машинок для пересчета денег и проверки на подлинность денежных купюр.

Для привлечения этой целевой аудитории банкам уже не обойтись без помощи риелторов, так как именно они ведут всю сделку, и чаще всего их мнение относительно места проведения сделки является основным для выбора банка покупателем и продавцом.

7.9. Фондовый рынок

7.9.1. Общие фонды банковского управления

Данный вид доходного вложения значительно менее распространен в России по сравнению со вкладами. Первые общие фонды банковского управления появились в России в середине 1990-х гг., однако до последнего времени они работали со своими клиентами приватно, и широкая публика не знала о них, да и их многие клиенты были уверены, что это одна из форм особого банковского депозита. Объясняется это общим отсутствием интереса у частных инвесторов к фондовому рынку, последствия кризиса также не способствовали доверию физических лиц к банкам и разным экзотическим банковским услугам, требующим к тому же долгосрочных вложений. Только несколько последних лет частные лица стали готовы к долгосрочным вложениям, способствующим получению большего дохода и в этой ситуации проявился интерес и к Общим фондам банковского управления (ОФБУ).

Участие в ОФБУ — это возможность для вкладчиков зарабатывать на фондовом рынке, не имея специальных знаний и не тратя свое время на изучение котировок и анализ рынка. По сути, покупая паи фонда, вкладчик инвестирует сумму в общий портфель фонда. Средства, собранные фондом, вкладываются управляющими в ценные бумаги и другие активы, на операции с которыми есть лицензия у банка. По сравнению с небольшим портфелем частного инвестора ОФБУ имеют более широкие возможности диверсификации портфеля фонда за счет большего объема средств. В отличие от банковских вкладов доходность инвестиций в ОФБУ не гарантирована, инвестор может, как заработать доход, значительно превышающий ставки банковских депозитов, так и нести потери. Доходность и риски инвестора в первую очередь зависят от стратегии выбранной фондом, это может быть активная или агрессивная стратегия, предполагающая высокий уровень доходов при высоком уровне риска. Или консервативная стратегия, предполагающая более низкий уровень дохода, но превышающий ставки банковских депозитов при низком уровне риска. Инвестировать средства в ОФБУ имеет смысл только на достаточно длительный срок, не менее одного года, но оптимальным считается срок около трех лет. Связано это с колебаниями фондового рынка, в результате которых через полгода фонд может показать минимальную доходность, но по итогам года выправиться и принести значительный доход. Также необходимо помнить, что при выходе из фонда требуется заплатить подоходный налог, но

налог уплачивается только при выходе несмотря на срок, в течение которого средства находились в фонде.

Схематично ОФБУ можно представить следующим образом (рис. 7.26).

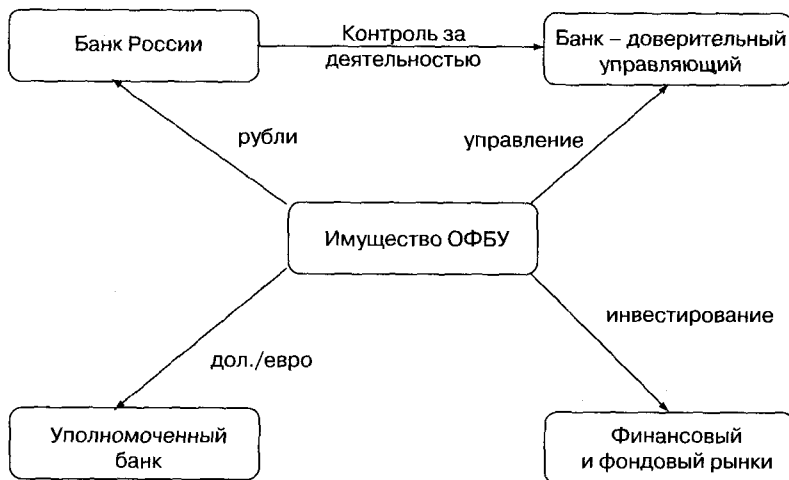


Рис. 7.26. Устройство ОФБУ

Общий фонд банковского управления по своей сути расширенная форма доверительного управления имуществом учредителя управления, выражающаяся в объединении имущества нескольких учредителей с целью более эффективного управления им доверительным управляющим — кредитной организацией, зарегистрировавшей ОФБУ. Общая масса имущества становится несравненно большей и соответственно обладает иными качествами при совершении инвестиционных операций, чем масса имущества каждого учредителя в отдельности. Доверительный управляющий осуществляет управление образовавшимся имуществом в интересах выгодоприобретателя, которым в общем случае может быть не только учредитель управления. Учредитель управления в любом случае заключает с доверительным управляющим договор доверительного управления. При этом доверительный управляющий ОФБУ осуществляет долевого учета, который позволяет выделить в любой момент времени ту часть постоянно прирастающего в процессе доверительного управления общего имущества, которая принадлежит каждому учредителю в отдельности с обеспечением совершенно одинаковых прав всем учредителям. По прекращению договора доверительного управления доверительный управляющий передает учредителю управления часть

общего имущества, соответственно его доле, в порядке и форме определенными условиями договора доверительного управления¹.

Отметим, что ОФБУ для накопительной цели имеет смысл использовать только в случае значительного срока накопления, в противном случае банковский вклад является более удобным инструментом. Хотя в зарубежной практике частные клиенты тратят до 10% от годового дохода на инвестиционные цели и накопления на будущее, в России пока такие траты незначительны. ОФБУ также дают возможность постоянного увеличения своего пая путем доинвестирования средств. Для сберегательных и рентных целей ОФБУ кажутся более перспективными инструментами по сравнению с вкладами. Отметим, что, кроме ОФБУ, существуют паевые инвестиционные фонды, которые близки по сути к ОФБУ и борются за деньги частных инвесторов, предлагая схожие условия. О них, мы расскажем в следующем разделе. Обратим только внимание, что возможности ОФБУ превышают ПИФы, так как последние не могут инвестировать в производные финансовые инструменты и ценные бумаги иностранных компаний, в то время как ОФБУ могут работать со всеми активами, на операции с которыми у банка имеется лицензия. Производный финансовый инструмент — дериватив (от англ. *derivative*) — это финансовый инструмент:

- 1) стоимость которого меняется в результате изменения процентной ставки, цены товара или ценной бумаги, обменного курса, индекса цен или ставок, кредитного рейтинга или кредитного индекса, другой переменной (иногда называемой «базисной»);
- 2) для приобретения которого необходимы небольшие первоначальные инвестиции по сравнению с другими инструментами, цены на которые аналогичным образом реагируют на изменения рыночной конъюнктуры;
- 3) расчеты по которому осуществляются в будущем;
- 4) по сути представляет собой соглашение между двумя сторонами, согласно которому они принимают на себя обязательство передать определенный актив или сумму денег в установленную дату в будущем или до ее наступления по согласованной цене².

¹ «Куда? В ПИФ? А может в ОФБУ?» Материал представлен управляющим группы U-Funds заместителем председателя правления КБ «Юниаструм банк» Егановым Д. URL: www.u-funds.com.

² <http://ru.wikipedia.org>.

К производным финансовым инструментам можно отнести форвард¹, опцион², фьючерс³, своп⁴, соглашение о будущей процентной ставке (FRA)⁵. Оценивая вложения в ОФБУ, банкиры рекомендуют «не класть все яйца в одну корзину» и разделить сбережения на две части, инвестируя в фондовый рынок около 30% от них, остальные, оставив на депозите с гарантированной доходностью. При этом 30%, которыми инвестор готов рискнуть, правильным считается разделить, инвестировав часть в фонд с активной стратегией, а вторую часть — в консервативный фонд. Это позволит хеджировать риски инвестора и при удачном стечении обстоятельств неплохо заработать на вложениях в фонд с агрессивной стратегией. Если же такой фонд покажет низкую доходность, она восполнится за счет доходов от вложений в консервативный фонд и фиксированного дохода банковского вклада.

В заключение скажем, что ОФБУ пока достаточно «экзотическая» банковская услуга, значительно уступающая по популярности банковским вкладам и паевым инвестиционным фондам. Отметим, что возможность заработать на фондовом рынке привлекала и постоянно

¹ Форвард (форвардный контракт) — договор (производный финансовый инструмент), по которому одна сторона (продавец) обязуется в определенный договором срок передать товар (базовый актив) другой стороне (покупателю) или исполнить альтернативное денежное обязательство, а покупатель обязуется принять и оплатить этот базовый актив, и (или) по условиям которого у сторон возникают встречные денежные обязательства в размере, зависящем от значения показателя базового актива на момент исполнения обязательств, в порядке и в течение срока или в срок, установленный договором.

² Опцион — договор, по которому покупатель получает право (но не обязанность) совершить покупку или продажу по заранее оговоренной цене.

³ Фьючерс (фьючерсный контракт) (от англ. futures) — производный финансовый инструмент — стандартный срочный биржевой контракт купли-продажи базового актива, при заключении которого стороны (продавец и покупатель) договариваются только об уровне цены актива и несут обязательства перед биржей вплоть до его исполнения.

⁴ Своп (от англ. *swap*) — производный финансовый инструмент, соглашение, позволяющее временно обменивать одни активы или обязательства на другие. Используется для улучшения структуры активов и обязательств, снижения рисков, получения прибыли. Своп состоит из двух частей: 1) когда происходит первичный обмен; 2) когда происходит обратный обмен (закрытие свопа).

⁵ Соглашение о будущей процентной ставке — общепринятое сокращение FRA (от англ. *Forward rate agreement*, также встречается — *Futures rate agreement*) — это производный финансовый инструмент, соглашение, согласно которому одна сторона условно занимает у второй стороны сумму под определенную процентную ставку на оговоренный срок. Участники соглашения обязуются провести на дату исполнения (*settlements day*) компенсационные выплаты в случае отличия текущего значения от заранее оговоренной процентной ставки от указанной при заключении. При заключении FRA маржевые взносы и гарантийное обеспечение организатору торгов не выплачивается, платежами стороны не обмениваются. FRA — это внебиржевое соглашение, заключаемое напрямую между участниками сделки.

привлекает частных инвесторов, готовых нести риски в обмен на потенциально более высокую доходность, тем более что из года в год процентные ставки по вкладам имеют тенденцию к снижению. Более того, в регулирование размеров процентных ставок по вкладам вмешался Банк России, вынуждая небольшие банки еще более снижать доходность вкладов, что заставит вкладчиков искать более доходные инструменты для получения дохода. Думаем, что в будущем ОФБУ займут свое место на рынке розничных банковских услуг.

7.9.2. Паевые инвестиционные фонды

Чтобы понять, что такое паевые инвестиционные фонды (ПИФы), обратимся вначале к законодательству, Федеральному закону от 29 ноября 2001 г. № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» (в ред. от 6 декабря 2007 г.), глава III, ст. 10 «Понятие паевого инвестиционного фонда»:

«1. Паевой инвестиционный фонд — обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией.

Паевой инвестиционный фонд не является юридическим лицом.

2. Паевой инвестиционный фонд должен иметь название (индивидуальное обозначение), идентифицирующее его по отношению к иным паевым инвестиционным фондам. Ни одно лицо, за исключением управляющей компании паевого инвестиционного фонда, не вправе привлекать денежные средства и иное имущество, используя слова «паевой инвестиционный фонд» в любом сочетании».

Как это часто бывает, такие документы сложно читать без предварительной подготовки, поэтому постараемся пересказать эти формулировки более доступным языком:

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) — фонд, образованный из объединенных средств инвесторов (инвестор — это любой человек, вкладывающий средства в ПИФ), переданных в управление профессиональным менеджером для инвестирования на финансовом рынке. Денежные средства, собранные в такие фонды, размещаются управляющей компанией в ценные бумаги. Все средства ПИФа являются коллективными вложениями, благодаря которым ПИФ получает в распоряжение необходимую сумму для осуществления операций на фондовом

рынке. Доходы от размещения денежных средств, имущество, составляющее ПИФ, принадлежит всем участникам ПИФа в долях, соответствующих сумме вложенных средств (купленного инвестиционного пая). Вложение средств в паевой инвестиционный фонд означает покупку **инвестиционных паев**.

В процессе определения сущности ПИФа есть много разных дополнительных терминов, которые требуют расшифровки. Во-первых, уточним, что же такое инвестиционный пай, обратившись снова к вышеназванному Закону, но к ст. 14 «Инвестиционные паи»:

«1. Инвестиционный пай является именной ценной бумагой, удостоверяющей долю его владельца в праве собственности на имущество, составляющее паевой инвестиционный фонд, право требовать от управляющей компании надлежащего доверительного управления паевым инвестиционным фондом, право на получение денежной компенсации при прекращении договора доверительного управления паевым инвестиционным фондом со всеми владельцами инвестиционных паев этого паевого инвестиционного фонда (прекращении паевого инвестиционного фонда).

Инвестиционный пай открытого паевого инвестиционного фонда удостоверяет также право владельца этого пая требовать от управляющей компании погашения инвестиционного пая и выплаты в связи с этим денежной компенсации, соразмерной приходящейся на него доле в праве общей собственности на имущество, составляющее этот паевой инвестиционный фонд, в любой рабочий день.

Инвестиционный пай интервального паевого инвестиционного фонда удостоверяет также право владельца этого пая требовать от управляющей компании погашения инвестиционного пая и выплаты в связи с этим денежной компенсации, соразмерной приходящейся на него доле в праве общей собственности на имущество, составляющее этот паевой инвестиционный фонд, не реже одного раза в год в течение срока, определенного правилами доверительного управления этим паевым инвестиционным фондом.

Инвестиционный пай закрытого паевого инвестиционного фонда удостоверяет также право владельца этого пая требовать от управляющей компании погашения инвестиционного пая и выплаты в связи с этим денежной компенсации, соразмерной приходящейся на него доле в праве общей собственности на имущество, составляющее этот паевой инвестиционный фонд, в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом, право участвовать в общем собрании владельцев инвестиционных паев и, если правилами доверительного управления этим паевым инвестиционным фондом предусмотрена выплата дохода

от доверительного управления имуществом, составляющим этот паевой инвестиционный фонд, право на получение такого дохода.

Каждый инвестиционный пай удостоверяет одинаковую долю в праве общей собственности на имущество, составляющее паевой инвестиционный фонд, и одинаковые права».

Попробуем перефразировать проще понятие «инвестиционного пая». **Инвестиционный пай** — ценная бумага, удостоверяющей право собственности ее владельца на определенную часть сформированного паевого фонда. Эта часть пропорциональна сумме вложения владельца пая к общей сумме сформированного фонда. Данная ценная бумага позволяет требовать от управляющей компании фонда выкупа принадлежащего владельцу пая. Инвестиционные паи можно продавать, дарить, завещать.

И последний из общих терминов — «управляющая компания». **Управляющая компания (УК)** управляет средствами паевого инвестиционного фонда. На первом этапе формирует из средств инвесторов фонд, производит инвестиции собранных средств в ценные бумаги, в зависимости от ситуации на рынке ценных бумаг, производит покупку или продажу разных бумаг (управляет инвестиционным портфелем). Задача управляющей компании — получить максимальный доход от операций на рынке ценных бумаг, за эту деятельность компания получает вознаграждение.

Немного разобравшись в определениях паевого инвестиционного фонда, расскажем о том, как они возникли, как работают и какие ПИФы бывают.

Есть мнение, что впервые инвестиционные фонды появились в 1822 г. В Бельгии, после чего этот опыт был перенят в остальных странах Европы. В современной России первым паевым инвестиционным фондом считают образованный в 1996 г. ПИФ «Пионер Первый», управляющей компанией которого было ЗАО «Пионер Первый». Но до первой половины 2000 г., ПИФов в России было небольшое количество, и они в основном использовались узкой прослойкой населения. Вкладчики предпочитали банковские вклады, процентные ставки по которым позволяла получать достаточно солидный доход. Но в 2002—2003 гг. ПИФы получили «второе дыхание», что, по нашему мнению, было связано с несколькими основными причинами:

- 1) повысился уровень жизни, что позволило людям задумываться о сбережении средств. Появилась прослойка не богатых, но достаточно обеспеченных людей, уровень дохода которых позволяет удовлетворить повседневные потребности и которые или уже сделали инвестиционные покупки (квартира) и у них появ-

вилась возможность откладывать средства на будущее, или они собираются в ближайший год-два сделать такие покупки и хотят сохранить и приумножить отложенные средства;

- 2) планомерное снижение ставок по банковским депозитам. Последние годы банки за редким исключением постоянно снижают ставки по депозитам, что само по себе не плохо, так как позволяет, в том числе и снижать ставки по кредитам. Но такая ситуация заставляет вчерашних вкладчиков искать более выгодные инструменты вложения денежных средств;
- 3) отсутствие доходных финансовых инструментов. Многие помнят бум ГКО, когда вложения в государственные бумаги, позволяли заработать сотни процентов годовых. Такой же печальный опыт можно вспомнить с различными «финансовыми» пирамидами, которые привлекали средства населения под «сказочные» проценты. В настоящий момент таких инструментов нет, но средства, которые хотят вложить люди, остались;
- 4) поиск финансовыми и банковскими организациями дополнительных ниш на рынке, позволяющих получать доход. В финансовой, и особенно банковской, сфере все дальше происходит разделение специализации банков. Сейчас уже осталось не так много небольших «универсальных» банков. Работа с ПИФаами и ОФБУ является одной из специализаций.

Поняв сущность ПИФа, может возникнуть закономерный вопрос: «А зачем нужны ПИФы, если потенциальный инвестор сам может купить нужные ему ценные бумаги и не платить при этом комиссию управляющей компании?». У фондов есть два основных преимущества: 1) фонд, сложенный из множества паев; 2) профессиональная управляющая компания. Как правило, для полноценной самостоятельной работы на фондовом рынке необходимы очень крупные суммы денег, чтобы можно было в нужной пропорции распределить средства в разные ценные бумаги. А кроме того, для работы на рынке ценных бумаг нужны специализированные знания, опыт и свободное время, которое можно посвятить анализу эмитентов и котировок ценных бумаг. ПИФы дают возможность любому человеку инвестировать небольшие суммы в ценные бумаги, не имея опыта. Средствами ПИФа управляют профессионалы рынка ценных бумаг — сотрудники лицензированной управляющей компании. В свою очередь и сотрудники этой компании имеют сертификат Федеральной службы по финансовым рынкам.

Паевые инвестиционные фонды могут хранить и инвестировать средства пайщиков в следующие инструменты: денежные средства, в том числе в иностранной валюте, государственные ценные бумаги Россий-

ской Федерации и государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации, муниципальные ценные бумаги, акции и облигации российских открытых акционерных обществ, ценные бумаги иностранных государств, акции иностранных акционерных обществ и облигации иностранных коммерческих организаций. Кроме того, закрытые паевые инвестиционные фонды также могут инвестировать средства в недвижимое имущество и имущественные права на недвижимое имущество (рис. 7.27). Более подробно виды и типы ПИФов описаны далее.

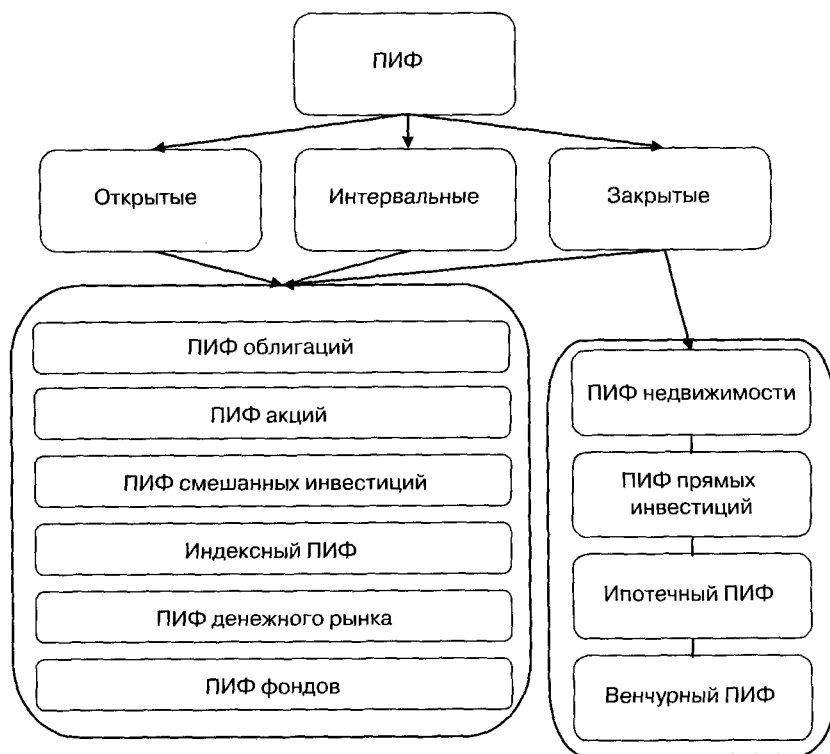


Рис. 7.27. Классификация паевых инвестиционных фондов

Открытый ПИФ — инвестиционный пай открытого паевого инвестиционного фонда позволяет пайщику требовать от управляющей компании погашения инвестиционного пая и выплаты в связи с этим денежной компенсации в любой рабочий день. В настоящее время — это самые многочисленные ПИФы.

Интервальный ПИФ — инвестиционный пай интервального паевого инвестиционного фонда позволяет пайщику требовать от управляющей компании погашения инвестиционного пая и выплаты в связи с этим денежной компенсации не реже одного раза в год в течение срока, определенного правилами доверительного управления этим паевым инвестиционным фондом. Чаще всего такие интервалы бывают четыре раза в год и длятся по две недели. Таких ПИФов пока меньше всего в России.

Закрытый ПИФ — инвестиционный пай закрытого паевого инвестиционного фонда позволяет пайщику требовать от управляющей компании погашения инвестиционного пая и выплаты в связи с этим денежной компенсации только через заранее оговоренный промежуток времени, после окончания срока действия ПИФа.

ПИФ облигаций. Как видно из названия, основная часть средств этого фонда инвестируется в корпоративные облигации, а также государственные и муниципальные ценные бумаги. Обычно ПИФы облигаций являются достаточно консервативными, надежными, но не самыми доходными. Хотя даже эти фонды могут принести как убыток, так и значительный доход за счет того, что часть средств ПИФа облигаций может быть вложена в акции.

Облигация (от лат. *obligatio* — обязательство) — эмиссионная ценная бумага, содержащая обязательство эмитента выплатить ее владельцу (кредитору) номинальную стоимость по окончании установленного срока и периодически выплачивать определенную сумму процента. Облигации выпускаются государством, местными органами власти или компаниями в форме ценных бумаг с фиксированной или переменной процентной ставкой. Большая часть облигаций не имеет обеспечения и не дает права на участие в управлении.

ПИФ акций. Как видно из названия, основная часть средств фонда направляется для инвестиций в акции предприятий (открытых акционерных обществ). Задача управляющих менеджеров — покупать акции компаний, которые должны вырасти в цене, и продавать акции, которые будут снижаться в цене. Когда цена акций, входящих в ПИФ акций, растет, то растет и цена паев ПИФа. И наоборот, при падении цены акций дешевеют и паи ПИФа. Если по входящим в ПИФ акциям выплачиваются дивиденды, они включаются в стоимость активов ПИФа и увеличивают стоимость пая. Правом голоса по акциям распоряжается управляющая компания ПИФа. ПИФы акций — наиболее рискованный вид ПИФов, в этом случае можно получить как максимальный доход, так и наибольшие убытки.

Акция (от лат. *actio* – распоряжение, позволение, претензия) – в материальном значении право на участие в акционерном обществе, а именно:

- на часть прибыли от деятельности общества в виде дивиденда;
- участие в разделе имущества общества при его ликвидации;
- участие в управлении делами общества.

ПИФ смешанных инвестиций. Является серединой между ПИФами облигаций и ПИФами акций и состоит из ценных бумаг обоих видов. В разные моменты изменения рынка могут переводить активы как полностью в акции, так и полностью в облигации в зависимости от роста или падения рынка. Обычно такие фонды предлагают средний уровень доходности и такой же уровень риска.

Индексный ПИФ. Портфель ценных бумаг такого фонда повторяет по составу какой-нибудь из индексов, в портфель входят те же самые бумаги, что и определяют индекс. Задача управляющего только отслеживать изменение индекса и на этом основании корректировать портфель ценных бумаг. По сути это пассивное управление инвестициями, когда доходностью ПИФа управляет рынок. Вознаграждение управляющей компании за управление таким фондом значительно ниже, чем за управление ПИФами других видов. В России индексные фонды обычно ориентируются на индексы ММВБ и РТС.

Индекс – это статистический показатель изменений в экономике или на фондовом рынке. В случае фондового рынка индекс – это вообразимый портфель (набор) ценных бумаг, представляющих определенный сегмент рынка.

У каждого индекса есть своя *методика расчета*, которая определяет, акции каких компаний и в каких долях включаются в индекс. Со временем, с изменением ситуации на рынке, состав и пропорции ценных бумаг в индексе меняются, а для того чтобы эти изменения не отразилось на текущем значении индекса, вводят поправочные коэффициенты в формулу расчета значения индекса.

ПИФ денежного рынка. Фонды денежного рынка очень популярны на Западе, где по размерам активов они занимают второе место после фондов акций. В России же ПИФы денежного рынка пока не привлекают к себе значительного числа инвесторов. В чем причины?

Как следует из названия, рассматриваемые ПИФы инвестируют в денежный рынок, поэтому для полноты картины приведем основные характеристики денежного рынка.

Итак, в мировой практике рынки ценных бумаг подразделяются на денежные рынки и рынки капитала. На денежных рынках продают-

ся и покупаются краткосрочные ценные бумаги, на рынке капиталов заключаются сделки с долгосрочными ценными бумагами, такими как акции и облигации.

Инструментами денежного рынка являются: государственные ценные бумаги, краткосрочные ценные бумаги предприятий (коммерческие бумаги) и банков, соглашения об обратной покупке (REPO), банковские депозиты. Инструменты денежного рынка имеют срок погашения не более года. Основные индикаторы российского денежного рынка — это курсы доллара, рубля, евро и уровень инфляции.

Таким образом, инвестиции в фонды денежного рынка являются краткосрочными инвестициями и относятся к вложениям с наиболее низким уровнем риска. По показателям доходности и риска подобные вложения тяготеют к типу консервативных стратегий и главной целью имеют сохранение имеющегося капитала от инфляции и получение небольшой, но относительно постоянной прибыли. Входя в состав инвестиционного портфеля, такие инвестиции помогают сглаживать колебания более рискованных активов¹.

ПИФ фондов. Фонды этого вида инвестируют средства в паи других инвестиционных фондов, разных категорий и управляющих компаний. Инвестиции в ПИФ фондов позволяет пайщику хеджировать риски ошибок в управлении со стороны конкретной управляющей компании, так как фактически риск распределен на несколько фондов. Кроме инвестиционных паев других фондов ПИФ фондов может инвестировать средства в денежные средства на счетах и вкладах в кредитных организациях.

ПИФ недвижимости. Средства фонда используются для приобретения недвижимости, имущественных прав на недвижимое имущество. Прирост стоимости паев обеспечивается ростом цен на недвижимость и ее коммерческим использованием. Стоимость пая в фондах недвижимости обычно значительно выше других фондов. Вложения в эти фонды приносят неплохой доход при росте стоимости недвижимости или высоких арендных ставках на объекты недвижимости.

ПИФ прямых инвестиций. Средства фонда используются для вхождения в капитал компаний, причем фонд может инвестировать только в открытые акционерные общества и закрытые акционерные общества путем выкупа дополнительной эмиссии акций или облигаций. Указанные фонды не финансируют компании других форм собственности, а также только что созданные компании. ПИФы прямых инве-

¹ Пифовик (портал российских пайщиков). URL: <http://www.pifovik.ru/about/12/money-market-funds>.

стиций входят в капитал достаточно окрепших компаний, позволяя им привлечь дополнительные средства на развитие. После вхождения в капитал компании задача управляющей компании фонда прямых инвестиций — добиться значительного роста пакета акций фонда, желательного в несколько раз. Как видно, это достаточно рискованный, но при этом и доходный вид ПИФа.

Ипотечный ПИФ. Средства фонда используются для покупки ипотечных ценных бумаг (закладных), выпускаемых банками выдающими ипотечные кредиты. Банки, не имея достаточного размера долгосрочных денежных ресурсов, вынуждены таким образом «высвобождать» замороженные на выданные кредиты ресурсы. ПИФы в свою очередь, покупая эти бумаги, позволяют получать своим пайщикам доход от обслуживания этих кредитов. Чаще всего используются три схемы выплаты компенсаций пайщиком таких фондов:

- 1) по мере поступления платежей по ипотечным кредитам пайщикам выплачивается как процентный доход, так и погашение основной суммы кредита;
- 2) по мере поступления платежей по кредитам проценты выплачиваются в виде дохода пайщикам, а на сумму поступившего погашения кредита покупаются новые закладные;
- 3) все поступившие платежи по кредитам снова инвестируются в покупку новых закладных.

Венчурный ПИФ — наиболее интересный, дорогой и сложный вид инвестирования. Венчурные ПИФы вкладывают средства в молодые компании, которые только выходят на рынок и акции которых не котируются на бирже. Обычно данные компании имеют, какое-то ноу-хау¹, позволяющее им успешно занять свою нишу. Венчурные фонды не стремятся купить контрольный пакет акций (долей) компании (более 50%), обычно ограничиваясь блокирующим (более 25%), чтобы не нести риски принятия решений при управлении бизнесом, а также стимулировать владельцев компании к дальнейшему развитию бизнеса. Венчурные инвестиции — наиболее доходный, но и наверно один из самых рискованных объектов инвестирования, который может, как помочь

¹ «Ноу-хау» (от англ. *know-how* — знаю как), термин, применяемый в международных отношениях для определения технических знаний, выраженных в форме документации, производственного опыта и навыков и т.п. В широком смысле — общий комплекс технических знаний и производственного опыта, необходимых для изготовления того или иного изделия, воспроизведения производственного процесса и т.д. Включает не только техническую, но и иную (например, коммерческую) информацию, неопубликованные изобретения и т.д.

«зажечь новую звезду на бизнес-небосклоне», так и потерять все инвестиции. Обычно стоимость пая в таких фондах одна из самых высоких.

Несмотря на рост интереса к паевым инвестиционным фондам, как и к ОФБУ, эти инструменты пока являются экзотикой для большинства инвесторов. Показательны результаты опроса РБК, проведенные в 2007 г.:

Есть ли у Вас паи инвестиционных фондов¹

- нет, и приобретать их я не собираюсь — 5103 (62,6%);
- да — 1468 (18,0%);
- нет, но я собираюсь их приобрести — 1151 (14,1%);
- нет, но раньше были — 431 (5,3%).

Всего: 8153.

Хотя опрос проводился через Интернет для наиболее активной целевой группы, больше половины людей не имели и не собираются покупать паи. Но при этом эти инструменты продолжают развиваться активными темпами и в будущем займут достойную долю в инвестиционных портфелях потенциальных инвесторов, физических лиц.

7.10. Электронные платежные системы «Электронные деньги»

Понятие «электронные деньги» пока не нашло своего отражения в законодательстве России, но мы постараемся привести несколько разных определений этого продукта, чтобы донести до читателя его суть и опишем несколько наиболее популярных систем «электронных денег». В связи с отсутствием точного определения «электронных денег» описанные нами системы платежей мы будем называть нейтральным понятием «электронные платежные системы».

Термин «электронные деньги» зачастую используется в отношении широкого спектра платежных инструментов, базирующихся на технических решениях в сфере реализации платежей. Под понятием «электронные деньги» ошибочно понимают традиционные банковские карты, либо предоплаченные карты предприятий торговли (сервиса, услуг), содержащие сведения о предварительно оплаченных товарах (услугах), к которым, в частности, относятся одноцелевые карточные продукты, предлагаемые телефонными и бензозаправочными компаниями, отдельными сетями магазинов или транспортными компаниями. Главная причина в ошибочности такого суждения — отсутствие точного опреде-

¹ URL: http://www.rbc.ru/yourchoice/voteres/2007_20071114.shtml.

ления понятия «электронных денег», раскрывающего их экономическую и правовую сущность, а также отсутствие четких критериев отнесения указанных продуктов к «электронным деньгам».

В «Докладе об электронных деньгах», опубликованном Европейским центральным банком в августе 1998 г., дается следующее определение «электронных денег»: «„электронные деньги“ в широком смысле определяются как электронное хранение денежной стоимости на техническом устройстве, которое может широко применяться для осуществления платежей в пользу не только эмитента, но и других фирм, и которое не требует обязательного использования банковских счетов для проведения транзакций, а действует как предоплаченный инструмент на предъявителя». Позднее была принята Директива¹ Европейского парламента и Совета от 18 сентября 2000 г. № 2000/46/ЕС «О деятельности в сфере „электронных денег“ и пруденциальном надзоре над институтами, занимающимися этой деятельностью», в которой уточнено определение «электронных денег»: «денежная стоимость, представляющая собой требование к эмитенту, которая:

- 1) хранится на электронном устройстве;
- 2) эмитируется после получения денежных средств в размере не менее объема, принимаемых на себя обязательств;
- 3) принимается в качестве средства платежа не только эмитентом, но и другими фирмами».

Данное определение, на наш взгляд, наиболее корректно, поскольку оно включает как юридическую, так и экономическую сущность рассматриваемого нами понятия.

В российском законодательстве отсутствуют не только какие-либо специальные нормы, регулирующие эмиссию и обращение на территории Российской Федерации «электронных денег», но и само это понятие. Также не разработан этот вопрос и в доктрине гражданского права. Учитывая это, Банком России было принято решение, что «электронные деньги», до вступления в силу указанных норм, будут рассматриваться как предоплаченные финансовые продукты, эмитируемые или распространяемые кредитными организациями на возмездной основе и представляющие собой, по своему юридическому содержанию, денежные обязательства эмитента, составленные в электронной форме, с возможностью обращения между участниками расчетов, заключивших соответствующие договора. По нашему мнению, такой подход к определению правовой природы «электронных денег»,

¹ Directive of the European Parliament and of the Council 2000/46/EC of 18.09.2000 «On the taking up, pursuit of and prudential supervision of the business of electronic money institutions» (OJL 275, 27.10.2000). See. Article 1.

который основывается на теории денежного обязательства, с юридической точки зрения является наиболее обоснованным и позволяющим легализовать реализацию на территории Российской Федерации информационных систем, базирующихся на технологии «электронных денег».

Давайте более подробно рассмотрим критерии, которые отличают системы, базирующиеся на технологии «электронных денег», от традиционных систем оплаты.

Первый критерий (содержит правовую оценку): «электронные деньги» — денежные обязательства эмитента в электронной форме, учет которых осуществляется на специальном устройстве, например микропроцессорной карте или на жестком диске персонального компьютера (так называемые «сетевые деньги», «цифровая наличность» или «цифровые деньги»).

В данном случае исполнение обязательств по сделкам, совершенным с использованием «электронных денег», несет их эмитент, в отличие от сделок, совершенных с использованием банковских карт и кредитных карт торгово-сервисных компаний, где обязательства по указанным сделкам исполняются непосредственно держателями данных карт.

Второй критерий (включает регулятивную норму): эмиссия «электронных денег» (выпуск денежных обязательств) осуществляется эмитентом после получения денежных средств в размере не менее объема принимаемых эмитентом на себя обязательств (эмитируемой денежной стоимости);

Третий критерий (содержит технический аспект реализации системы):

обращение «электронных денег» (денежных обязательств) может происходить, минуя банковскую систему (здесь будет уместно провести аналогию с наличными деньгами. — *Прим. авт.*), т.е. в данном случае перенос «электронных денег» (информации о денежных обязательствах эмитента) осуществляется непосредственно с устройства (будь то компьютер или карта с микропроцессором) одного держателя (плательщика) на устройство другого держателя (получателя).

С юридической точки зрения, предприятие торговли (услуг) не только приобретает обязательства эмитента у их владельцев и соответственно право требования к эмитенту по исполнению данных обязательств, но и вправе уступить их (если такое право предоставлено на законодательном уровне. — *Прим. авт.*) другим юридическим лицам. В данном случае обращение «электронных денег» происходит как между юридическими, так и между физическими лицами, минуя бан-

ковскую систему, и которые здесь выступают в качестве платежного средства, эквивалентного наличным деньгам¹.

Четвертый критерий (содержит экономический аспект): «электронные деньги» с экономической точки зрения являются многоцелевым платежным средством, т.е. принимаются в качестве средства платежа не только их эмитентом, но и другими предприятиями торговли (услуг).

Относительно одноцелевых карт, примером которых могут служить таксофонные карты, карточки для проезда на метро, транспортные билеты и т.п., почему их, по нашему мнению, не следует относить к «электронным деньгам», следует дать небольшое пояснение. Причина в следующем: одноцелевые карты — это средство для фиксирования в электронном виде задолженности их эмитента перед держателем данного средства по предварительно оплаченным товарам (работам, услугам), т.е. средство для фиксирования информации о товарах, проданных до того, как их действительно приобрели или услугах (работах), оплаченных до того, как их действительно оказали (совершили). В данном случае учет предварительно оплаченной стоимости товаров и (или) услуг, предоставляемых клиенту, осуществляется на специальном устройстве, находящемся во владении клиента.

Если спроецировать сформулированные нами критерии понятия «электронные деньги» на существующие продукты рынка розничных услуг, то из их многообразия можно исключить:

- 1) банковские и кредитные карты торгово-сервисных компаний, вне зависимости от их технической реализации и функциональных возможностей (карты с магнитной полосой, карты с микропроцессором и т.д.), поскольку обязательства по сделкам, совершенным с их использованием, исполняются, согласно условиям заключенных сторонами договоров, держателями данных продуктов, а не их эмитентами;
- 2) предоплаченные продукты, технология реализации которых в сфере розничных платежей исключает возможность с их использованием оплачивать товары (работы, услуги), реализуемые другими организациями.

¹ Важный признак «электронных денег» — их признание в качестве средства платежа третьими лицами (не эмитентом). Такое признание осуществляется не в силу закона, как в случае с законными средствами платежа в виде купюр и монет, а в силу договора с эмитентом. Однако, учитывая особенности нашего законодательства (очередность платежей, картотека), уступка предприятием приобретенных обязательств, составленных в электронной форме, будет непосредственно осуществляться их эмитенту, который в безналичном порядке перечислит денежные средства предприятию в сумме, равной их эквиваленту.

Таким образом, несмотря на большое количество технологических решений и финансовых схем, использующихся в настоящее время на мировом рынке и претендующих на название «электронных денег», к «электронным деньгам», отвечающим в полной мере тем критериям, которые нами были сформулированы, можно отнести только некоторые из них.

В заключение по данному разделу, попробуем дать свое определение «электронных денег».

С юридической точки зрения «электронные деньги» — бессрочные денежные обязательства эмитента на предъявителя в электронной форме, выпуск в обращение которых осуществляется эмитентом как после получения денежных средств в размере не менее объема, принимаемых на себя обязательств, так и форме предоставленного кредита. Обращение «электронных денег» осуществляется путем уступки права требования к эмитенту и порождает обязательства последнего по исполнению денежных обязательств в размере, предъявленных «электронных денег». Учет денежных обязательств производится в электронной форме на специальном устройстве.

С точки зрения их материальной формы «электронные деньги» представляют информацию в электронной форме, находящуюся в распоряжении владельца и хранящуюся на специальном устройстве, как правило, на жестком диске персонального компьютера или микропроцессорной карте, которая может передаваться с одного устройства на другое с помощью телекоммуникационных линий и прочих электронных средств передачи информации.

В экономическом смысле «электронные деньги» представляют собой платежный инструмент, обладающий, в зависимости от схемы реализации, свойствами как традиционных наличных денег, так и традиционных платежных инструментов (банковских карт, чеков и т.д.): с наличными деньгами роднит возможность проведения расчетов, минуя банковскую систему, с традиционными платежными инструментами — возможность проведение расчетов в безналичном порядке через счета, открытые в кредитных организациях.

Давайте далее попробуем еще раз описать, что такое «электронные деньги» на бытовом уровне. Потребительская точка зрения — бытовое отношение к этому платежному продукту, исторически сложившееся у групп пользователей. Пользователи относят к «электронным деньгам» любые платежные сервисы, позволяющие осуществлять платежи за товары и (или) услуги, проводить расчеты между пользователями с помощью электронных средств связи, в частности с помощью сети Интернет. По своей сути «электронные деньги» практически идентичны

своим прародителям — традиционным деньгам. «Электронные деньги» можно заработать, оплатить ими услуги или товары, передать и получить от других людей, причем, как и в случае традиционных денег, платежи происходят в режиме реального времени. Например, если вам заплатили за что-либо, то деньги сразу окажутся у вас, и наоборот, как только вы произвели оплату, «электронные деньги» будут сразу оправлены получателю. Упрощенно суть работы системы «электронных денег» можно представить на примере фишек казино. Пока фишки используются только для игры, то это одноцелевой предоплаченный продукт, аналог карты проезда в метро. Предоплаченный, так как вы его уже оплатили, но еще не воспользовались услугой, т. е. «заплатили перед использованием». Как только игроки начинают использовать фишки не только для игры, но расплачиваться ими вместо денег между собой или в других предприятиях, например в близлежащих магазинах, ресторанах и т.д., то таким образом начинает работать альтернативная платежная система. При этом фишки не заменяют деньги, так как они принимаются к оплате не везде, их всегда можно обменять на реальные деньги в кассе казино. Примерно так же действуют и системы «электронных денег», но вместо фишек используется информация, зафиксированная на электронном носителе.

«Электронные деньги» обычно разделяют на два вида по носителю информации:

- 1) на базе карт (*card – based*);
- 2) на базе сетей (*network – based*).

Учитывая направленность данной книги не на специалистов, мы не станем продолжать классификацию по технологическому наполнению и функционирования этих систем, а также не станем углубляться в академические понятия. Специалисты разделяют, открыто и закрыто циркулирующие системы «электронных денег», двухслотовые и однослотовые «электронные кошельки» на базе карт, а также относят некоторые из описанных далее систем к платежным шлюзам и интернет-банкам.

Обозначение «на базе карт» условное, роль карты может исполнять любое устройство, на которое можно записать электронную информацию. Причем такие устройства могут быть выполнены в виде брелока, флеш-карты, сим-карты мобильного телефона и т.д., насколько хватает фантазии создателям системы. Даже традиционные платежные карты в последнее время приобретают все более причудливые формы. Не так давно ассоциация Visa International выпустила карту значительно меньшую по размеру, чем привычная карта. Этот продукт называется Visa Mini, она выпускается, в виде карты с магнитной полосой, а также

бесконтактной карты со встроенным чипом и антенной и магнитной полосой для приема в традиционных магазинах. В связи с размерами ее нельзя использовать в банкоматах, ею возможно только оплачивать покупки в торговых и сервисных точках (рис. 7.28).

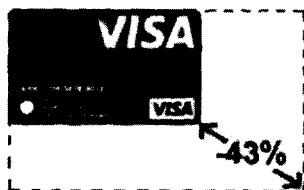


Рис. 7.28. Изображение Visa Mini и одной из «прародительниц» современных платежных карт, не правда ли похоже? Новое — это хорошо забытое старое

В свою очередь карты на базе карт и на базе сетей, подразделяются на *анонимные системы*, разрешающие проводить операции без идентификации пользователя, и *неанонимные*. Анонимные системы близки, по сути, к понятию наличных денег, недаром во многих кинофильмах герой, когда хочет скрыться от преследователей, платит за все наличными, игнорируя кредитные карты и чеки. *Неанонимные* системы, требуют обязательной идентификации участников системы. Данные системы очень похожи на системы безналичных расчетов через банк. Как на основании выписки по карте можно узнать, за что и где платил держатель счета, так же и на основании данных об использовании «электронного кошелька» можно отследить все траты его владельца. Большинство систем, предоставляя полный функционал для пользователя, не являются анонимными. При этом те системы, которые имеют

функцию анонимности, часто (но не всегда) ограничивают возможные операции анонимного пользователя, и только после предоставления документов, удостоверяющих личность пользователя, предоставляют ему полный функционал. И конечно, в этом случае, система становится уже неанонимной.

Как мы уже говорили, «электронные деньги» разделяются на два больших направления на базе карт (card — based) и на базе сетей (network — based), при этом, согласно теории Дарвина о выживании видов, интересно какое из этих направлений станет лидирующим? Если бы мне несколько лет назад задали такой вопрос, я стал бы оценивать плюсы и минусы каждой из систем, и, возможно, решил, что системы на базе карт более интересны для потенциальных пользователей. Но на самом деле, несмотря на то, что системы на базе карт поддерживали крупнейшие международные платежные системы, например Visa и MasterCard, «электронные деньги» на базе карт так и не смогли занять, сколько-либо значительную долю рынка. Visa разработала карту Visa Cash. В начале октября 1995 г. Visa начала испытания системы в своем головном офисе в Калифорнии, а также, в более ограниченных масштабах, в Атланте, штат Джорджия. По случаю проведения в Атланте в 1996 г. летних Олимпийских игр масштабы испытаний были расширены. Поставленная задача предусматривала участие 5 тыс. магазинов розничной торговли и продажу 2 млн карт. На тот момент это было крупнейшее из когда-либо проводимых в мире испытаний новых систем расчетов, в связи с чем оно привлекло к себе пристальное внимание. К окончанию Олимпиады карты принимались в 1500 отделениях 50 компаний розничной торговли, большинство из которых предприятия быстрого питания и автозаправочные станции. Количество выданных карт не было обнародовано.

MasterCard в свою очередь создала систему Mondex. Создание системы Mondex было инициировано сотрудниками National Westminster Bank в 1990 г. Целью ее создания был выпуск в обращение нового электронного платежного средства, реализованного посредством смарткарт, как для осуществления розничных платежей, так и для электронной коммерции, способного полностью имитировать обращение наличных денежных средств (рис. 7.29). Компания Mondex International была основана в июле 1996 г. В феврале 1997 г. 51% акций компании Mondex International был приобретен ассоциацией MasterCard International.

Системы на базе сетей развиваются опережающими темпами на просторах Интернета. За точку отсчета развития систем «электронных денег» на базе сетей можно взять 1994 г., когда ученым-криптографом

Дэвидом Чаумом (David Chaum) была организована первая система электронных денег Digicash (<http://www.digicash.com>), революционная для своего времени, обеспечивающая анонимность платежей для покупателя и безопасность для продавцов, а также возможность микроплатежей.



Рис. 7.29. Изображение карты Mondex и Visa Cash и устройств для просмотра баланса на них

Хотя надо отметить, что этот проект не получил должного развития, как и многие другие революционные для своего времени идеи, и Дэвид Чаум вынужден был продать свои патенты за цифровую наличность. В дальнейшем во многих странах системы электронных карт на базе Интернета продолжали развиваться и многие из них стали лидерами на своих рынках. На наш взгляд, наиболее полный список систем интернет-платежей как российских, так и зарубежных, и их описания можно найти на сайте www.wflp.ru. Мы же акцентируем внимание на страницах этой книги на описании нескольких наиболее известных и распространенных российских и зарубежных систем, доступных жителям России: WebMoney, Yandex.Деньги, PayCash, PayPal и MoneyBookers. Практически полное описание разнообразных систем электронных платежей будет представлено в одной из следующих наших книг — «Электронные деньги. Полная энциклопедия». В этом издании мы расскажем о российских и зарубежных работающих и уже не

работающих системах, а также о системах, которые только называются «электронными деньгами», но по сути представляют один из платежных сервисов.

7.11. Популярные электронные и платежные системы

«Яндекс.Деньги» — очень популярный в России проект интернет-платежей. Система «Яндекс.Деньги» создана летом 2002 г. компанией «Яндекс» и группой компаний Paycash. Ежедневно в системе открывается более 2000 новых Яндекс.Кошельков, проводится более 10 000 платежей за различные товары и услуги — от хостинга и сотовой связи до книг и одежды. 30 марта 2007 г., компания Яндекс стала 100%-ным владельцем проекта «Яндекс.Деньги». Вторым совладельцем платежной системы, компания Paycash, продала всю свою долю в проекте, лицензию на технологии и программное обеспечение, используемые в системе. Сделка повлекла смену юридического лица — вместо ООО «Яндекс.Деньги» было образовано ООО «ПС Яндекс.Деньги». Переименование и изменение состава владельцев никак не отразились на пользователях системы. Новая компания также сохранила все договоренности с партнерами системы.

В настоящее время система продолжает активно развиваться, мы же опишем основные ее принципы и условия функционирования. Сейчас в системе используется два разных типа кошелька «Яндекс.Кошелек» (доступ с помощью web-интерфейса) и «Интернет.Кошелек» (доступ с помощью специального ПО). Эти оба кошелька не связаны между собой, имеют разные балансы и, возможно, разную основу функционирования. В основе «Интернет.Кошелька» компания Paycash использовала модель цифровых наличных (digital cash), разработанную Дэвидом Чаумом, ученым-криптографом из Нидерландов, создавшим в 1994 г. компанию DigiCash и платежную систему eCash. Правда, в отличие от классической модели Чаума, вместо электронных монет Paycash использует свою разработку — «платежную книжку», номинал которой подтверждается подписью банка. Пользователь может расходовать деньги по этой платежной книжке, не зная подписи банка, но зачисление на нее осуществляется только в случае подтверждения операции банком методом «слепой» подписи (*Blind signature*)¹.

¹ Схема «слепой» подписи; такая схема позволяет организовать подписание некоторой стороной сообщения, не разглашая этой стороне никакой содержащейся в сообщении информации (или предоставляя минимум информации).

Подобный метод означает, что генерация самих «платежных книжек» осуществляется «кошельком» держателя, а банк подтверждает только их номинал, не зная их реквизитов, обеспечивая тем самым анонимность платежей в системе. Для защиты от мошенничества средства «платежной книжки» — электронные монеты сделаны одноразовыми, т.е. при осуществлении оплаты банк проверяет, не использовались ли эти деньги раньше, если — да, то отказывает в совершении покупки, если нет, то осуществляет эмиссию новых монет и зачисление их на кошелек получателя, а оплаченные монеты считает использованными. Система позволяет хранить платежность непосредственно в «электронных кошельках» клиентов, совершенно независимо от сервера системы. Такой подход обеспечивает повышенную защиту самой системы, однако при потере или неисправности электронного носителя информации, на котором записана наличность, теряются и «электронные деньги» клиента, аналогично потере кошелька с обычными деньгами. Принципы работы «Яндекс.Кошелька» неизвестны.

Регистрация в системе «Яндекс.Деньги». Пользователь может воспользоваться web-интерфейсом системы «Яндекс.Кошелек» или скачать с сайта системы бесплатное программное обеспечение «Интернет.Кошелек».

Регистрация «Яндекс.Кошелька»:

- 1) необходимо зайти на сайт системы по адресу: <http://money.yandex.ru>, после чего нажать ссылку «Активировать кошелек» (рис. 7.30);

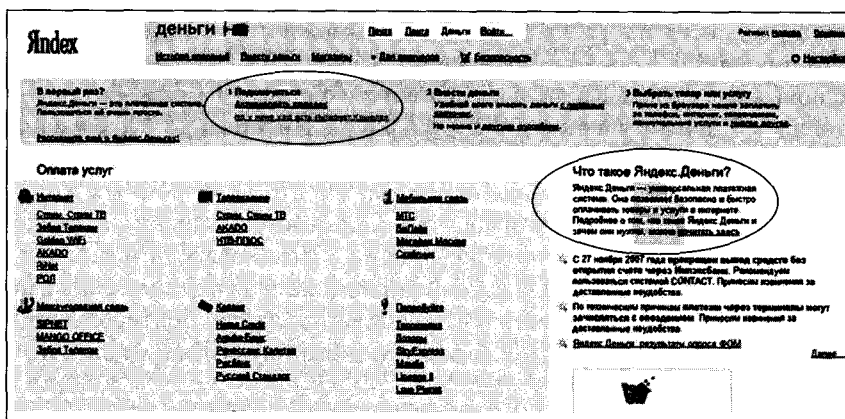


Рис. 7.30. Активирование «кошелька»

- 2) вы попадаете в меню авторизации доступа к персональной части Яндекса, где необходимо нажать ссылку «Зарегистрируйтесь» (рис. 7.31);

Яндекс паспорт

Доступ к персональной части Яндекса

Логин:

Пароль: [Забыли пароль?](#)

запомнить меня

[Зарегистрируйтесь](#) если вы никогда ещё не регистрировались ни на одном проекте Яндекса.

Дизайн —
Студия Александра Лебедева

Рис. 7.31. Доступ к персональной части Яндекса

- 3) далее пользователь приступает к процедуре регистрации в системе, где необходимо выбрать логин для дальнейшего входа в системы и указать фамилию и имя. Логин в дальнейшем используется как адрес электронной почты на сервере Яндекса, вида логин@yandex.ru. Внеся данные, необходимо нажать кнопку «Далее» (рис. 7.32);

Яндекс паспорт

Логин Если у вас уже есть логин на Яндексе, просто [забыли пароль?](#)

должен состоять из символов А-З, 0-9, -; начинаться с буквы, заканчиваться буквой или цифрой и содержать не более 20 символов

Существует мнение, что все хорошие логины на Яндексе уже заняты. Но это не так. Мы можем посоветовать вам интересный незанятый логин. Для этого достаточно указать имя и фамилию (они понадобятся и для дальнейшей регистрации).

Ваше имя

Фамилия

Яндекс сохраняет персональные сведения пользователей в соответствии с [Соглашением о конфиденциальности информации](#)

Рис. 7.32. Регистрация: шаг 1 из 2

- 4) на этом шаге требуется придумать и ввести пароль, выбрать контрольный вопрос и ответ (они будут нужны при потере пароля). Также при желании можно ввести номер мобильного телефона и адрес электронной почты, они также нужны для того, чтобы при утере пароля на них система могла выслать вам новый пароль. Последним этапом ввести код защиты от автоматических регистраций с картинки внизу формы и нажать кнопку «Ok» (рис. 7.33);

The image shows a registration form for 'paysyscenter'. The form is titled 'Ваш логин - paysyscenter'. It contains several input fields and a security image. The fields are: 'Пароль:' (Password), 'Подтвердите пароль:' (Confirm password), 'Контрольный вопрос:' (Security question), 'Ответ:' (Answer), 'Электронная почта:' (Email), 'Мобильный телефон:' (Mobile phone), and 'Контрольные цифры:' (Security code). The security code field is accompanied by a CAPTCHA image of the number '8382'. Below the CAPTCHA, there is a small instruction: 'введите пожалуйста число, которое вы видите справа'. At the bottom of the form, there is a checkbox for 'Нажимая кнопку «Ok», вы принимаете условия Пользовательского соглашения:' and an 'Ok' button.

Рис. 7.33. Регистрация: шаг 2 из 2

- 5) на этом регистрация в системе завершена, но надо еще завести платежные пароли для использования системы, для чего перейдем по ссылке «Начать пользоваться сервисом» (рис. 7.34);
- 6) для заведения платежного пароля придется придумать и ввести сам пароль (Пароль должен содержать не менее 6 символов из списка: A-z, 0-9, ! @ # \$ % ^ & * () _ - + и не может совпадать с логином). Подтвердить адрес электронной почты, введенный вами на сервере Яндекса, ввести кодовое число (число, которое

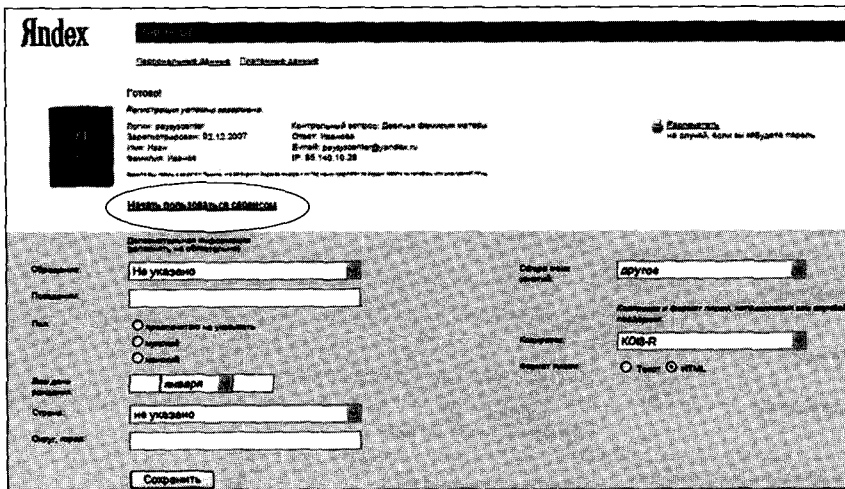


Рис. 7.34. Переход по ссылке «Начать пользоваться сервисом»

легко запомнить, например, номер ICQ, паспорта, ИНН, почтовый индекс и т.п. Цифры без пробелов, не менее 5 символов), номер телефона и дату рождения. Также можно ввести паспортные данные, которые могут понадобиться при восстановлении утерянного платежного пароля, и необходимы при выводе денежных средств из системы. Последним шагом необходимо прочитать пользовательское соглашение и согласиться с ним, нажав кнопку «Сохранить». Можно не соглашаться, но в этом случае воспользоваться услугами системы «Яндекс.Деньги» вы не сможете (рис. 7.35);

- 7) на этом регистрация «Яндекс.Кошелек» завершена, пользователю присвоен номер счета (на рис. 7.36 он 41001185202171). Пользователь попадает в свою персональную часть на сервере Яндекса и может пользоваться услугами системы. На переднем плане указаны одни из основных операций: положить в кошелек, вывести из кошелька, перевести.

Регистрация «Интернет.Кошелек»:

- 1) Необходимо зайти на сайт системы по адресу <http://money.yandex.ru>, после чего в левой стороне экрана под заголовком «Что такое Яндекс.Деньги?» нажать ссылку «Почитать здесь» (рис. 7.37);

Ваш платёжный пароль:^{*}

Повторите платёжный пароль:^{*}

Пароль должен **индексатор качества пароля** долг. Алф. 0-9 ! @ # \$ % ^ & * () _ - + = не может совпадать с именем

Использовать платёжный пароль для обычной авторизации

Ваш адрес электронной почты (e-mail):^{*}

Кадровое число:^{*}

Телефон:^{*}

Дата рождения:^{*}

Документ, удостоверяющий личность:^{*}

Документ выдан на имя:

Серия и номер документа:

Дата выдачи:

Рис. 7.35. Процедура заведения платёжного пароля

В Кошелек 0,00 руб. пополнить

Положить в Кошелек
 Вывести из Кошелька
 Перевести

Номер вашего счета
41001185202171

Оплата услуг

<p>Интернет</p> <p>Стрим, Стрим ТВ Зелен Телеком Golden WIFI AKADO Винит РОД</p>	<p>Телевидения</p> <p>Стрим, Стрим ТВ AKADO НТВ-ПЛЮС</p>	<p>Мобильная связь</p> <p>МТС Билайн Мегафон Москва Скайлик</p>
<p>Междугородная связь</p> <p>SIPNET MANGO OFFICE Зелен Телеком</p>	<p>Кредит</p> <p>Нота Стрейт Альфа-Банк Ренессанс Капитал Росбанк</p>	<p>Попробуйте</p> <p>Территория Досеры SkyExpress Мамба</p>

Рис. 7.36. Регистрация «Яндекс.Кошелек»

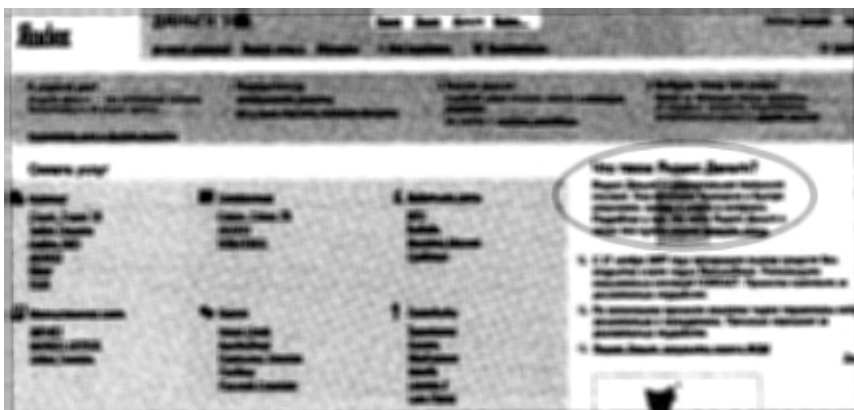


Рис. 7.37. Информация о «Яндекс.Деньги»

- 2) с главной страницы пользователь попадает на страницу «Помощь», где можно прочитать, чем отличается «Интернет.Кошелек» от «Яндекс.Кошелька» и в случае выбора «Интернет.Кошелек», можно нажать слева одноименную ссылку (рис. 7.38);

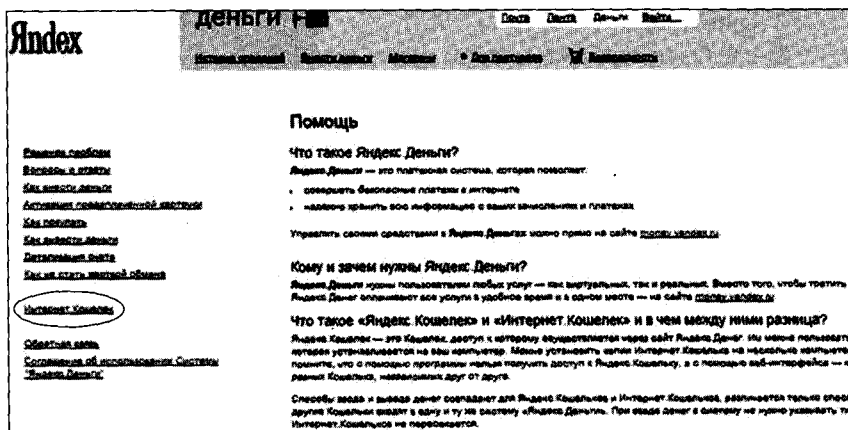


Рис. 7.38. Выбор «Интернет.Кошелек»

- 3) нажав ссылку «Интернет.Кошелек», пользователь попадает на страницу, где можно скачать клиентские программы для работы с системой «Яндекс.Деньги», а также описание их установки и системные требования к компьютеру, куда их собираются установить. Нажмите на ссылку для скачивания «Интернет.Кошелек», под заголовком «Загрузить Кошелек»;

[Активация предоставленной карты](#)

[Как получить с помощью Интернет.Кошелек](#)

[Обмен деньгами](#)

[Обновление Интернет.Кошелек](#)

[Вопросы и ответы](#)

Интернет.Кошелек

Чтобы стать участником системы Яндекс.Деньги, можно воспользоваться [веб-интерфейсом](#), а можно бесплатно Интернет.Кошелек. При этом в платежной системе автоматически будет открыт виртуальный счет, связанный с вашим счетом в банке, после этого вы можете проводить расчеты. Электронные деньги с виртуального счета

Если у вас уже есть Интернет.Кошелек, но старой версии — рекомендуем вам обновить его до версии 2.7.0.11

Загрузите Кошелек

[Интернет.Кошелек, версия 2.7.0.11 \(самораспаковываемый архив\)](#)

Все файлы:

Вы можете скачать исполняемый файл с инсталлятором программы или версию в виде архива в формате zip

Файл	Описание	Размер
Интернет.Кошелек, версия 2.7.0.11	Самораспаковываемый exe-файл с программой установки	2.414 MB
Интернет.Кошелек, версия 2.7.0.11	Архив в формате zip с программой установкой	2.389 MB

Системные требования

Процессор Pentium 100 или выше

Оперативная память — 16 MB

Свободное место на жестком диске — 20 MB

Windows 95/98/ME/NT4/2000/XP

Для пользователей, соединяющихся с интернетом через корпоративную сеть, требуется открыть доступ к порту Интернет.Кошелек прослушивает порт 8128 для запросов от интернет-оборудования пользователей и имеет свой и единственный маршрутизатор.

Рис. 7.39. Загрузка «Кошелька»

- 4) загрузите дистрибутив «Интернет.Кошелька» на свой компьютер и запустите его. Далее приведена информация с официального сайта системы об установке программного обеспечения (рис. 7.40);
- 5) следуя подсказкам мастера установки, нажмите кнопку «Далее». Программа установки предложит вам Лицензионное соглашение на пользование данной программой. Если вы согласны со всеми пунктами соглашения, то выберите пункт «Принимаю». Если нет, то работать с системой вы не сможете;
- 6) в следующем окне программа установки предложит выбрать путь для установки «кошелька» и место размещения ярлыков. Если вы не хотите размещать ярлыки для запуска «кошелька» в меню «Пуск», на «Рабочем столе» или в «Меню Программ», то снимите галочки с соответствующих пунктов и нажмите кнопку «Далее»;
- 7) придумайте и введите в открывшемся окне ваш личный пароль доступа к «Интернет.Кошельку». Пароль должен состоять не менее чем из 8 символов. Подтвердите пароль, продублировав его во втором поле ввода, и нажмите кнопку «Далее»;
- 8) далее появится окно сбора данных для генерации вашей личной электронной подписи. Здесь вам необходимо набрать 60 произвольных символов. Запоминать вводимые символы не нужно. Нажимайте любые клавиши на клавиатуре, пока полностью не заполнится индикатор ввода данных, и нажмите кнопку «Далее»;

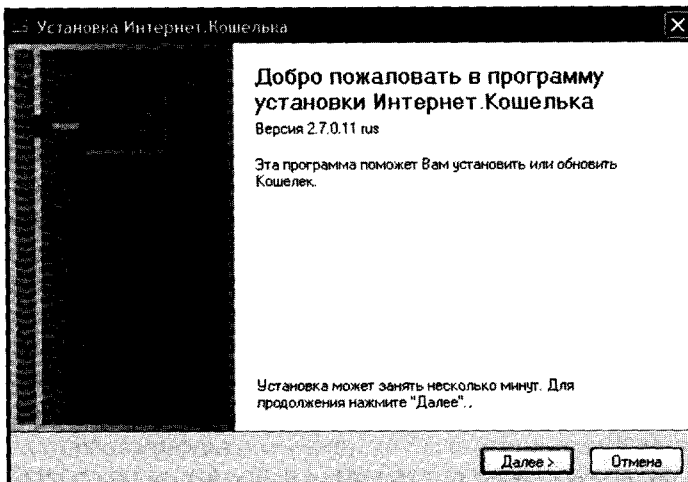
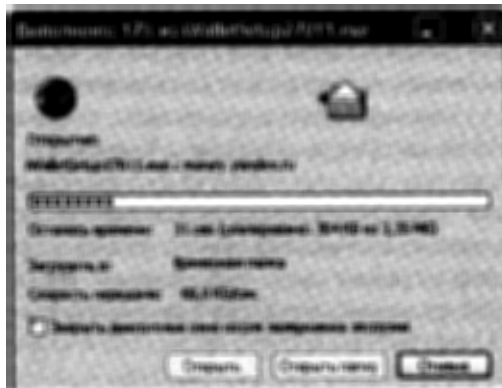


Рис. 7.40. Установка программного обеспечения

- 9) следующее окно предложит вам открыть счет в процессинговом центре системы «Яндекс.Деньги». В полях «Открыть счет в» и «В валюте» выберите соответственно процессинговый центр и валюту, с которыми вы будете работать: процессинговый центр (ЭкомБанк) и российские рубли – для работы с реальными деньгами; ДемоБанк и любая из перечисленных валют – для тестирования системы в демонстрационном режиме. Затем предоставьте информацию о себе и нажмите кнопку «Далее»;

- 10) информацию о себе вы можете не предоставлять — она не является обязательной для открытия виртуального счета в процессинговом центре и использования системы «Яндекс.Деньги». Однако следует учитывать, что, если вы забудете пароль для доступа к «Интернет.Кошельку» или потеряете сам «Кошелек», система «Яндекс.Деньги» сможет вернуть вам денежные средства, находящиеся на вашем счете, только в том случае, если при открытии своего счета вы предоставили системе вашу персональную информацию. В случае отсутствия такой информации достоверно установить то, что владельцем данного виртуального счета являетесь именно вы, будет невозможно.

В окне «Инициализация кошелька» будет отражен процесс создания вашего счета, и в случае успеха, вы увидите сообщение об этом.

Нажмите на кнопку «Далее» — появившееся окно сообщит о завершении установки «кошелька». Ознакомьтесь с приведенными здесь рекомендациями и нажмите кнопку «Готово»;

- 11) откроется окно «Интернет.Кошелек». В заголовке окна вы увидите номер вашего счета в процессинговом центре системы «Яндекс.Деньги». Теперь можно пополнить счет любым способом, доступным в системе, и пользоваться «электронными деньгами» (*Прим. авт.*).

Основы функционирования «Интернет.Кошелька»:

- 1) в момент оплаты товаров или услуг, «Интернет.Кошелек» представляет электронный счет, содержащий договор купли-продажи и подписанный электронной цифровой подписью магазина;
- 2) пользователь имеет возможность прочитать текст электронного договора и, в случае согласия с его условиями и достаточности электронной наличности в «Интернет.Кошельке», пользователь производит покупку. В этот момент «электронный кошелек» отправляет на «кошелек» магазина договор, подписанный электронной подписью пользователя, и «электронные деньги» для оплаты;
- 3) получив «электронные деньги» от пользователя, магазин предъявляет их в процессинговый центр для подтверждения возможности их использования (достоверности);
- 4) проверив, что деньги ранее не использовались и являются подлинными, процессинговый центр подтверждает их платежеспособность магазину и высылает «квитанцию» покупателю. Одно-

временно производится списание средств со счета пользователя в процессинговом центре и их зачисление на счет магазина;

- 5) получив подтверждения подлинности и платежности «электронных денег», магазин отправляет «квитанцию» об оплате на «кошелек» пользователя и производит осуществление услуг или предоставления товара.

Все эти процедуры производятся практически мгновенно и незаметны для пользователя. В роли продавца может выступать держатель другого «кошелька» — физическое лицо, а сама операция может быть не покупкой, а переводом «электронных денег» между пользователями системы.

Преимущества и особенности системы «Яндекс.Деньги»:

1. Безопасность расчетов. Наиболее важным преимуществом является серьезная степень защищенности системы от злоумышленников. С точки зрения безопасности данная система превосходит традиционные системы оплат — платежные карты. Для того чтобы читатель мог оценить уровень безопасности, упомянем, что в качестве средств защиты «Интернет.Кошелек» используется RSA¹ с длиной ключа 1024 бита и алгоритм «слепой» подписи. При работе с «Яндекс.Кошельком» обмен данными между браузером пользователя и web-сервером платежной системы защищается посредством SSL с длиной ключа 128 бит.

Но основную роль в обеспечении полной безопасности расчетов, как и любой другой системы, играет сам пользователь, а система предоставляет все средства для этого. Более того, на сайте приведены несколько простых правил, таких как «Покупайте в известных магазинах», «Старайтесь оценить добропорядочность продавца», «Оценивайте реалистичность предложения» и др.

Некоторое время назад мошенники стали использовать технологию «фишинга» для получения доступа к кошелькам пользователей этой системы. Для этого они рассылают письма примерно такого содержания:

От кого: noreply@yandex.ru

Тема: счет заблокирован

Уважаемый пользователь,

согласно пункту 4.6.2.5. Соглашения об использовании системы «Яндекс.Деньги», Ваш счет заблокирован.

¹ RSA Keys — ключи шифрования (открытый и частный) в асимметричной криптосистеме RSA (Rivest-Shamir-Adleman encryption). RSA — метод шифрования, разработанный Ривестом, Шамиром и Адлеманом, при котором ключ, используемый для шифрования, не совпадает с ключом, необходимым для расшифрования, другое название — «шифрование с публичным ключом».

Необходима реактивация счета в системе. Для реактивации проследуйте по линку:

passport.yanclx.ru, либо свяжитесь с одним из наших операторов:

ООО «ПС Яндекс.Деньги». 101000, г. Москва, ул. Вавилова, дом 40 тел.: +7 (495) 739-23-25

ООО «ПС Яндекс.Деньги», Петербургский филиал. 191123, г. Санкт-Петербург, ул. Радищева, д. 39, тел.: +7 (812) 334-7750

Адреса и телефоны указаны в письме верно, но ссылка ведет на подложный сайт: yanclx вместо yandex. «Яндекс.Деньги» никогда не рассылают писем пользователям. Письмо от сотрудников «Яндекс.Деньги» может прийти только в ответ на обращение пользователя в службу поддержки. Пользователь системы не должен открывать ссылку и вводить логин, пароль и платежный пароль;

2. Полная анонимность. Система обеспечивает анонимность платежей, так же как использование обычных — традиционных денег. Анонимность достигается использованием алгоритма «слепой» подписи, что делает невозможным идентификацию пользователя системы, а также сбор информации о проведенных им платежах и проведения анализа действий держателя денег в системе.

3. Устойчивость к обрывам связи. Данное преимущество особенно актуально для пользователей, использующих Dial-up — соединение с Интернетом посредством модема и обычной телефонной линии, которое, как известно, кроме низкой скорости передачи информации имеет наименее надежное соединение и высокий риск потери протокола связи. Хотя и другие технологии подключения к сети не лишены проблемы разрывов сеанса связи и в случае использования нестабильного соединения это преимущество будет также важно пользователю. В случае обрыва связи в момент совершения операции, ни платательщик, ни получатель не рискуют потерять перечисляемые «электронные деньги».

4. Многообразие способов ввода и вывода средств в систему. «Яндекс.Деньги» предоставляет достаточно многообразную систему способов ввода и вывода денежных средств. Ниже приведен список способов ввода и вывода средств, доступных в системе, размещенных на сайте проекта «Яндекс.Деньги» (<http://money.yandex.ru>).

Способы внесения денег в систему:

- 1) перевод с другого «кошелька» системы. Данный способ позволяет мгновенно внести деньги на «Интернет.Кошелек» с другого «кошелька», открытого в этой системе. Согласно тарифам

системы «Яндекс.Деньги», комиссионные в размере 0,5% (не менее 1 коп.) взимаются с получателя денежных средств при получении платежа на «кошелек» от пользователя другого «кошелька»;

- 2) prepaid карта «Яндекс.Деньги». Внесение денег на «кошелек» возможно с помощью prepaid карты «Яндекс.Деньги», указанный способ один из самых быстрых и удобных. Зачисление производится мгновенно, во многих регионах России можно заказать доставку карты с курьером. Стоимость карты определяется организацией, продающей карту;

- 3) перевод через банк или Почту России.

Деньги в «кошелек» можно внести посредством платежа через банки, являющиеся партнерами системы «Яндекс.Деньги», а также через любые другие российские банки. Для этого надо произвести платеж на банковские счета компании, указанной на сайте <http://money.yandex.ru>. Система «Яндекс.Деньги» не удерживает комиссию за зачисление денег, однако банк может удержать ту или иную комиссию за перевод средств в систему «Яндекс.Деньги».

Деньги в «кошелек» можно внести денежным переводом через отделения почтовой связи России. Значительная часть отделений почтовой связи объединены в систему ускоренных денежных переводов. Если рядом нет отделений почтовой связи, осуществляющих ускоренные денежные переводы, можно зачислить средства путем обычного почтового перевода.

С помощью ускоренного денежного почтового перевода, прием наличных платежей осуществляется с комиссией 3% (но не менее 7 руб. за перевод) от суммы перевода в большинстве крупных городов России. Зачисление производится на следующий рабочий день после осуществления денежного перевода.

С помощью обычного денежного почтового перевода, прием наличных платежей осуществляется с комиссией 3% (но не менее 7 руб. за перевод) от суммы перевода во всех городах России. Срок зачисления от двух до пяти рабочих дней;

- 4) зачисление из других платежных систем. Внести средства в «кошелек» возможно из других платежных интернет-систем. Для этого необходимо воспользоваться специальными обменными пунктами, где можно обменять одну интернет-валюту на другую. Таких пунктов существует множество, но пользоваться лучше пунктами, имеющими положительную репутацию. В противном случае легко стать жертвой обмана и потерять всю обмениваемую

мую сумму, так как эти обменные пункты только условно имеют такое название. Они существуют только в Интернете и не контролируются и не регулируются никакими государственными органами;

- 5) наличный платеж через терминалы. Терминалы самообслуживания позволяют пополнить «кошелек» на любую сумму. Устройства расположены в общедоступных местах, магазинах, торговых центрах, большинство работает круглосуточно. Пополнение «кошелька» производится наличными, поступление средств на счет происходит практически моментально. Список терминалов и места их расположения приведены на сайте системы.

Способы вывода средств и тарифы за вывод средств. Вывести деньги официально можно только на счет клиента в банке. За вывод денег система взимает комиссионные в размере 3% (+ 10 руб. при безналичном банковском переводе), кроме того, дополнительный процент может взиматься непосредственно банком. Вывод средств банковским переводом возможен только в российский банк. Кроме того, средства можно получить наличными без открытия счета в любом отделении ИМПЭКСБАНКа (группа «Райффайзен») или в любом пункте системы платежей CONTACT. Комиссия за вывод денег в этом случае составит всего 1% или 1,5% соответственно. Также многие обменные пункты в Интернете предлагают услугу по выдаче наличных со счета в системе «Яндекс.Деньги», тарифы за эти услуги сильно разнятся. Мы не будем рекомендовать этот способ, так как проведение такой операции спорно с точки зрения ее законности.

Особенности системы. Процедура восстановления денег предназначена для пользователей системы «Яндекс.Деньги», которые по тем или иным причинам утратили доступ к своим «Интернет.Кошелькам». Восстановить деньги, оставшиеся на счетах в процессинговом центре системы «Яндекс.Деньги», такие пользователи могут только в том случае, если: при заведении «Яндекс.Кошелька» или при установке «Интернет.Кошелька» и открытии счетов в процессинговом центре они указали свои паспортные данные или данные документа, удостоверяющего личность.

Обратной стороной анонимности платежей является риск потери электронных денег пользователем. В связи с тем что сама электронная наличность хранится в «кошельке» клиента системы, в случае потери физического носителя этого «кошелька» (например поломка электронного носителя информации или компьютера пользователя, где хранится информация), владелец не сможет восстановить эти средства. Такая

же проблема возникнет, при потере пароля от «кошелька», так как этот пароль больше нигде не хранится, кроме как на компьютере пользователя, поэтому потеря доступа к «кошельку» означает потерю доступа к «электронным деньгам». Здесь можно провести аналогию с потерей кошелька с обычными деньгами, который тоже невозможно восстановить. Нельзя не отметить, что это особенность любой другой анонимной системы «электронных денег», связанная с анонимностью, а не с работой самой системы.

WebMoney Transfer — крупнейшая и самая распространенная в отечественном сегменте Интернета электронная платежная система, построенная на основе «электронных кошельков», начала свою деятельность с 26 ноября 1998 г. Функционирование системы полностью основывается на принципах предоплаченных инструментов розничных интернет-платежей.

WebMoney Transfer — это не только система онлайн-платежей, но и среда для ведения электронного бизнеса.

Разработчиком программного обеспечения платежной системы WebMoney Transfer является ЗАО «Вычислительные Силы», которое также осуществляет техническую поддержку системы WebMoney.

Чтобы стать участником системы WebMoney Transfer, необходимо установить на своем персональном компьютере, КПК или мобильном телефоне клиентский интерфейс, зарегистрироваться в системе и принять ее условия, получив при этом WM-идентификатор — уникальный номер. Процесс регистрации также предусматривает ввод персональных данных и подтверждение их достоверности через сервис WM-аттестации. Каждый пользователь имеет WM-аттестат — цифровое свидетельство, составленное на основании предоставленных им персональных данных.

Все транзакции в системе являются мгновенными и безотзывными.

В зависимости от технических возможностей пользователя, условий работы или пожеланий WebMoney бесплатно предоставляет инструменты для работы с системой и осуществления платежей:

- WM Keeper Classic — представляет собой отдельную программу, устанавливаемую на компьютер пользователя;
- WM Keeper Light — web-приложение, которое не требует установки клиентского программного обеспечения на компьютере пользователя. Результаты работы передаются в браузер пользователя по защищенному https-соединению;
- Telepat — предназначен для проведения расчетов в режиме реального времени при помощи мобильных устройств.

Каждый участник системы имеет определенный бизнес-уровень (BUSINESS LEVEL). BL — это публичная суммарная характеристика уровня деловой активности владельца WM-идентификатора, которая высчитывается на основе данных:

- о продолжительности активного использования WebMoney Transfer;
- количестве корреспондентов, с которыми у пользователя имелись транзакции;
- объеме проведенных транзакций;
- наличии претензий или положительных отзывов в адрес пользователя.

Значение BL можно увидеть в диалоге программы WM Keeper при работе с конкретным контрагентом, а также на страницах сервисов системы.

Система поддерживает несколько типов титульных знаков, обеспеченных различными активами и хранящихся на соответствующих «электронных кошельках»:

- WMR — эквивалент российских рублей (кошелек типа R);
- WMZ — эквивалент долларов США (кошелек типа Z);
- WME — эквивалент евро (кошелек типа E);
- WMU — эквивалент украинской гривны (кошелек типа U);
- WMB — эквивалент белорусских рублей (кошелек типа B);
- WMY — эквивалент узбекских сум (кошелек типа Y);
- WMC и WMD — эквивалент WMZ для кредитных операций на C- и D-кошельках.

Все платежи в системе являются мгновенными и безотзывными.

Эмиссию титульных знаков определенного типа осуществляет (гарант) — организация, хранящая и управляющая обеспечением эмиссии, устанавливающая эквивалент обмена на заявленные имущественные права, опубликовавшая на web-сайте системы и в ПО WebMoney Keeper оферту по купле-продаже титульных знаков гарантируемого типа, обеспечивающая юридически значимое введение в хозяйственный оборот титульных знаков гарантируемого типа в соответствии с законами страны регистрации.

Гарантом по WMR-операциям является ООО «ВМР», компания, представляющая WebMoney Transfer на территории России.

Гарантом по WMZ- и WME-операциям выступает компания Amstar Holdings Limited, S.A.

Гарантом по WMU-операциям выступает ООО «Украинское гарантийное агентство».

Гарантом по WMY-операциям выступает компания Узбекское гарантийное агентство ООО «TILLO-GARANT».

Гарантом по WMB-операциям выступает ОАО «Технобанк».

Для работ в системы WebMoney Transfer пользователь обязан акцептовать следующие документы:

- 1) кодекс системы WebMoney Transfer;
- 2) соглашение о трансфере имущественных прав цифровыми титульными знаками;
- 3) соглашение о борьбе с незаконной торговлей, финансовыми махинациями и отмыванием денежных средств;
- 4) соглашения со всеми гарантами.

Основные принципы расчетов в WebMoney Transfer основываются на правилах чекового обращения, которые в свою очередь базируются на следующих документах:

- постановление ЦИК и СНК СССР от 6 ноября 1929 г. «Положение о чеках» (в ред. постановления Совмина СССР от 25 октября 1986 г. № 1272) — определены законодательные основы и стандарты расчетов с использованием чеков;
- Конвенция, устанавливающая единообразный закон о чеках (Женева, 19 марта 1931 г.) — установлены международные стандарты использования чеков;
- Гражданский кодекс РФ, глава 2, § 5 «Расчеты чеками» — чек определен как ценная бумага. Определены реквизиты чека;
- Положение о безналичных расчетах в Российской Федерации Банка России № 2-П от 3 октября 2002 г. — предусмотрена возможность применения юридическими лицами чеков, выпускаемых кредитными организациями, и определены правила организации чекового обращения при безналичных расчетах юридических лиц;
- Положение Банка России № 222-П от 1 апреля 2003 г. о порядке осуществления безналичных расчетов физическими лицами в Российской Федерации — предусмотрена возможность применения чеков для безналичных расчетов физических лиц и определены правила таких расчетов;
- Ответ Банка России на корреспонденцию Ассоциации Банков России (АРБ) по некоторым вопросам, возникающим при организации чекового обращения кредитными организациями от 23 апреля 2002 г. № 08-17/1412 — определена возможность использования в чеках аналогов собственноручной подписи (АСП).

Сущность расчетов чеками наглядно продемонстрирована на рис. 7.41:

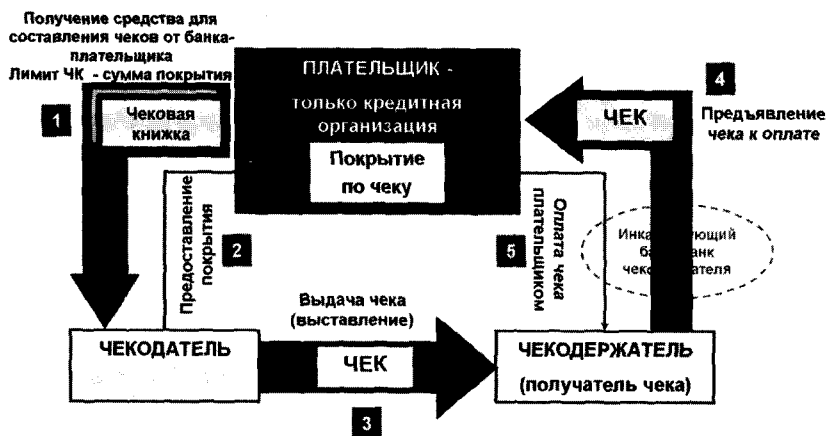


Рис. 7.41. Сущность расчетов чеками

Таким образом:

- чек — это инструмент, понятный везде и всем, прежде всего банкам;
- чек может выписываться как в бумажном (документарном), так и в электронном (бездокументарном) виде, при котором используется тот или иной аналог собственноручной подписи чекодателя (АСП);
- использование чеков полностью опирается на действующее законодательство, нормы которого трактуются и применяются прямо и не требуют никаких изменений или дополнений;
- расчеты чеками «WM» предусматривают предварительное депонирование чекодателем денежных средств на специальном чековом счете;
- средства чекодателей, депонированные для расчетов чеками «WM», учитываются на лицевых счетах балансового счета 40903 «Средства для расчетов чеками, prepaid картами». Чековые лицевые счета открываются для каждого чекодателя;
- чеки «WM» являются абсолютно обеспеченными чеками с момента их выдачи. Чекодатель получает право на выдачу чеков с помощью электронной чековой книжки только в пределах суммы денежных средств, депонированных им на чековом счете;
- лимит операций по выдаче чеков по электронной чековой книжке всегда равен остатку свободных денежных средств на чековом

счете данного чекодателя, которые еще не использованы под выданные чеки. При этом лимит всегда уменьшается на сумму тех чеков, которые уже выданы, но еще не оплачены;

- отказ от оплаты чека на практике невозможен, поскольку покрытие по каждому выдаваемому чеку не только наличествует в полном объеме при выдаче данного чека, но и исключается из лимита дальнейшей выдачи чеков;
- чек является расчетным. Оплата чека производится исключительно на банковский счет получателя платежа по чеку. Оплата чека в наличной форме исключена.

В качестве плательщика по оплате чеков системой WebMoney Transfer была выбрана небанковская кредитная организация «Сетевая Расчетная Палата» (регистрационный номер № 3332-К, дата внесения в КГР — 19 ноября 1998 г.). НКО «Сетевая Расчетная Палата», обладающая сверхликвидностью и осуществляющая только расчетные операции, полностью удовлетворяет представлениям системы WebMoney Transfer как плательщик по чекам, ввиду отсутствия риска неплатежа.

Регистрация в системе WebMoney Transfer. В системе можно работать с двумя типами доступа к электронной наличности WM Keeper (WebMoney Keeper):

- WM Keeper Classic — специальное программное обеспечение для работы в системе, которое необходимо скачать с официального сайта WebMoney и установить на компьютер;
- WM Keeper Light — web-интерфейс для доступа к «электронным кошелькам» пользователя.

Регистрация WM Keeper Classic:

- 1) необходимо скачать ПО WM Keeper Classic по адресу <http://download.webmoney.ru/wm2.exe>. Сохраненный файл с дистрибутивом программы необходимо запустить и установить программу. В процессе установки следуйте инструкции и соглашайтесь со всеми вопросами;
- 2) скачав и установив программу, переходим к регистрации в системе, для чего необходимо перейти на страницу регистрации <http://start.webmoney.ru/> и заполнить анкету (рис. 7.42);
- 3) После заполнения анкеты на следующем шаге просто проверяем данные и нажимаем «Продолжить», где попадаем на страницу ввода регистрационного кода (рис. 7.43);

Этот код приходит по электронной почте в виде примерно такого сообщения:

Персональные данные

Псевдоним

Имя

Отчество

Фамилия

Дата рождения

Ваш статус

Фактическое местонахождение

Страна

Город

Адрес

Контактная информация

E-mail

Мобильный телефон

код страны - код оператора - номер
пример: 7 495 7274333

Домашний телефон

код страны - код города - номер

Адрес интернет-сайта

пример: http://your_website.ru

Рис. 7.42. Анкета для регистрации

Регистрация

На указанный Вами E-mail info@paysyscenter.ru выслан регистрационный код. Введите код введенного Вами кода, Вы получите доступ к странице выбора программного обеспечения, регистрационный код будет актуален в течение 10 ближайших суток (до 12.12.2007 22:44:46)

Регистрационный код

Рис. 7.43. Регистрационный код

-----Original Message-----

From: WebMoney Team [mailto:start@webmoney.ru]

Sent: Sunday, December 02, 2007 10:45 PM

To: XXXX@xxxxxxxx.ru

Subject: Регистрация в системе WEBMONEY TRANSFER

Здравствуйте.

Вы получили это письмо, так как Ваш e-mail был использован при регистрации на сайте www.webmoney.ru. Если Вы не регистрировались на указанном сайте, просто проигнорируйте и удалите это письмо.

Для продолжения регистрации в системе WEBMONEY TRANSFER

проследуйте по следующей ссылке: <http://start.webmoney.ru/confirm.aspx?code=E0B90DDC66F31234BD1E16AB52EE4CBE>

или введите самостоятельно регистрационный код на странице <http://start.webmoney.ru/confirm.aspx>

Ваш регистрационный код:

E0B90DDC66F31234BD1E16AB52EE4CBE

После того как регистрационный код будет подтвержден, Вы получите доступ к странице выбора программного обеспечения, с помощью которого Вы будете управлять своими кошельками.

Высланный Вам регистрационный код будет актуален в течение 10 ближайших суток

--вырезано--

-----Original Message-----

Указанный в письме код необходимо скопировать в окно и нажать кнопку «Продолжить»;

- 4) далее необходимо нажать ссылку, запускающую установленную ранее программу WM Keeper Classic в режиме регистрации (рис. 7.44);

WM Keeper Classic
WM Keeper Classic - программа, устанавливаемая на компьютере пользователя. Программа работает в операционных системах Windows 2003, Windows Vista. Для использования WM Keeper Classic необходимо:

- 1 **Загрузить** на свой компьютер инсталляционный архив последней версии программы
- 2 Запустить полученный файл на выполнение и действовать в соответствии с инструкцией
- 3 Нажать **ЗДЕСЬ** для запуска WM Keeper Classic в режиме завершения регистрации

Рис. 7.44. Завершение регистрации

- 5) после открытия окна программы, нажав кнопку «Далее», необходимо придумать и ввести пароль. После ввода пароля WM Keeper Classic предложит двигать мышкой и нажимать случайным образом клавиши — эти действия необходимо для генерации файла ключей. Процесс создания файла ключей занимает относительно длительное время, поэтому запаситесь терпением;
- 6) после создания файла ключей пользователю присваивается 12-значный идентификатор в системе, который называется WMID (WM-идентификатор). Как и любой другой идентификатор, он уникальный в рамках WebMoney Transfer;
- 7) получив идентификатор, пользователь должен сохранить сгенерированный системой файл ключей, а также придумать и назначить к нему пароль доступа. Желательно записать файл ключей на сменный носитель. Файл ключей необходим для работы программы WM Keeper Classic с конкретным компьютером, в данном случае с текущим компьютером пользователя. Даже если пароль пользователя будет скомпрометирован, злоумышленники не смогут им воспользоваться без файла ключей;
- 8) на последнем этапе необходимо получить по электронной почте код активации и ввести его в специальное окно программы WM Keeper Classic. С этого момента можно использовать все услуги и преимущества системы WebMoney Transfer.

Регистрация WM Keeper Light:

- 1) необходимо произвести регистрацию в системе на странице <http://start.webmoney.ru/> и заполнить анкету (рис. 7.45);
- 2) после заполнения анкеты на следующем шаге просто проверяем данные и нажимаем «Продолжить», где попадаем на страницу ввода регистрационного кода (рис. 7.46);

Этот код приходит по электронной почте в виде примерно такого сообщения, мы его уже показывали в разделе регистрации WM Keeper Classic:

-----Original Message-----

From: WebMoney Team [mailto:start@webmoney.ru]

Sent: Sunday, December 02, 2007 10:45 PM

To: XXXX@xxxxxxxxx.ru

Subject: Регистрация в системе WEBMONEY TRANSFER

Здравствуйте.

Вы получили это письмо, так как Ваш e-mail был использован при регистрации на сайте www.webmoney.ru.

Персональные данные

Псевдоним

Имя

Отчество

Фамилия

Дата рождения 1 Января 1993

Ваш статус Частное лицо

Фактическое местонахождение

Страна Россия

Город

Адрес

Контактная информация

E-mail

Мобильный телефон

код страны - код оператора - номер
пример: 7 495 7274333

Домашний телефон

код страны - код города - номер

Адрес интернет сайта

пример: http://your_website.ru

Рис. 7.45. Анкета для регистрации

Регистрация

На указанный Вами E-mail **info@paysyscenter.ru** выслан регистрационный код. введенного Вами кода, Вы получите доступ к странице выбора программного регистрационный код будет актуален в течение 10 ближайших суток

Регистрационный код

Рис. 7.46. Ввод регистрационного кода

Если Вы не регистрировались на указанном сайте, просто проигнорируйте и удалите это письмо.

Для продолжения регистрации в системе WEBMONEY TRANSFER

проследуйте по следующей ссылке: <http://start.webmoney.ru/confirm.aspx?code=E0B90DDC66F31234BD1E16AB52EE4CBE>

или введите самостоятельно регистрационный код на странице <http://start.webmoney.ru/confirm.aspx>

Ваш регистрационный код:
E0B90DDC66F31234BD1E16AB52EE4CBE

После того, как регистрационный код будет подтвержден, Вы получите доступ к странице выбора программного обеспечения, с помощью которого Вы будете управлять своими кошельками.

Высланный Вам регистрационный код будет актуален в течение 10 ближайших суток

--вырезано--

-----Original Message-----

Указанный в письме код необходимо скопировать в окно и нажать кнопку «Продолжить»;

3) далее необходимо нажать ссылку регистрация WM Keeper Light (аутентификация с помощью цифрового сертификата) (рис. 7.47);

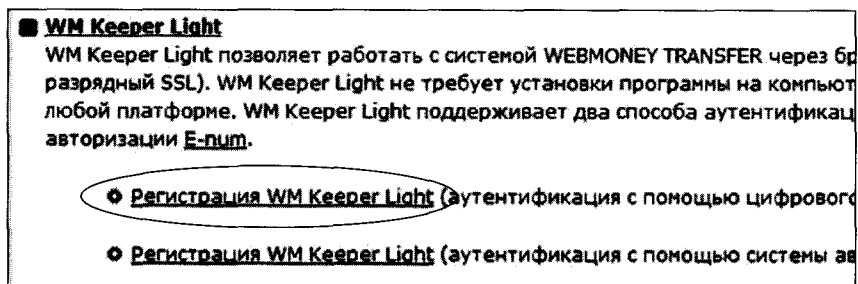



Рис. 7.47. Регистрация WM Keeper Light

4) пользователь попадает на страницу сервера сертификации, где необходимо проставить все галочки, согласившись со всеми документами системы. Также на этой странице необходимо ввести пароль для доступа к «электронному кошельку», после чего нажать кнопку «Зарегистрироваться» (рис. 7.48);

Сертификат сервера сертификации WebMoney Transfer



 Я принимаю: Соглашение о трансфере имущественных прав цифровыми титульными знаками


Я согласен с документом: Обязательства по обслуживанию кошелька Z


Я согласен с документом: Обязательства по обслуживанию кошелька R

Я принимаю: Соглашение о борьбе с незаконной торговлей

Я ознакомлен с текстом: Предупреждение

Введите e-mail:  

Введите пароль: 

Подтвердите пароль: 


сертификат будет установлен в хранилище сертификатов браузера. 

Рис. 7.48. Страница сервера сертификации

WM id: 850213672405

Сертификат успешно установлен

Ваш новый сертификат установлен в хранилище сертификатов на локальном компьютере. Запустите из меню 'Опции...' браузера Интернет Эксплорер (закладка: Содержание, кнопка: Сертификаты...) или команду CertMgr.exe для сохранения персонального сертификата и удаления его из хранилища.

В демонстрации PFX-экспорта можно посмотреть какие параметры необходимо устанавливать на каждом из шагов.

Сохраните ваш персональный цифровой сертификат в надежном месте, сделайте резервную копию на магнитных дисках. Без данного персонального сертификата вы не сможете получить доступ к вашему кошельку.

Для начала работы установите персональный сертификат на локальном компьютере в защищенном режиме. В демонстрации PFX-импорта можно посмотреть какие параметры необходимо устанавливать на каждом из шагов.

Рис. 7.49. Идентификатор пользователя

- 5) после этого будет выведено несколько предупредительных сообщений, на которые необходимо отвечать положительно. После этого система сгенерирует 12-значный идентификатор пользователя в системе WMID (WM-идентификатор). Как и любой другой идентификатор, он уникальнй в рамках WebMoney Transfer. Кроме того, в браузер был установлен персональный сертификат, содержащий цифровую подпись пользователя (рис. 7.49);
- 6) на этом регистрация завершена, можно начинать работать, нажав кнопку «Запуск». Также после регистрации пользователю приходит очень подробное приветственное письмо, содержащее полезные ссылки на сервисы системы:

-----Original Message-----

From: WebMoney Team [mailto:start@webmoney.ru]
Sent: Monday, December 03, 2007 12:22 AM
To: xxxx@xxxxxxxx.ru
Subject: WEBMONEY TRANSFER Registration / Регистрация в системе WEBMONEY TRANSFER

Здравствуйте.

Вы зарегистрированы в системе WebMoney Transfer с идентификатором:

WMID: 850213672405

Чтобы узнать больше о возможностях системы WebMoney Transfer, посетите:

Официальный сайт: <http://www.webmoney.ru/>

Несколько ссылок, чтобы помочь Вам освоиться:

Где пополнить WebMoney кошелек в Вашем городе: <http://geo.webmoney.ru/aspx/myCity.aspx>

Пользователи системы, живущие в Вашем городе: <http://geo.webmoney.ru/aspx/myCity.aspx>

Все способы ввода средств в систему WebMoney: <http://www.webmoney.ru/rus/addfunds/>

Все способы вывода средств из системы WebMoney: <http://www.webmoney.ru/rus/withdrawfunds/>

Все сервисы WebMoney: <http://www.webmoney.ru/rus/services/>

Безопасное использование WebMoney: <https://security.webmoney.ru/>

Оплата товаров и услуг:

– мобильная связь, доступ в интернет, коммерческое ТВ: <http://telepay.wmtransfer.com/>

– коммунальные платежи: <http://www.e-pos.ru/>

– online-игры: <http://www.gamelot.ru/>

– цифровые товары: <http://www.plati.ru/>

– электронные книги: <http://www.publicant.ru/>

Практически все магазины цифровых товаров и услуг в Рунете принимают WebMoney.

Поищите эту возможность оплаты на сайтах, где Вы совершаете покупки.

ОБРАЩАЕМ ВАШЕ ВНИМАНИЕ, ЧТО ДЛЯ ПОПОЛНЕНИЯ R-КОШЕЛЬКА ЧЕРЕЗ АВТОМАТЫ И ПЛАТЕЖНЫЕ ТЕРМИНАЛЫ НЕОБХОДИМО ПРОИЗВЕСТИ АВТОРИЗАЦИЮ КОШЕЛЬКА

См. http://www.webmoney.ru/rus/about/demo/help/common/autorisation_r_purse.shtml

Срок пополнения в зависимости от терминала может занимать до 24 часов.

У Вас есть возможность стать АТТЕСТОВАННЫМ УЧАСТНИКОМ СИСТЕМЫ.

Аттестация не является обязательным условием проведения WM-операций.

Тем не менее, в системе существуют возможности, доступные только аттестованным участникам.

Более подробную информацию можно получить здесь: <http://passport.webmoney.ru/>

В системе действует АРБИТРАЖ: <http://arbitrage.webmoney.ru/> – сервис рассмотрения споров между участниками WebMoney Transfer.

Любой пользователь имеет возможность обратиться в арбитраж с заявлением – претензией или иском, если считает себя пострадавшим от действий кого-либо из участников WebMoney Transfer.

Это автоматическое письмо. Если у вас есть какие-либо вопросы, Вы можете изучить Справочную информацию: <http://www.webmoney.ru/rus/about/demo/> или отправить вопрос на адрес support@wmtransfer.com

Добро пожаловать в сообщество WebMoney Transfer!

С уважением,

Команда WebMoney Transfer

<http://www.webmoney.ru/>

<http://www.wmtransfer.com/>

-----Original Message-----

Рассмотрев принцип функционирования системы WebMoney и процедуру регистрации, остановимся подробнее на ее преимуществах перед многими другими подобными системами и традиционными банковскими услугами.

Простота регистрации и работы в системе. Основным преимуществом, является простота регистрации и работы в системе. Регистрация производится, не выходя из дома и без подписания документов в бумажном виде, что было продемонстрировано в предыдущем разделе. Хотя было бы ошибочно полагать, что работа пользователя с WebMoney происходит без каких-либо регламентирующих документов. С ними нужно ознакомиться при регистрации в виде договоров публичной оферты и акцептовать их, путем нажатия кнопки «Согласен», или отказаться, если вас что-то не устраивает, хотя при этом работать в системе вы не сможете. При регистрации участнику WebMoney Transfer присваивается 12-значный WM-идентификатор, необходимый для работы в системе. Для работы требуется использование клиентской программы Кеерер. На сегодняшний день существует две ее разновидности: Light и Classic. Первая имеет web-интерфейс и не требует установки на персональный компьютер, вторая — скачивается с сайта WebMoney и устанавливается на компьютер пользователя, что является совершенно несложной операцией для пользователей персонального компьютера. У автора, в свое время на первичное ознакомление, регистрацию и установку программы ушло около 15 минут.

Мгновенность расчетов — это также очень важное конкурентное преимущество по сравнению с традиционными средствами расчетов. Попробуйте вспомнить систему денежных переводов, которая позволит перевести деньги в любую точку мира за пару секунд, не выходя из дома и нажав несколько клавиш на клавиатуре компьютера. Системы Интернет-банкинга завязаны на время работы банков и выполнения ими межбанковских платежей, поэтому перевести платеж вашему контрагенту в выходные и праздничные дни не получится, а в рабочие дни все равно уходит далеко не несколько секунд на выполнение такой операции.

Тарифы. Стоимость перевода с WM-кошелек на WM-кошелек составляет всего 0,8% от суммы операции и не зависит от расстояний. Стоимость перевода одинакова, как для отправки денег вашему соседу по дому, так и в Соединенные Штаты Америки. При этом, регистрация бесплатная и нет какой-либо периодической абонентской платы за пользование сервисом. Денежные переводы без открытия счета (Western Union, Contact и т.п.) значительно дороже перевода по системе WebMoney.

Безопасность. Важным моментом использования WebMoney является безопасность расчетов в этой системе при совершении операций в Интернете. В настоящее время, особенно в российском сегменте Интернета, самым популярным способом оплаты в интернет-

магазинах являются расчеты наличными деньгами с курьером, которые передаются курьеру. Однако ситуация меняется, и доля платежей с использованием пластиковых карт и «электронных денег» растет. При этом пластиковые карты по своей сути не предназначены для использования в интернет-расчетах, так как подобная технология имеет очень слабую защищенность от мошенников. Если при оплате в оффлайн-магазинах клиент идентифицирует себя путем подписи на чеке, ввода ПИН-кода, то в Интернете достаточно ввода данных карты, перехватив которые мошенники могут инициировать оплату по ним. Низкая защищенность карточных платежей в Интернете приводит к большому количеству опротестований операций клиентами (chargeback), а при достижении определенного уровня таких опротестований на электронный магазин накладывается штраф карточными платежными системами. Все это увеличивает себестоимость интернет-коммерции и уже не секрет, что на практике стоимость товаров в интернет-магазинах не ниже, чем их офлайн-собратьев, а подчас и выше. «Электронные деньги» же изначально задумывались, как платежное средство для среды Интернет, и поэтому имеют наилучшие характеристики и способы защиты. При этом необходимо отметить, что «спасение утопающих — дело рук самих утопающих», и если пользователь не использует механизмы защиты своих денег, то даже самая современная система защиты бессильна, как неэффективен самый современный сейф, не закрытый на замок. Для защиты своих «электронных денег» система предлагает множество способов: от пароля на вход, до регистрации ip-адреса вашего компьютера и блокировки входа с других адресов.

Сервисы и дополнительные услуги. WebMoney предлагает не только систему мгновенных платежей, но и систему клиентских сервисов, таких как сервис автоматизации работы предприятия Capitaler, сервис обмена электронных валют Exchanger.ru, сервис кредитования, аттестационный, арбитражный, трастовый сервисы, система цифровых чеков Ruamer, сервис телефонных расчетов «Телепат», геоинформационный сервис и др. Очень перспективным для банков является сервис кредитования, учитывая низкие затраты на предоставление кредитов и высокую процентную доходность этой услуги. Возможно, в скором времени мы станем свидетелями кредитного бума в Интернете, как это уже произошло с потребительскими кредитами и пластиковыми картами.

Сервисы WebMoney:

- аттестационный сервис;
- арбитраж;

- банковский сервис;
- почтовый сервис;
- капиталлер;
- настройки безопасности;
- система авторизации Еlim;
- сервис массовых платежей;
- геоинформационный сервис;
- сервис оповещений;
- защищенные переговоры;
- трастовый сервис;
- Software Activation Service;
- отправка (получение) SMS.

Помощь в отражение по бухгалтерском учету и правовая поддержка. В отличие от многих подобных систем WebMoney имеет подробные комментарии и разъяснения для пользователей — юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Они помогают определить правильное отражение в учете проводимых операций, а также юридическую составляющую проводимых в системе и с использованием системы действий и расчетов.

Накопленный опыт работы. WebMoney — старейшая система на российском рынке, и за годы функционирования успела накопить уникальный опыт работы в реалиях отечественной экономики, а также сумела выйти и на рынки стран ближнего зарубежья. В настоящее время продолжается расширение с выходом на европейский и американский рынки. Если PayPal не стремится работать с российскими гражданами, вероятно зарубежные пользователи будут работать с российской системой.

Подводя итоги, можно отметить: WebMoney на сегодняшний день лидирующая компания на рынке электронных платежей, с развитой системой сервисов и наибольшей аудиторией пользователей.

PayPal. Компания была организована в 1998 г. Питером Тиелом и нашим бывшим соотечественником Максом Левчиным, компания расположена в San Jose, штат California. Первоначально фирма делала ставку на развитие платежей между владельцами карманных компьютеров Palm Pilot через инфракрасный порт, но в процессе работы акценты были смещены в сторону проведения платежей с использованием электронной почты. В настоящий момент компания является лидером по количеству пользователей и количеству охваченных стран. В 2002 г. платежная система PayPal была куплена крупнейшим интернет-аукционом eBay. PayPal Inc. имеет лицензии контролирующих органов, регулирующих деятельность банков и финансовых институтов в 29 штатах. Счета в ней

открываются трех видов: Personal Accounts, Premier Accounts и Business Accounts. Средства пользователей, введенные в систему, хранятся на счетах в банке Wells Fargo. Регистрация в системе достаточно простая. Приготовьте вашу платежную карту, которую вы будете использовать в этой системе (Visa, Visa Electron, MasterCard, American Express, но не Maestro). Желательно подключить к этой карте услугу SMS-информирования в вашем банке, зачем – расскажем далее. А также вспоминайте ваш адрес электронной почты или зарегистрируйте его.

Регистрация в системе PayPal:

- 1) первым шагом необходимо зайти на сайт www.paypal.com и нажать вверху или слева ссылку «Sign Up» (рис. 7.50);



Рис. 7.50. Сайт www.paypal.com

- 2) из меню необходимо выбрать страну и предпочитаемый язык. В списке стран Россия присутствует, надо выбрать «Russia», но русского языка нет, придется использовать американский английский – «U. S. English» (рис. 7.51);
- 3) выбираем вид счета в системе: Personal Accounts, Premier Accounts и Business Accounts (рис. 7.52).

[Log In](#) | [Help](#) | [Security Center](#)

PayPal

Choose Account Type → Enter Information → Confirm → Done

Choose Account Type

PayPal is the safer, easier way to pay. [Get details](#)

Select the country or region where you live:

Choose your language preference:

Already have a PayPal Account?
[Upgrade](#) for more advantages.

Then choose the type of account that works best for you:

Personal Account	Premier Account	Business Account
<p>For Online Shoppers</p> <p style="text-align: center;"><input type="button" value="Start Now"/></p> <ul style="list-style-type: none"> Shop online and pay quickly. Use your credit card without exposing your card number to merchants. 	<p>For Casual Online Sellers</p> <p style="text-align: center;"><input type="button" value="Start Now"/></p> <ul style="list-style-type: none"> Accept credit cards and other payment types for low fees Ideal for casual sellers on eBay and all over the Internet 	<p>For Business Owners</p> <p style="text-align: center;"><input type="button" value="Start Now"/></p> <ul style="list-style-type: none"> Accept all payment types, including credit cards, for low fees Ideal for businesses that need a merchant account

Рис. 7.51. Выбор страны и предпочитаемого языка

[Log In](#) | [Help](#) | [Security Center](#)

PayPal

Choose Account Type → Enter Information → Confirm → Done

Sign Up for a PayPal Account

PayPal is the safer, easier way to pay. [What is PayPal?](#)

Already have a PayPal Account?
[Upgrade your account](#)

Personal Account
 Ideal for online shopping. Send and receive payments through PayPal's secure network. Personal accounts cannot accept debit or credit card payments.

Premier Account
 Perfect for buying and selling on eBay or merchant websites. Accept all payment types for **low fees**. Do business under your own name.

Business Account
 The right choice for your online business. Accept all payment types for **low fees**. Do business under a company or group name. [Learn more](#)

Select the country or region where you live:

Рис. 7.52. Выбор счета

Personal Accounts — личный (персональный) счет участника. Позволяет получать и отправлять платежи в защищенной системе. На эти счета нельзя производить зачисления с других кредитных и дебетовых карт.

Premier Accounts — позволяет покупать и продавать товары на интернет-аукционе eBay или других сайтах. На указанный счет можно принимать все виды платежей. Указанный счет рекомендуется использовать для предпринимательской деятельности участников системы.

Business Accounts — счет для юридических лиц. Позволяет принимать все виды платежей, используется для коммерческой деятельности компании в Интернете.

Мы выберем первый вид счета Personal Account, поставив напротив него галочку. В низу страницы сайта есть возможность проверить, правильно ли выбраны страна и язык. Проверив, нажимайте кнопку «Continue» в правом нижнем углу;

- 4) самый сложный этап — заполнение анкеты. Для удобства мы разобьем ее на несколько разделов и опишем, как заполнять каждую часть (табл. 7.9, 7.10, рис. 7.53).

Таблица 7.9

Данные о пользователе

First Name	Имя
Last Name	Фамилия
Address Line 1	Адрес
Address Line 2	продолжение адреса, если на предыдущей строке не хватило места
City	Город
State / Province / Region	Область/район
Postal Code	Индекс
Country	Страна
Country of Citizenship	Гражданство
Primary Currency	Валюта счета (можно выбрать разные виды валют, для примера выбраны доллары США «U. S. Dollars»)
Home Telephone	Домашний телефон
Work Telephone	Рабочий телефон (заполняется по желанию)
Mobile Telephone	Мобильный телефон (заполняется по желанию)

[Log In](#) | [Help](#) | [Security Center](#)

PayPal

Account Sign Up Personal Account

PayPal Account Owner Contact Information

First Name:
 Last Name:
 Address Line 1:
 Address Line 2:
 (optional)
 City:
 State / Province / Region:
 Postal Code:
 Country: **Russia**
 Country of Citizenship:
 Primary Currency:

Personal Information
Please enter your name and address as they are listed for your debit card, credit card, or bank account.

Рис. 7.53. Анкета

Таблица 7.10

Логины, пароли

Email Address	Адрес электронной почты. Внимание! Необходимо ввести действующий адрес, так как он в дальнейшем является идентификатором в системе, и на этот адрес приходят все сообщения системы
Re-enter Email Address	Повтор адреса электронной почты. Введите тот же самый адрес
Password	Пароль. Придумайте и введите пароль. Он должен быть не короче 8 символов
Retype Password	Еще раз повторите ввод придуманного вами пароля

Контрольные вопросы и ответы.

Предлагается выбрать два вопроса и указать на них ваши ответы, они будут нужны как кодовые фразы при восстановлении, утерянного (забытого) пароля или логина. Всего надо ввести два вопроса и два ответа. Система предлагает на выбор четыре варианта вопросов:

- 1) девичья фамилия матери;
- 2) последние четыре символа водительского удостоверения;
- 3) город рождения;
- 4) город рождения отца.

Ответы не имеют принципиального значения, главное, чтобы пользователь помнил их, но нельзя выбирать два одинаковых вопроса и ответа (рис. 7.54).

И последняя часть анкеты, согласие с правилами системы, прочитайте их, если хватит сил, и согласитесь, поставив галочку около слова «Yes». Или откажитесь, если с чем-нибудь не согласны, но тогда зарегистрироваться в системе вам не удастся. После согласия введите код защиты от автоматических регистраций, он указан внизу формы и нажмите кнопку «Sign Up» (рис. 7.55);

5) регистрация вашей платежной карты в системе. Для регистрации, можно использовать карты Visa, MasterCard, American Express, Discover. В России наиболее популярными являются карты Visa и MasterCard, Discover вообще не эмитируется, а American Express пока набирает популярность. Причем для регистрации в системе можно использовать и карты Visa Electron, главное, чтобы у вас был ее полный номер, а не последние четыре цифры, как это часто бывает, а также на обороте карты был код безопасности (что это такое, расскажем чуть позже). Для регистрации карты необходимо заполнить следующие поля (табл. 7.11).

Таблица 7.11

Данные для регистрации платежной карты

First Name	Имя (оно обычно уже проставлено)
Last Name	Фамилия (также проставлена, и ее нельзя изменить)
Card Type	Тип карты необходимо выбрать из Visa, MasterCard, American Express, Discover. Если у вас Visa Electron, то также выбирается Visa
Card Number	Номер карты. Вводите полностью 16 цифр номера карты, если у вас карты Visa или MasterCard
Expiration Date	Срок действия, месяц и год. На карте год чаще всего указывается двумя последними цифрами года, т.е. 01/2007 на карте выглядит как 01/07
Card Verification Number	Секретный код*
Billing Address	Адрес доставки счетов. Адрес места жительства, этот адрес можно изменить, если вы ранее в анкете указали адрес регистрации и он не совпадает

*Секретный код. Для карт Visa MasterCard – три цифры, расположенные на оборотной стороне карты после номера карты, обычно располагаются на полосе для подписи или рядом с ней. На рисунке 7.56 ниже показано, где этот код искать.

PayPal Account Login

Email Address:

(e.g. name@domain.com)

Re-enter Email Address:

Password:

Retype Password:

Email Address and Password
You will use these to log in to PayPal.

Please enter your full email address, for example, name@domain.com

Your password must be at least 8 characters long and is case-sensitive. Please do not enter accented characters.

Password Recovery

Security Question 1:

Answer 1:

Security Question 2:

Answer 2:

Password Recovery
If you lose your password, we will ask you these questions to confirm your identity. Please do not enter accented characters.

Please enter answers that are memorable to you.

Рис. 7.54. Контрольные вопросы и ответы

Security Measures

[User Agreement](#) [Printable Version \(PDF - 150 KB\)](#)

[Policy \(April 13, 2004\)](#) [Seller Protection Policy \(January 11, 2007\)](#)
[Buyer Complaint Policy \(November 2, 2006\)](#) [Payments \(Sending, Receiving, and Withdrawals\) Policy \(October 25, 2007\)](#) [Premier and Business Account Policy \(November 4, 2005\)](#) [Fees Policy \(August 30, 2007\)](#) [PayPal Shops Policy \(September 26, 2003\)](#) [Ebay Billing \(August 2003\)](#) [Printable User Policy \(August 30, 2007\)](#)


[Privacy Policy](#) [Printable Version \(PDF - 387 KB\)](#)

The Privacy Policy below governs your PayPal account and any information you provide on this site. A. Overview B. Information We Collect C. Our Use and Disclosure of Information D. Information Security E. Accessing and Changing Your Information F. Contacting Us A. Overview In order to operate the PayPal service and to reduce the risk of fraud, PayPal ("PayPal" or "we") must ask you to provide:

Do you agree to the User Agreement and Privacy Policy, and terms incorporated herein, and the fact that you are signing up for a PayPal account with Send Only capabilities?

Yes
 No

Enter the code as shown below:



Type the characters you see in the yellow box into the text field.

User Agreement and Privacy Policy
These documents are designed to protect and inform you of your rights and obligations within the PayPal service.

This section must be completed to sign up for PayPal.

Security Measure
Type the characters you see into the blank field, without spaces.

This helps PayPal prevent automated registrations and increases the security of our network.

Рис. 7.55. Правила системы

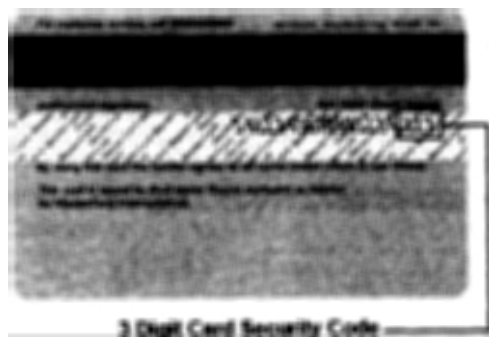


Рис. 7.56. Секретный код для карт Visa MasterCard

Для карт American Express и Discover четыре цифры, располагающиеся на лицевой стороне, с правой стороны над номером карты (рис. 7.57).

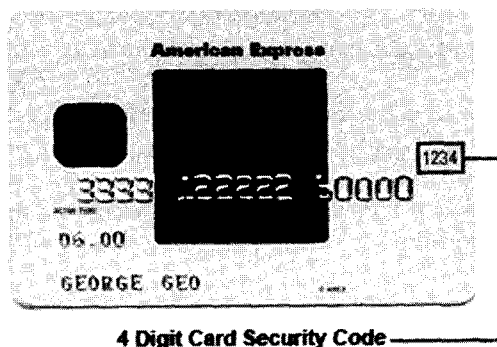


Рис. 7.57. Секретный код для карт American Express и Discover

Заполнив все данные по карте, нажимаем кнопку «Add Card» и переходим на следующую страницу (рис. 7.58). Если у вас уже есть счет в системе PayPal, то имейте в виду, что для каждого счета вы должны использовать другую карту. Использовать одну и ту же карту для двух счетов в системе не разрешается;

- б) после того как вы подтвердили данные карты на предыдущем шаге, на этой карте система блокирует у вас 1 дол. США и высылает на указанный в начале регистрации адрес электронной почты два уведомления: о необходимости подтвердить адрес электронной почты для активации счета в системе и о «привязке» платежной карты к счету в системе PayPal.

Choose Account Type → Enter Information → Confirm → Done

Add Credit or Debit Card Secure Transaction

American Express cards will be charged in USD. Paying with American Express will result in currency conversion fees if your card is not denominated in USD and/or if you send a non-USD payment.

You may add a credit card or debit card to your PayPal account now, or at a later time.

Note to Sellers: If you plan to receive more than \$0.00 USD per month in your PayPal account, you must add a credit card or debit card and enroll in the Verification Program before you will be able to withdraw these funds.

*First Name:

*Last Name:

*Card Type:

*Card Number:

*Expiration Date:

*Card Verification Number: (On the back of your card, find the last 3 digits)
[Help finding your Card Verification Number | Using AmEx?](#)

Billing Address: Use this address as billing address:

 Enter a new address as billing address

Рис. 7.58. Регистрация платежной карты

О необходимости подтвердить адрес электронной почты для активации счета в системе.

-----Пример сообщения -----

Confirm Your Email Address!

Dear Ivan Ivanov,

To complete your PayPal account, you must click the link below and enter your password on the following page to confirm your email address.

[Click here to activate your account](#)

You can also confirm your email address by logging into your PayPal account at <https://www.paypal.com/row/>. Click on Confirm Email in the To Do List and then enter this confirmation number: 0150-6536-9769-4001-2429

Thank you for using PayPal!

The PayPal Team

Please do not reply to this email. This mailbox is not monitored and you will not receive a response. For

assistance, log in to your PayPal account and choose the Help link located in the top right corner of any PayPal page.

To receive email notifications in plain text instead of HTML, update your preferences here.

Copyright © 1999-2007 PayPal. All rights reserved.

Consumer advisory- PayPal Pte. Ltd., the holder of PayPal's stored value

facility, does not require the approval of the Monetary Authority of Singapore.

Users are advised to read the terms and conditions carefully.

PayPal Email ID PP421

-----Пример сообщения -----

Перейдите по ссылке, указанной в письме и после этого система потребует ввести ваш пароль к счету. Вводите пароль, и ваш адрес электронной почты на этом подтвержден.

О «привязке» платежной карты к счету в системе PayPal

-----Пример сообщения -----

Dear Ivan Ivanov,

On Nov. 25, 2007, the credit card ending in 1234 was added to your PayPal account.

Sincerely,

PayPal

You are receiving this email notification because this email address is listed as the administrative contact email for your PayPal account.

Please do not reply to this email. This mailbox is not monitored and you will not receive a response. For assistance, log in to your PayPal account and click the Help link located in the top right corner of any PayPal page.

Copyright © 1999-2007 PayPal. All rights reserved.

Consumer advisory- PayPal Pte. Ltd., the holder of PayPal's stored value facility, does not require the approval of the Monetary Authority of Singapore.

Users are advised to read the terms and conditions carefully.

PayPal Email ID PP076

-----Пример сообщения -----

Кроме того, на экране вам предлагается заблокировать на вашей карте 1,95 дол. США, чтобы вам был сообщен код активации вашего счета в системе. Код активации будет сообщен в составе деталей платежа, и его можно посмотреть, взяв выписку по карте в банке. В банковской выписке по карте, эта операция по карте может выглядеть примерно так (рис. 7.59).

Дата операции	Описание операции	Сумма и валюта платежа	Валюта	Сумма и валюта счета
26/11/2007	Оплата LUX 4029327730 PAYPAL	1.00	USD	1.00
26/11/2007	Оплата LUX 4029327730 <u>43899</u> PAYPAL- -VEKPUZE	1.95	USD	97.46

Рис. 7.59. Активация счета


Но значительно удобнее подключить к вашей платежной карте услугу SMS-информирования обо всех операциях по карте, практически каждый банк предоставляет такую услугу и стоит она от 1 до 2 дол. США в месяц (рис. 7.60). В этом случае вы сможете сразу увидеть этот код в полученном из банка SMS-сообщении о блокировке 1,95 дол. США. Выглядит это примерно так: 0987PayPal--*EXPUSE 4389654532, запишите первые четыре цифры перед словом PayPal (они у нас подчеркнуты) и сохраните для последующих действий. Нажимайте Get Card и далее последовательно соглашайтесь со всеми экранами;


You have successfully added a credit card. Please note that this credit card is now your primary card. For more information on your primary card, please refer to your Profile.


PayPal offers an Expanded Use option to help you get the most out of your PayPal account.

How to Enroll in the Expanded Use Program

You're just three steps away from the freedom of Expanded Use:

- 

Step 1:
Authorize PayPal to charge a \$1.95 USD Expanded Use Fee to your card. (You will receive a \$1.95 USD bonus in your PayPal account after you complete enrollment.)
- 

Step 2:
On your next credit card statement (monthly transaction history), find the 4-digit Expanded Use Number that will be printed in the item description section of the charge. It may take 3-4 business days for the number to appear on your statement.
- 

Step 3:
Log in to your PayPal account, click the Complete Expanded Use Enrollment link on your Account Overview, and enter your Expanded Use Number.

Рис. 7.60. Услуга SMS-информирования

7) вы зарегистрировались в системе PayPal, подтвердили ваш адрес электронной почты, осталось только подтвердить привязку вашей карты к этому счету в системе и активировать возможность ее использования.

Производя блокировку на вашей карте суммы 1,95 дол. США, система выслала вам сообщение на электронную почту, где написано, что на карте заблокировано 1,95 дол. США, и инструкции, где искать код. Но у вас уже есть код, если вы воспользовались услугой SMS-информирования вашего банка.

-----Пример сообщения -----

Dear Ivan Ivanov,

This is a reminder that we need you to enter your Expanded Use Number.

Your unique Expanded Use Number was sent to your credit card ending in 1234 on Nov. 25, 2007.

Until you enter your Expanded Use Number, you may be limited in the amount of money you are able to send. To find out how much you can send before entering your Expanded Use Number:

1. Log in to your PayPal account. After you have entered your Expanded Use number, your enrollment will be complete, and you will be one step closer to becoming Verified. Once you are Verified, your sending and withdrawal limits will be lifted. View your remaining steps to complete the Verification program: As you requested, the PayPal Expanded use Number has just been sent to your credit card. If your card issuer enables you to check your credit card statement online, your Expanded Use Number will be displayed on it in 2-4 working days. Else, you can wait for the hard copy of the statement to be mailed to you by the card issuer.* Once you retrieve your Expanded Use Number, all you have to do is complete the verification process of your PayPal account: click the below link and insert the 4 digits of your Expanded Use Number in the corresponding field:

<https://www.paypal.com/it/MEM-NUMBER>

How to enter your Expanded Use Number

PayPal has charged a \$1.95 USD Expanded Use Fee to your credit card. You can obtain and enter your Expanded Use Number by following the steps below:

1. In the item description section of your next credit card statement, your 4-digit Expanded Number will be printed next to the \$1.95 USD PayPal Expanded Use Fee (example, PayPal 1234*(EXPUSE)). Check your next

statement to find your unique Expanded Use Number.
2. Go to <https://www.paypal.com/row/MEM-NUMBER> and type in your unique Expanded Use Number. If you access your credit card statement online, it may take up to 4 business days for your Expanded Use Number to appear. If you don't have online access to your credit card statement, please wait for your printed statement to arrive in the mail.*

After you have entered your Expanded Use Number, your enrollment will be complete.

Thank you for using PayPal!
The PayPal Team

* PayPal strongly discourages users from calling their credit card companies in order to obtain their PayPal Expanded Use Number before receiving their monthly statements in the mail. If PayPal receives a complaint from Visa, MasterCard, or your card issuer regarding your account, your PayPal account may be permanently closed.

-----Пример сообщения -----

Зайдите в ваш счет, введя на сайте www.paypal.com, адрес электронной почты и пароль. В вашем счете зайдите в выпадающее меню «Profile» — «Add or Edit Credit Card» (рис. 7.61);

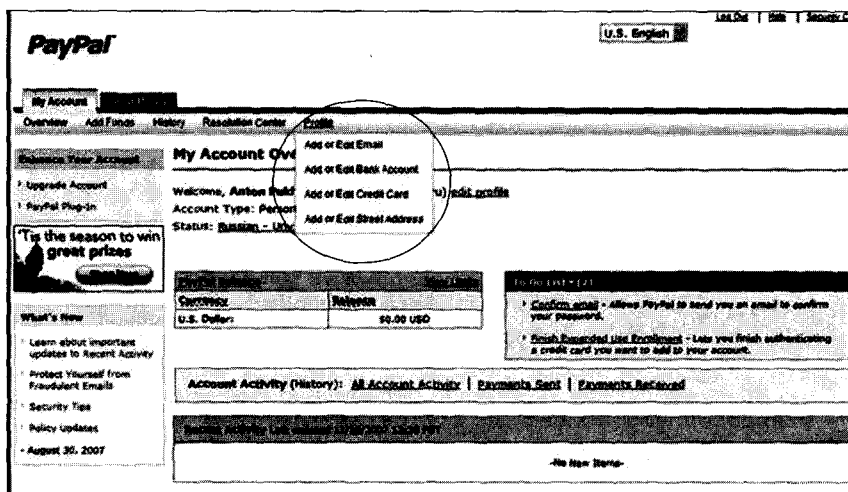


Рис. 7.61. Меню «Profile»

- 8) в меню редактирования данных о карте нажмите ссылку «Remove Complete Expanded Use» (рис. 7.62);
- 9) в появившемся окне введите четыре цифры, полученные вами по SMS или в выписке по карте из банка (для примера цифры 0987 из деталей платежа 0987PayPal-*EXPUSE), и подтвердите его нажатием кнопки «Submit». Регистрация завершена (рис. 7.63);
- 10) последним придет приветственное письмо о начале работы с системой:

-----Пример сообщения -----

Welcome to PayPal!

Dear Ivan Ivanov,

Send and receive payments instantly with your new PayPal account. Learn more about how your account works by clicking on a topic below, or log in to your PayPal account to get started now!

.....

-----Пример сообщения -----

Счет можно пополнить банковским переводом или платежом с зарегистрированной в системе платежной карты. Для работы с PayPal не требуется использования специального программного обеспечения, так как все операции производятся непосредственно на сайте. Для обеспечения безопасности счета пользователей защищены паролем, а соединение при совершении операций производится с использованием протокола SSL, 128 бит и выше.

Через PayPal пользователь может отправить платеж (Send Money). Пользователь PayPal может перевести определенную сумму со своего персонального счета в системе. Для проведения платежа пользователю необходимо заполнить форму перевода, в которую входят следующие поля: поле адреса электронного почтового ящика получателя; поле для указания суммы платежа; выбор валюты и вида платежа.

Также через эту систему можно наиболее удобно и экономично произвести оплату за покупки на аукционе eBay, через интерфейс этого аукциона или напрямую через меню «Send Money» — «Pay for eBay Items», предварительно выиграв лот на eBay.

Система долгое время не работала с российскими пользователями, но начиная с 2006 г. российским клиентам также стали доступны услуги системы, но с некоторыми ограничениями. Через систему PayPal российские пользователи могут оплачивать покупки на аукционе eBay, переводить деньги через PayPal на счета других пользователей, но не могут принимать платежи. Похоже, что такая практика является про-

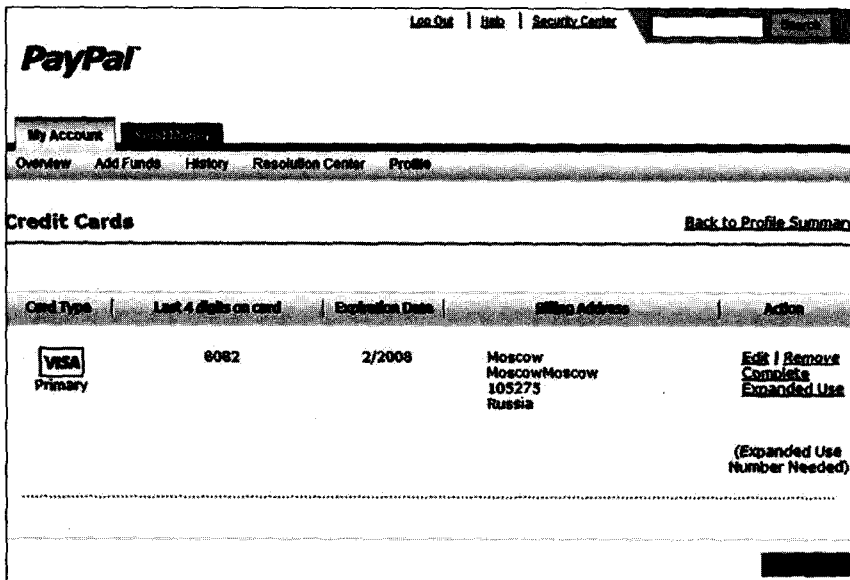


Рис. 7.62. Ссылка «Remove Complete Expanded Use»

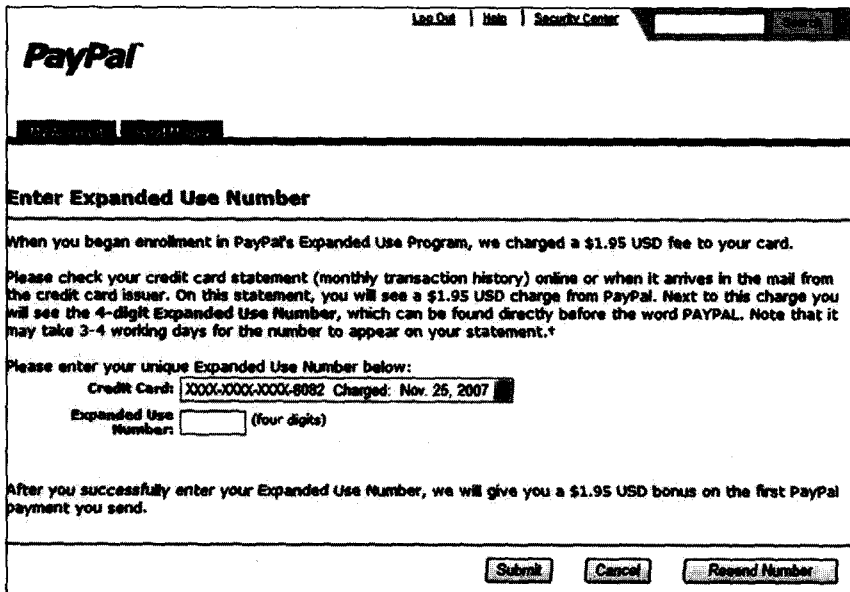


Рис. 7.63. Завершение регистрации

должением боязни пользователей из России и стран постсоветского пространства, что не может положительно влиять на отношение к этой системе пользователей.

Moneybookers Limited является транзиттером денег в соответствии с законодательством Великобритании. Материнской компанией системы является *Gatcombe Park Ventures Limited*, Лондон. *Moneybookers Ltd.* зарегистрирована в Англии и Уэльсе под номером 4260907 с адресом регистрации: *C3 Cairngorm House, Meridian Gate, 203 Marsh Wall, London E14 9YT*, Великобритания. Услуги предоставляются компанией в соответствии с законодательством Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии.

При регистрации пользователь регистрирует адрес электронной почты, на который впоследствии будет получать переводы. Также, кроме отправки денег другому пользователю, в системе можно производить оплату в сетевых магазинах, которые принимают *Moneybookers*.

Процедура регистрации в системе. Процедура не очень сложная, и учитывая, что система имеет русскоязычный интерфейс, не составляет особого труда:

- 1) заходим на официальный сайт системы <http://moneybookers.com> и выбираем язык общения, нажав соответствующий значок в верхнем правом углу. После чего нажимаем кнопку регистрация для начала процедуры регистрации в системе (рис. 7.64);
- 2) начав регистрацию, мы сразу попадаем на заполнение анкеты, которая состоит из следующих частей:
 - а) *определение счета.* В этом разделе указывается адрес электронной почты, он должен быть реальным, так как является идентификатором в системе, пароль для доступа к счету в системе (должен содержать хотя бы один небуквенный символ), определяется вид счета (личный¹ или фирменный²), определяется валюта счета, язык общения и вводится проверочный код, указанный ниже на рис. 7.65;
 - б) верификация e-mail (рис. 7.66).

¹ Личный счет — это счет в *Moneybookers*, зарегистрированный на имя физического лица. Платежи и управление счетом осуществляются на имя зарегистрированного лица, источник: www.moneybookers.com.

² Фирменный счет — это счет в *Moneybookers*, зарегистрированный на имя фирмы. Платежи и управление счетом осуществляются на имя фирмы. Представитель компании должен быть зарегистрирован по счету. Депозиты и вывод денег могут осуществляться с банковского счета или на банковский счет на имя фирмы, источник: www.moneybookers.com.



Рис. 7.64. Начало регистрации

01 ВИД СЧЕТА	02 БЕРИФИКАЦИЯ EMAIL	03 ЛИЧНЫЕ ДАННЫЕ	04 ПОТВЕРЖДЕНИЕ
<p>Email: <input type="text"/></p> <p>Подтверждение email: <input type="text"/></p> <hr/> <p>Пароль: <input type="text"/></p> <p>Подтверждение пароля: <input type="text"/></p> <hr/> <p><input checked="" type="radio"/> Личный счет [?] (для индивидуальных потребителей)</p> <p><input type="radio"/> Фирменный счет [?] (для юридических лиц)</p> <hr/> <p>Страна местожительства: <input type="text"/></p> <hr/> <p>Валюта: <input type="text"/></p> <hr/> <p>Язык предпочтений: <input type="text"/></p> <hr/> <p>Проверочный номер: <input type="text"/></p> <p><input type="text"/></p> <p>* обязательное поле</p>			<p>Ваш предпочтительный тип счета в Moneybookers</p> <p>Выбор валюты Вашего будущего счета в Moneybookers</p> <p>Ваш язык предпочтений</p> <p>Пожалуйста, введите здесь номер карты/пароль/идентификационный номер</p>

Рис. 7.65. Определение счета

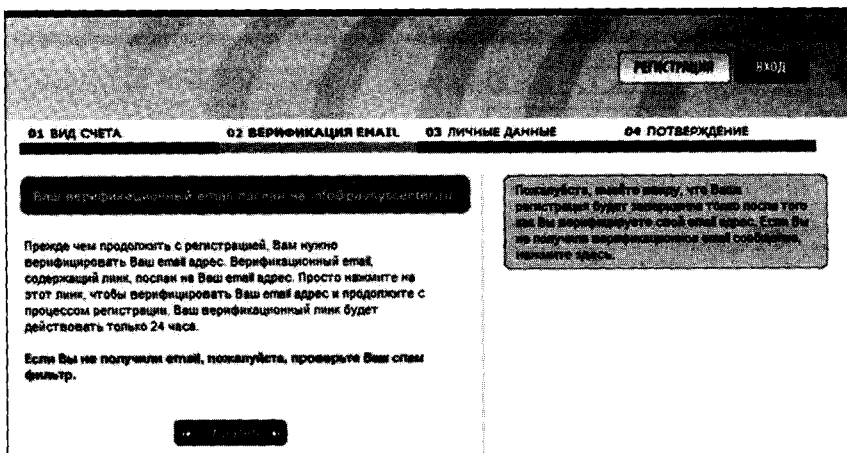


Рис. 7.66. Верификация e-mail

На адрес, указанный в предыдущем этапе, высылается проверочное письмо, в котором содержится ссылка активации.

Пример письма

Уважаемый новый клиент Moneybookers,

Вы выбрали `ivan@ivanov.ru` как email адрес для Вашего нового счета в Moneybookers.

Пожалуйста, верифицируйте этот email адрес, нажимая на линк внизу:

https://www.moneybookers.com/app/register.pl?code=B345-3458-2098-222B&step=vrf_email_actions

Ваш верификационный линк будет активным только 24 часа.

Мы благодарим Вас за регистрацию в Moneybookers!

- Нажав ссылку, вы попадаете на страницу ввода личных данных;
- в) личные данные. Необходимо ввести все данные в анкете, при этом несмотря на то, что система имеет русскоязычный интерфейс, все данные вводятся на английском языке. Также при вводе имени и фамилии, обратите внимание, чтобы они совпали с написанием имени и фамилии на вашей платежной карте (рис. 7.67);
 - г) на последнем этапе нужно только проверить все введенные данные и подтвердить их. После регистрации пользователю приходит приветственное письмо следующего содержания:

- а) международным банковским переводом на реквизиты компании, предоставляемые на сайте системы;
- б) используя платежную карту Visa, MasterCard, American Express, Diners Club и JCB;
- в) получив перевод от другого пользователя Moneybookers.

Следующим шагом мы рассмотрим только пополнение счета с использованием платежной карты, так как банковский перевод слишком дорог для небольших платежей (рис. 7.68);

• Профиль	ИНФОРМАЦИЯ СЧЕТА	
• Показать лимит	Баланс	0.00 USD
• Изменение пароля	Последняя транзакция	Нет истории транзакций
• Email поддержка	Последний успешный вход	
	СТАТУС СЧЕТА	
	Счет Moneybookers	Личный счет
	Адрес	[Верифицировать]
	Кредитная карточка	[Добавить]
	Банковский счет	[Добавить]
	ЛИМИТЫ СЧЕТА	
	Депозитный лимит Вашей кредитной карточки	0.00 USD
	Остается	0.00 USD
	Ваш лимит выходящих транзакций	1474.70 USD [?]
	Остается	1474.70 USD [Повысить]

Рис. 7.68. Пополнение счета с использованием карты

- 4) перед пополнением счета карту необходимо верифицировать. Для этого в разделе «СТАТУС СЧЕТА» необходимо нажать ссылку «Добавить» напротив надписи «Кредитная карточка» (рис. 7.69).

В открывшемся меню необходимо ввести все реквизиты карты, включая секретный код CVV2?CVC2. При описании системы PayPal, уже было описано, где его искать, повторимся еще раз. Для карт Visa и MasterCard — это три цифры на обороте карты, после номера карты, расположенные на полосе для подписи или справа от полосы для под-

ПРОФИЛЬ: ДОБАВИТЬ КРЕДИТНУЮ/ДЕБИТНУЮ КАРТОЧКУ

Имя:

Фамилия:

Вид карточки*:

Номер карточки:

Истечение срока действия*:

CVV2/CVC2: последние 3 цифры на обратной стороне Вашей карточки

Просим Вас указать причину этого пополнения*:

Я буду использовать деньги пополненные через эту кредитную/дебитную карточку для НЕ-ИГРОВЫХ целей [?]

Я буду использовать деньги пополненные через эту кредитную/дебитную карточку для ИГРОВЫХ целей [?]

Запомнить эту причину для будущих пополнений через кредитную/дебитную карточку

Рис. 7.69. Верификация карты

писи. После заполнения всех данных карты и соглашения со всеми условиями системы, необходимо нажать кнопку «Добавить». После этого на карте заблокируется небольшая сумма 1,01–2,99 дол. США. Эту сумму надо будет ввести для регистрации карты в системе, размер суммы является идентификатором активации карты. Если вы используете SMS-информирование об операциях по карте, то вам даже не придется обращаться в банк, чтобы узнать сумму. Сумма списания придет в составе обычного SMS-сообщения об операции по карте. После регистрации карты счетом в системе можно начинать пользоваться.

Эта система очень похожа по функционалу на PayPal и импонирует удобством пополнения счета, но в отличие от PayPal жители России не подвергаются и не подвергались в этой системе дискриминации. К тому же система одна из немногих имеет русскоязычный раздел свое-

го операционного сайта, что говорит о ее нацеленности на российский рынок. Система позволяет отправлять и получать деньги в режиме онлайн, используя в качестве идентификатора адрес электронной почты.

7.12. О первоочередных мерах по развитию микрофинансирования как института поддержки начинающих предпринимателей и самозанятости граждан в кризисный период

В условиях продолжающегося финансово-экономического кризиса важное значение имеет сохранение благоприятных условий для развития малого предпринимательства:

- сектор малого и особенно микробизнеса, насчитывающий на 1 января 2009 г. более 4,5 млн субъектов, обладает максимальной адаптивностью к изменениям внешних условий в ходе кризиса и сможет быстрее всего отреагировать на изменение потребительских запросов и нужд населения;
- согласно прогнозам, до конца 2009 г. можно ожидать высвобождения до 1,5 млн человек в ходе сокращений на крупных и средних предприятиях. Поощрение самозанятости данных категорий граждан и снижение безработицы путем создания благоприятных условий для их вовлечения в микро- и малый бизнес, индивидуальную предпринимательскую деятельность имеет большое социально-экономическое значение.

Необходимым элементом стимулирования предпринимательской инициативы граждан, содействия самозанятости безработных и развития уже созданных микропредприятий является их финансово-кредитная поддержка, особенно важная в условиях низкого уровня сбережений населения. Как показывает мировая практика, одним из наиболее эффективных инструментов здесь выступает микрофинансирование.

Отметим, что мировой микрофинансовый рынок растет быстрыми темпами. В настоящее время совокупный портфель микрокредитов составляет около 70 млрд дол. США. В течение последних шести лет количество потребителей микрофинансовых услуг увеличилось более чем в 5 раз, количество заемщиков в секторе микрофинансирования составляет более 100 млн человек. Средний размер займа составляет от нескольких долларов до нескольких десятков тысяч долларов США в зависимости от страны и ВВП на душу населения. Примерно треть микрозаймов в мире выдается коммерческими банками, треть кредит-

ными кооперативами и кредитными союзами и треть специализированными микрофинансовыми организациями.

По данным ежегодных обследований Российского микрофинансового центра, на начало 2008 г. в России действовало более 2000 небанковских финансовых организаций, реализующих программы микрокредитования для предпринимателей. Формируется диверсифицированная модель микрофинансового рынка, в которую входят институты кредитной кооперации, фонды поддержки малого предпринимательства, коммерческие микрофинансовые организации. Совокупный портфель займов всех небанковских микрофинансовых институтов (МФИ) составлял на 1 ноября 2008 г. около 25 млрд руб., количество обслуживаемых субъектов малого предпринимательства — около 400 тыс. Таким образом, средний размер микрозайма в небанковском секторе — чуть больше 60 тыс. руб. при уровне просрочки по микрозаймам около 3%. Банки пока уделяют программам микрокредитования предпринимателей недостаточное внимание, и на фоне кризиса эти явления лишь усиливаются.

Существующее предложение микрокредитов составляет не более 10% от спроса, оцениваемого в 250–300 млрд руб. При этом в течение 2009 г. можно ожидать дальнейшего увеличения спроса на микрокредиты в размере 30–50 %.

Вместе с тем в России отсутствует целостная и эффективная система микрофинансирования, механизмы государственного стимулирования микрофинансовой деятельности находятся на раннем этапе развития, что препятствует масштабному развитию рынка для решения возникающих задач. В целях создания благоприятных условий для формирования национальной микрофинансовой системы необходимо реализовать ряд мер различного характера. Среди них можно выделить следующие приоритеты.

Совершенствование нормативно-правового регулирования микрофинансовой деятельности. Необходимо:

- обеспечить скорейшее принятие рамочного законопроекта «О кредитной кооперации» для формирования завершенной модели регулирования данного сектора, установления государственного надзора в сочетании с саморегулированием, создания механизмов защиты прав и имущественных интересов пайщиков кооперативов, формирование многоуровневой системы кредитной кооперации, учета особенностей налогообложения кредитных кооперативов в НК РФ;
- провести продуманную и взвешенную доработку законопроекта «О микрофинансовых организациях» для регулирования деятельности некоммерческих и коммерческих организаций, не

привлекающих денежные средства населения во вклады. Очевидно, что такая деятельность не требует пруденциального надзора в связи с отсутствием системных рисков. Таким образом, основная задача законопроекта может состоять в определении параметров микрофинансовой деятельности, видов организаций для добровольного включения в государственный реестр МФО в целях осуществления мониторинга их деятельности, установления особых налоговых режимов и оказания иных мер поддержки со стороны государства, повышающих привлекательность микрофинансирования для частных инвесторов, государственных и некоммерческих программ.

Применение концепции «пропорционального надзора» для формирования финансовых институтов местного развития (микрофинансовых институтов). Международный опыт показывает важность регулирования микрофинансовой деятельности обособленно от классической кредитной деятельности, с учетом особенностей формирования резервов на возможные потери по микрозаймам. Так, например, «Грамин-банк» (Бангладеш) формирует резервы на возможные потери по ссудам только по одному критерию — качеству обслуживания долга, оставляя «за кадром» предварительную оценку платежеспособности заемщиков с учетом их статуса как начинающих предпринимателей. В противном случае требования резервирования имели бы практически запретительный характер для микрокредитования. В России вопросы особенностей надзора за микрокредитными операциями банков находятся в стадии обсуждения с Банком России, но очевидно, что для поощрения банковского микрокредитования в нашей стране такой спецрежим необходим.

Можно сделать вывод, что для финансовой устойчивости и самокупаемости микрофинансовых программ с достижением больших показателей территориального проникновения и охвата клиентов, снижение издержек, связанных с регулированием и надзором, является одним из основных факторов успеха. Выдача микрокредитов и работа в небольших населенных пунктах сама по себе является достаточно затратной; высокие издержки надзора могут сделать ее полностью нерентабельной. С другой стороны, деятельность финансового института обычно содержит ряд специфических рисков, включая кредитный, которые требуют надзора. Таким образом, мы приходим к одному из фундаментальных вопросов регулирования микрофинансовой деятельности: *как обеспечить приемлемый баланс между необходимостью контроля рисков и снижением издержек надзора?*

Для ответа на него важно понимать, что внешний надзор имеет своей целью не предотвращение кредитного риска как такового, а пре-

дотворачивание его возможных негативных последствий — в первую очередь, риска утраты привлеченных средств физических лиц в ходе активных операций финансовой организации¹.

С определенным допущением можно обобщить, что объем надзора за деятельностью микрофинансового института есть прямая функция риска, возникающего в отношении привлеченных средств населения

$$Nm = f(Rm),$$

где N — объем надзора;

R — риски, связанные с использованием сбережений;

m — состояние аргумента и функции.

Это означает, в частности, следующий практический вывод: если МФИ не привлекает средства неограниченного круга физических лиц, необходимость в пруденциальном надзоре (имея в виду надзор за соблюдением специальных экономических нормативов, обеспечивающих финансовую устойчивость) за его деятельностью отсутствует, достаточно мониторинга результатов, что значительно менее затратно для всех участников процесса. По мере роста возможностей МФИ по привлечению средств сторонних² физических лиц и количества допустимых активных операций по их использованию, должны пропорционально увеличиваться и требования надзора. В зависимости от масштаба рынка и уровня рисков контроль над их соблюдением со стороны государства может быть как прямым, так и делегированным, через саморегулируемые организации участников рынка.

Применение описанной модели пропорционального надзора является важным условием для решения задачи повышения доступности финансовых услуг и обслуживания необеспеченных категорий клиентов.

Направления развития инфраструктуры микрофинансирования. Принимая во внимание существующую ситуацию на рынке финансово-кредитных услуг, наиболее целесообразным представляется организация двухуровневой системы микрокредитования на национальном уровне:

Верхний уровень. Важную роль в быстром увеличении объема микрокредитов могут сыграть крупнейшие розничные банки с государ-

¹ Под «привлеченными средствами» мы понимаем здесь также средства, принятые от населения для осуществления переводов и платежей. При этом мы пренебрегаем такими рисками, как угрозы, создаваемые возможными дефолтами микрофинансовых институтов для стабильности всей финансово-кредитной системы, поскольку их совокупный вес по отношению к универсальным банкам не превышает 3–5% даже в странах с сильно развитыми микрофинансовыми программами, глубоким уровнем территориального проникновения и клиентского охвата.

² В данном случае — не участвующих в управлении МФИ.

ственным участием, имеющие развитые филиальные сети – в первую очередь Сбергательный банк РФ, «ВТБ24», «Россельхозбанк».

Для организации процесса микрокредитования, может быть использовано два подхода:

- 1) модель прямого банковского кредитования;
- 2) выделение микрокредитной программы в специально созданную банком дочернюю структуру.

Последний путь имеет ряд преимуществ. Выдача микрокредитов начинающим предпринимателям непосредственно банками затруднена требованиями Банка России. Кредиты указанным целевым группам формально относятся к числу наиболее рискованных, что влечет за собой создание максимальных резервов и неоправданное увеличение стоимости микрокредитов. В свою очередь аутсорсинг программы на специальную дочернюю структуру банка позволит реализовать более гибкий подход к оценке кредитоспособности микропредприятий и удешевит кредиты для достижения достаточно высокого уровня рентабельности программы, привлекательного для банка.

Для апробации методики, начать реализацию программы целесообразно в нескольких пилотных регионах, с последующим быстрым ее тиражированием по всей филиальной сети банков, что позволит минимизировать затраты на внедрение и реализовать эффект «экономии на масштабах». Хорошим примером данного подхода служит проект банка «ВТБ24» и правительства Москвы, реализуемый при участии Российского микрофинансового центра, по созданию специализированной микрофинансовой организации ООО «Микрофинанс» в г. Москве.

В качестве дополнительной меры, или третьего подхода, целесообразно кредитование банками существующих небанковских микрофинансовых организаций в тех населенных пунктах, где отсутствуют банковские отделения и филиалы.

Исходя из проведенной оценки для удовлетворения текущих финансовых потребностей в микрокредитах субъектов предпринимательства, осуществляющих свою деятельность в местах присутствия банковских отделений, требуется примерно 150 млрд руб., что позволит финансировать ежегодно 1 млн субъектов микро- и малого бизнеса при средней сумме микрокредита в 150 тыс. руб. Для кредитования начинающих предпринимателей (start-up) из числа безработных и других незащищенных социальных групп населения, понадобится дополнительно до 50 млрд руб., что обеспечит финансированием 500 тыс. начинающих предпринимателей при средней сумме микрокредита в 100 тыс. руб. Наибольшей эффективности программа кредитования start-up достигнет при сочетании механизма кредитной поддержки

с субсидиями (грантами), выдаваемыми безработным и начинающим предпринимателям центрами занятости и в рамках Программы развития и поддержки малого предпринимательства Минэкономразвития РФ.

Реализация программ микрокредитования может быть усилена за счет целевого направления на эти цели части предоставляемых госбанкам финансовых ресурсов для кредитования реального сектора экономики.

Нижний уровень. Развитие небанковских микрофинансовых организаций играет принципиальную роль в организации финансового обслуживания микропредприятий и самозанятости населения в малых городах и сельской местности.

Существующая банковская инфраструктура является недостаточной для полноценного удовлетворения финансовых потребностей малых и микропредприятий на всей территории страны.

Так, филиальная сеть Сбербанка РФ включает около 21 тыс. точек обслуживания, в то время как в России насчитывается более 140 тыс. малых населенных пунктов с числом жителей от 500 человек и выше, в которых социально-экономическая обстановка, как правило, наиболее сложная. Как следствие, основными финансовыми учреждениями в малых населенных пунктах часто являются микрофинансовые институты.

На цели формирования и капитализации действующих и новых региональных микрофинансовых организаций целесообразно направить субсидии в размере до 20% от суммы, выделяемой Минэкономразвития РФ по Программе развития и поддержки малого предпринимательства (в 2009 г. — до 2,1 млрд руб. из 10,5 млрд руб. соответственно).

Кроме того, в соответствии с п. 50 правительственного Комплекса мер от 7 ноября 2008 г., направленного на оздоровление ситуации в финансовом секторе и отдельных отраслях экономики, планируется оказать поддержку в выдаче мелких кредитов (до 1 млн руб.) субъектам малого предпринимательства за счет средств ГК «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», в сумме до 30 млрд руб.

Для обеспечения кредитами микро- и малых предприятий в небольших городах и сельских населенных пунктах за счет части указанных средств ВЭБ, наиболее оптимальным представляется механизм выделения целевых кредитов ВЭБ непосредственно небанковским микрофинансовым организациям.

В целях снижения трудоемкости кредитной оценки для ВЭБ/уполномоченного банка, процесс микрокредитования можно осуществить через апексные (федеральные) микрофинансовые организации второго уровня, которые объединяют на 1 января 2009 г. 120 крупнейших МФО с совокупным портфелем займов в 12,5 млрд руб., обслуживая более 230 тыс. заемщиков — субъектов микро- и малого бизнеса.

Например, специализированная организация федерального уровня ЗАО «Центурион Капитал», созданная РМЦ и Ассоциацией Российских Банков, за 1,5 года прокредитовало 45 МФО первого уровня с общим числом заемщиков 100 тыс., на общую сумму в 320 млн руб., и расширение объемов кредитования сдерживается только недостаточностью денежных средств. При этом, крупнейшие небанковские МФО, отличающиеся достаточными размерами и финансовой устойчивостью, должны иметь доступ к кредитам ВЭБ напрямую.

Данная модель отличается высокой эффективностью. Например, при выделении апексным МФО кредитов через ВЭБ в сумме 7 млрд руб. сроком на три года под 12% годовых в рублях, финансовую поддержку в виде микрозаймов получают не менее 130 тыс. микропредприятий ежегодно, по ставке не выше 20% годовых плюс премия за риск, что существенно ниже средних ставок по микрокредитам, сложившимся на текущий момент. Дополнительными источниками микрокредитования в этом случае выступают сбережения населения, а также кредиты банков и средства частных инвесторов, что позволит обеспечить мультипликацию выделяемых ВЭБ ресурсов с коэффициентом не менее, чем 2 к 1.

Выбор наилучшей экономической модели микрофинансовой деятельности. В мире известно несколько основных вариантов ее осуществления. Появившись в секторе некоммерческих организаций, она постепенно распространилась на кооперативную финансовую систему, коммерческий сектор и банки. При этом полагаем, что возлагать надежды только на один институт нецелесообразно: максимальной эффективности МФ программ можно достичь в случае опоры на несколько несвязанных видов МФИ, имеющих различные источники базового финансирования. Так, один из главных видов МФИ — *кредитный кооператив* — это членская организация, основой функционирования которой являются сбережения населения (членов кооператива) и коллективное самоуправление. Однако такая модель при всей ее эффективности является непривлекательной для частных инвесторов, поскольку не позволяет им управлять вложенными инвестициями. Для последних более привлекательной является модель *коммерческой микрофинансовой организации* в форме хозяйственного общества. Для выполнения ряда специальных задач, связанных с закрытием «провалов рынка», т.е. предоставлением финансирования наиболее рискованным категориям заемщиков, не отвечающих требованиям и возможностям частных организаций, могут привлекаться *специальные НКО*, созданные в том числе при участии государства (например, фонды поддержки малого предпринимательства).

Реализация такой диверсифицированной модели рынка увеличивает скорость распространения МФ программ и их охват, расширяет выбор

для потребителей, а также повышает общую устойчивость микрофинансового сектора, в том числе за счет контрцикличности в доступности кредитных и инвестиционных источников финансирования и неизбежной «состязательности» между различными видами МФИ. Это подтверждается примером многих стран, в числе которых и «новые азиатские экономики» конца XX в. В свою очередь все указанные МФИ должны иметь свободу в привлечении дополнительных финансовых ресурсов для обеспечения долгосрочного роста, с указанной выше оговоркой в отношении режима использования средств сторонних физических лиц.

Еще одной перспективной составляющей развития микрофинансирования является широкое использование инновационных технологий дистанционного финансового обслуживания, таких как мобильный и интернет-банкинг и платежи¹. Во-первых, эти механизмы не требуют больших затрат, поскольку используют существующую телекоммуникационную инфраструктуру. Во-вторых, они позволяют существенно расширить перечень финансовых услуг, предоставляемых микрофинансовым заемщикам, поскольку «классические» МФИ в силу ограничения по рискам часто не имеют права на операции денежных переводов и платежей. Значительный потенциал в этой области также имеет сотрудничество между банками (кредитными организациями) и МФИ в качестве агентов, что позволяет рассматривать агентскую модель как альтернативу или дополнение к возможностям мобильных и интернет-финансовых технологий. Многие страны, в том числе BRIC — Бразилия, Индия, Китай, а также Мексика в последние годы добились серьезного повышения доступности финансовых услуг в глубинке именно за счет развития агентской схемы и М/І-банкинга; очевидно, что эта модель является одной из наиболее оптимальных и для России, с учетом неразвитой банковской инфраструктуры на местном уровне.

Возможности институциональной трансформации. Стоит отметить, что наряду с процессом формирования специализированных микрофинансовых банков «сверху» следует разработать меры по поддержке этого процесса «снизу», путем формирования микрофинансовых банков на базе одной или группы МФО. Такие примеры уже имеют место в России — на базе двух крупнейших МФО образованы специализированные микрофинансовые банки — ФОРУС-банк и НДКО «Женская микрофинансовая сеть». Трансформация в банк на определенном этапе развития позволит МФО привлекать депозиты населения в качестве главного источника формирования пассивов и расширения своей деятельности.

¹ Часто данный вид оказания финансовых услуг называют соответственно M-banking и I-banking.

С учетом того что преобладающей формой российских МФО являются кредитные кооперативы, также представляется весьма перспективным формирование на их базе кооперативных банков (по примеру кооперативных банков в Италии). Очевидным преимуществом этого пути является то, что кооперативы уже имеют огромный опыт работы, отработанные методики, клиентуру, опытный персонал по работе с микрокредитами, и речь идет лишь об осуществлении организационных преобразований для обеспечения системного развития.

При этом следует иметь в виду, что по какому бы пути ни был образован специализированный микрокредитный банк, можно создать для него особый режим банковского регулирования, позволяющий, с одной стороны, обеспечить достаточную устойчивость работы банка, с другой — создать оптимальные условия для деятельности таких банков как финансовых институтов местного развития. Этого можно достичь путем сокращения или ограничения перечня операций микрокредитного банка по сравнению с универсальным банком, при одновременном упрощении надзорных требований (см. описанную выше концепцию «пропорционального надзора»). Возможно, данная форма работы покажется привлекательной альтернативой дальнейшего развития и для части малых региональных банков, находящихся сегодня перед выбором модели поглощения, консолидации или ликвидации.

Создание национальной системы рейтингов для МФО. В целях снижения кредитных рисков и формирования единых подходов к оценке кредитоспособности микрофинансовых организаций, а также повышения прозрачности и устойчивости микрофинансового рынка, большое значение имеет создание национальной системы рейтингов для МФО, разработанной с учетом лучшей мировой и российской практики в этой области.

Для ускоренного развития данного механизма, представляется целесообразным выделение субсидий микрофинансовым организациям для покрытия части стоимости рейтинговой оценки, осуществляемой российскими и иностранными рейтинговыми агентствами, аккредитованными при Минфине России, путем включения соответствующего направления поддержки в мероприятия программы Минэкономразвития России по развитию и поддержке малого предпринимательства.

Утверждение на уровне рекомендаций Минэкономразвития России единых стандартов микрокредитования для получателей бюджетных ресурсов. Данная мера позволит не только повысить качество реализуемых проектов, но и постепенно сформировать единые подходы к микрокредитованию в общероссийских масштабах вне зависимости от вида микрофинансового института. Сформированные по утвержденной методике портфели микрокредитов (микрозаймов) будут однородными. Это по-

зволит МФО, во-первых, продавать их банкам-партнерам как кредитные пулы; во-вторых, реализовать единый механизм рефинансирования и секьюритизации микрокредитов, с их удержанием на балансе специального агентства или ВЭБ и последующим выпуском ценных бумаг для привлечения дополнительного финансирования. Последнее особенно важно в условиях дефицита внешних финансовых ресурсов и необходимости создания общедоступных механизмов для внутренних инвестиций.

Изучение международного опыта. Для проведения работы по формированию национальной модели микрофинансирования следует уделить внимание дальнейшему изучению опыта, накопленного за рубежом. Помимо уже достаточно известных в России опыта работы ЕБРР, «Грамин-банка» (Бангладеш), Ассоциации за право на экономическую инициативу — ADIE (Франция), стоит внимательно ознакомиться и творчески переработать опыт других стран. К ним можно отнести системы государственной поддержки микрофинансирования в странах Юго-Восточной Азии, прежде всего Китая, Японии, Кореи, Филиппин, опыт кооперативных банков Италии, образованных на базе МФО крупнейших специализированных банков стран Юго-Восточной Азии и Латинской Америки.

В заключение полагаем нужным отметить, что кризис создает возможности для завершения институциональной реформы в области розничной финансово-кредитной инфраструктуры.

Так, в случае реализации предложенной выше модели будет сформирована двухуровневая система обслуживания финансовых потребностей субъектов предпринимательской деятельности и населения, верхний уровень которой представлен универсальными банками, нижний — финансовыми институтами местного развития (микрофинансовыми институтами). При этом уровни системы будут связаны между собой как финансовыми потоками, так и различными правовыми отношениями, включая агентские. Создание единой модели розничного финансово-кредитного рынка позволит в том числе оказать наиболее комплексную и эффективную поддержку микропредприятиям и начинающим предпринимателям как в крупных, так и в малых городах и сельской местности.

В среднесрочной перспективе решение данной задачи является необходимым условием для кратного повышения доступности финансовых услуг и создания национальной системы сбережений, в целях повышения уровня жизни населения и развития среднего класса в соответствии с Концепцией социально-экономического развития России до 2020 г. Подробный перечень необходимых мер и их ожидаемая результативность приведены в Концепции НАУМИР по повышению доступности розничных финансовых услуг и развитию микрофинансирования до 2012 г.

23 декабря 2003 года

№ 177-ФЗ

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН
О СТРАХОВАНИИ ВКЛАДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ
В БАНКАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Принят
Государственной Думой
28 ноября 2003 года
Одобен
Советом Федерации
10 декабря 2003 года

(в ред. Федеральных законов от 20.08.2004 № 106-ФЗ,
от 29.12.2004 № 197-ФЗ, от 20.10.2005 № 132-ФЗ,
от 27.07.2006 № 150-ФЗ, от 13.03.2007 № 34-ФЗ,
от 13.10.2008 № 174-ФЗ, от 22.12.2008 № 270-ФЗ,
с изм., внесенными Федеральными законами
от 27.10.2008 № 175-ФЗ, от 27.09.2009 № 227-ФЗ)

Настоящий Федеральный закон устанавливает правовые, финансовые и организационные основы функционирования системы обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации (далее – система страхования вкладов), компетенцию, порядок образования и деятельности организации, осуществляющей функции по обязательному страхованию вкладов (Агентство по страхованию вкладов, далее также – Агентство), порядок выплаты возмещения по вкладам, регулирует отношения между банками Российской Федерации, Агентством, Центральным банком Российской Федерации (Банком России) и органами исполнительной власти Российской Федерации в сфере отношений по обязательному страхованию вкладов физических лиц в банках.

Глава 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Статья 1. Цели настоящего Федерального закона и отношения, им регулируемые

1. Целями настоящего Федерального закона являются защита прав и законных интересов вкладчиков банков Российской Федерации, укрепление доверия к банковской системе Российской Федерации и стимулирование привлечения сбережений населения в банковскую систему Российской Федерации.

2. Настоящий Федеральный закон регулирует отношения по созданию и функционированию системы страхования вкладов, формированию и использованию ее денежного фонда, выплатам возмещения по вкладам при наступлении страховых случаев, а также отношения, возникающие в связи с осуществлением государственного контроля за функционированием системы страхования вкладов, и иные отношения, возникающие в данной сфере.

3. Действие настоящего Федерального закона не распространяется на иные способы страхования вкладов физических лиц для обеспечения их возврата и выплаты процентов по ним.

4. В соответствии с целями настоящего Федерального закона устанавливаются особенности правового статуса участников системы страхования вкладов и определения существенных условий обязательного страхования вкладов, страхового случая, уплаты страховых взносов и получения страхового возмещения по обязательному страхованию вкладов.

5. Отношения, возникающие в связи с созданием и функционированием системы страхования вкладов, регулируются настоящим Федеральным законом, иными федеральными законами, а в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом, — принимаемыми в соответствии с ним нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации и нормативными актами Банка России.

Статья 2. Основные понятия, используемые в настоящем Федеральном законе

В настоящем Федеральном законе используются следующие основные понятия:

1) банк — кредитная организация, имеющая разрешение Банка России на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и на открытие и ведение банковских счетов физических лиц, выдаваемое Банком России банкам в порядке, установленном Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» (в редакции Федерального за-

кона от 3 февраля 1996 года № 17-ФЗ) (далее — Федеральный закон «О банках и банковской деятельности»);

2) вклад — денежные средства в валюте Российской Федерации или иностранной валюте, размещаемые физическими лицами или в их пользу в банке на территории Российской Федерации на основании договора банковского вклада или договора банковского счета, включая капитализированные (причисленные) проценты на сумму вклада; (в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

3) реестр банков — формируемый в соответствии с настоящим Федеральным законом перечень банков, состоящих на учете в системе страхования вкладов;

4) вкладчик — гражданин Российской Федерации, иностранный гражданин или лицо без гражданства, заключившие с банком договор банковского вклада или договор банковского счета, либо любое из указанных лиц, в пользу которого внесен вклад;

5) возмещение по вкладу (вкладам) (далее также — страховое возмещение) — денежная сумма, подлежащая выплате вкладчику в соответствии с настоящим Федеральным законом при наступлении страхового случая;

6) разрешение Банка России — выдаваемая Банком России лицензия на привлечение банком во вклады денежных средств физических лиц и на открытие и ведение банковских счетов физических лиц в порядке, установленном Федеральным законом «О банках и банковской деятельности»;

7) дефицит фонда обязательного страхования вкладов — недостаточность фонда обязательного страхования вкладов для осуществления выплаты возмещения по вкладам в установленные настоящим Федеральным законом сроки;

8) встречные требования — денежные обязательства вкладчика перед банком по гражданско-правовым сделкам и (или) иным предусмотренным законодательством Российской Федерации основаниям, при которых вкладчик является должником банка.

(п. 8 введен Федеральным законом от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

Статья 3. Основные принципы системы страхования вкладов

Основными принципами системы страхования вкладов являются:

1) обязательность участия банков в системе страхования вкладов;

2) сокращение рисков наступления неблагоприятных последствий для вкладчиков в случае неисполнения банками своих обязательств;

3) прозрачность деятельности системы страхования вкладов;

4) накопительный характер формирования фонда обязательного страхования вкладов за счет регулярных страховых взносов банков — участников системы страхования вкладов.

Статья 4. Участники системы страхования вкладов

Участниками системы страхования вкладов являются:

- 1) вкладчики, признаваемые для целей настоящего Федерального закона выгодоприобретателями;
- 2) банки, внесенные в установленном порядке в реестр банков, признаваемые для целей настоящего Федерального закона страхователями;
- 3) Агентство, признаваемое для целей настоящего Федерального закона страховщиком;
- 4) Банк России при осуществлении им функций, вытекающих из настоящего Федерального закона.

Статья 5. Вклады, страхование которых осуществляется в соответствии с настоящим Федеральным законом

1. В соответствии с настоящим Федеральным законом подлежат страхованию вклады в порядке, размерах и на условиях, которые установлены главой 2 настоящего Федерального закона, за исключением денежных средств, указанных в части 2 настоящей статьи.

2. В соответствии с настоящим Федеральным законом не подлежат страхованию денежные средства:

1) размещенные на банковских счетах (во вкладах) физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, если такие счета (вклады) открыты для осуществления предусмотренной федеральным законом предпринимательской деятельности, а также размещенные на банковских счетах (во вкладах) адвокатов, нотариусов и иных лиц, если такие счета (вклады) открыты для осуществления предусмотренной федеральным законом профессиональной деятельности;

(п. 1 в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

2) размещенные физическими лицами в банковские вклады на предъявителя, в том числе удостоверенные сберегательным сертификатом и (или) сберегательной книжкой на предъявителя;

3) переданные физическими лицами банкам в доверительное управление;

4) размещенные во вклады в находящихся за пределами территории Российской Федерации филиалах банков Российской Федерации.

3. Страхование вкладов осуществляется в силу настоящего Федерального закона и не требует заключения договора страхования.

Статья 6. Участие банков в системе страхования вкладов

1. Участие в системе страхования вкладов в соответствии с настоящим Федеральным законом обязательно для всех банков.

2. Банк считается участником системы страхования вкладов со дня его постановки на учет до дня снятия его с учета в системе страхования вкладов в соответствии со статьей 28 настоящего Федерального закона.

3. Банки обязаны:

1) уплачивать страховые взносы в фонд обязательного страхования вкладов (далее — страховые взносы);

2) представлять вкладчикам информацию о своем участии в системе страхования вкладов, о порядке и размерах получения возмещения по вкладам;

3) размещать информацию о системе страхования вкладов в доступных для вкладчиков помещениях банка, в которых осуществляется обслуживание вкладчиков;

4) вести учет обязательств банка перед вкладчиками и встречных требований банка к вкладчику, обеспечивающий готовность банка сформировать при наступлении страхового случая, а также на любой день по требованию Банка России (в течение семи календарных дней со дня поступления в банк указанного требования) реестр обязательств банка перед вкладчиками в порядке и по форме, которые устанавливаются Банком России по предложению Агентства;

(п. 4 в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

5) исполнять иные обязанности, предусмотренные настоящим Федеральным законом.

Глава 2. ПОРЯДОК И УСЛОВИЯ ВЫПЛАТЫ ВОЗМЕЩЕНИЯ ПО ВКЛАДАМ

Статья 7. Права вкладчиков

1. Вкладчики имеют право:

1) получать возмещение по вкладам в порядке, установленном настоящим Федеральным законом;

2) сообщать в Агентство о фактах задержки банком исполнения обязательств по вкладам;

3) получать от банка, в котором они размещают вклад, и от Агентства информацию об участии банка в системе страхования вкладов, о порядке и размерах получения возмещения по вкладам.

2. Вкладчик, получивший возмещение по вкладам, размещенным в банке, в отношении которого наступил страховой случай, сохраняет право требования к данному банку на сумму, определяемую как разница между размером требований вкладчика к данному банку и суммой выплаченного ему возмещения по вкладам в данном банке. Удовлетворение такого права требования вкладчика к банку осуществляется в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации.

3. При заключении договора банковского вклада (договора банковского счета) в пользу третьего лица права вкладчика, предусмотренные настоящим Федеральным законом, приобретает физическое лицо, в пользу которого внесен такой банковский вклад (открыт банковский счет).
(часть третья введена Федеральным законом от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

Статья 8. Страховой случай

1. Для целей настоящего Федерального закона страховым случаем признается одно из следующих обстоятельств:

1) отзыв (аннулирование) у банка лицензии Банка России на осуществление банковских операций (далее — лицензия Банка России) в соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности»;

2) введение Банком России в соответствии с законодательством Российской Федерации моратория на удовлетворение требований кредиторов банка.

2. Страховой случай считается наступившим со дня отзыва (аннулирования) у банка лицензии Банка России либо со дня введения моратория на удовлетворение требований кредиторов банка.

(часть вторая в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

Статья 9. Возникновение права вкладчика на возмещение по вкладам

1. Право требования вкладчика на возмещение по вкладам возникает со дня наступления страхового случая.

2. Лицо, которое приобрело у вкладчика право требования по вкладу (вкладам) после наступления страхового случая, права на страховое возмещение по такому вкладу (вкладам) не имеет, за исключением физического лица, приобретшего в порядке наследования право требования по вкладу, по которому выплата страхового возмещения вкладчику не производилась (далее — наследник). Наследник вправе воспользоваться правами умершего вкладчика, предусмотренными на-

стоящим Федеральным законом, с момента выдачи наследнику соответствующего свидетельства о праве на наследство или иного документа, подтверждающего его право на наследство или право использования денежных средств наследодателя.

(часть вторая в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

3. При переходе в порядке наследования после наступления страхового случая права требования по вкладу (вкладам) вкладчика нескольким наследникам каждый из них приобретает право на часть не выплаченного вкладчику страхового возмещения в размере, пропорциональном размеру приобретенного им права требования по указанному вкладу (вкладам). При этом выплата наследнику страхового возмещения по указанному вкладу (вкладам) не зависит от выплаты этому же наследнику возмещения по иным вкладам.

(часть третья введена Федеральным законом от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

Статья 10. Порядок обращения за возмещением по вкладам

1. Вкладчик (его представитель или наследник (представитель наследника) вправе обратиться в Агентство с требованием о выплате возмещения по вкладам со дня наступления страхового случая до дня завершения конкурсного производства, а при введении Банком России моратория на удовлетворение требований кредиторов — до дня окончания действия моратория.

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

2. В случае пропуска вкладчиком (его наследником) срока для обращения с требованием о возмещении по вкладам указанный в части 1 настоящей статьи срок по заявлению вкладчика (его наследника) может быть восстановлен решением правления Агентства при наличии одного из следующих обстоятельств:

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

1) если обращению с требованием о выплате возмещения по вкладам препятствовало чрезвычайное и непредотвратимое при данных условиях обстоятельство (непреодолимая сила);

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

2) если вкладчик (наследник) проходил (проходит) военную службу по призыву или находился (находится) в составе Вооруженных Сил Российской Федерации (других войск, воинских формирований, органов), переведенных на военное положение, — на период такой службы (военного положения);

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

3) если причина пропуска указанного срока связана с тяжелой болезнью вкладчика (его наследника), беспомощным состоянием вклад-

чика (его наследника), со сроками принятия наследником вкладчика наследства и с иными причинами, связанными с личностью вкладчика (его наследника).

(п. 3 в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

3. Решение правления Агентства об отказе в восстановлении пропущенного срока для обращения с требованием о выплате возмещения по вкладам может быть обжаловано вкладчиком (его наследником) в суд.

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

4. При обращении в Агентство с требованием о выплате возмещения по вкладам вкладчик (наследник) представляет:

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

- 1) заявление по форме, определенной Агентством;
- 2) документы, удостоверяющие его личность, а при обращении наследника также документы, подтверждающие его право на наследство или право использования денежных средств наследодателя.

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

5. При обращении в Агентство с требованием о выплате возмещения по вкладам представитель вкладчика (наследника) наряду с документами, указанными в пунктах 1 и 2 части 4 настоящей статьи, представляет также нотариально удостоверенную доверенность.

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

Статья 11. Размер возмещения по вкладам

1. Размер возмещения по вкладам каждому вкладчику устанавливается исходя из суммы обязательств по вкладам банка, в отношении которого наступил страховой случай, перед этим вкладчиком. При исчислении суммы обязательств банка перед вкладчиком в расчет принимаются только вклады, застрахованные в соответствии со статьей 5 настоящего Федерального закона.

2. Возмещение по вкладам в банке, в отношении которого наступил страховой случай, выплачивается вкладчику в размере 100 процентов суммы вкладов в банке, но не более 700 000 рублей¹.

(часть вторая в ред. Федерального закона от 13.10.2008 № 174-ФЗ)

3. Если вкладчик имеет несколько вкладов в одном банке, суммарный размер обязательств которого по этим вкладам перед вкладчиком

¹ Положения части 2 статьи 11 данного документа в редакции Федерального закона от 13.10.2008 № 174-ФЗ применяется к банкам, страховой случай в отношении которых наступил после 1 октября 2008 года (пункт 2 статьи 4 Федерального закона от 13.10.2008 № 174-ФЗ).

превышает 700 000 рублей, возмещение выплачивается по каждому из вкладов пропорционально их размерам¹.
(в ред. Федеральных законов от 27.07.2006 № 150-ФЗ, от 13.03.2007 № 34-ФЗ, от 13.10.2008 № 174-ФЗ)

4. Если страховой случай наступил в отношении нескольких банков, в которых вкладчик имеет вклады, размер страхового возмещения исчисляется в отношении каждого банка отдельно.

5. Размер возмещения по вкладам рассчитывается исходя из размера остатка денежных средств по вкладу (вкладам) вкладчика в банке на конец дня наступления страхового случая.

6. В случае, если обязательство банка, в отношении которого наступил страховой случай, перед вкладчиком выражено в иностранной валюте, сумма возмещения по вкладам рассчитывается в валюте Российской Федерации по курсу, установленному Банком России на день наступления страхового случая.

7. Если банк, в отношении которого наступил страховой случай, выступал по отношению к вкладчику также в качестве кредитора, размер возмещения по вкладам определяется исходя из разницы между суммой обязательств банка перед вкладчиком и суммой встречных требований данного банка к вкладчику, возникших до дня наступления страхового случая.

Статья 12. Порядок выплаты возмещения по вкладам

1. Агентство в течение семи дней со дня получения из банка, в отношении которого наступил страховой случай, реестра обязательств банка перед вкладчиками направляет в этот банк, а также для опубликования в «Вестник Банка России» и печатный орган по месторасположению этого банка сообщение о месте, времени, форме и порядке приема заявлений вкладчиков о выплате возмещения по вкладам. В течение месяца со дня получения из банка реестра обязательств банка перед вкладчиками Агентство направляет также соответствующее сообщение вкладчикам банка, в отношении которого наступил страховой случай.

2. Указанную в части 1 настоящей статьи информацию вкладчик вправе получить непосредственно в банке, в отношении которого наступил страховой случай, а также в Агентстве.

¹ Положения части 3 статьи 11 данного документа в редакции Федерального закона от 13.10.2008 № 174-ФЗ применяется к банкам, страховой случай в отношении которых наступил после 1 октября 2008 года (пункт 2 статьи 4 Федерального закона от 13.10.2008 № 174-ФЗ).

3. При представлении вкладчиком (его представителем) в Агентство документов, предусмотренных частями 4 и 5 статьи 10 настоящего Федерального закона, Агентство представляет вкладчику выписку из реестра обязательств банка перед вкладчиками с указанием размера возмещения по его вкладам.

4. Выплата возмещения по вкладам производится Агентством в соответствии с реестром обязательств банка перед вкладчиками, формируемым банком, в отношении которого наступил страховой случай, в течение трех рабочих дней со дня представления вкладчиком в Агентство документов, предусмотренных частями 4 и 5 статьи 10 настоящего Федерального закона, но не ранее 14 дней со дня наступления страхового случая.

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

5. При выплате возмещения по вкладам Агентство представляет вкладчику справку о выплаченных суммах и вкладах, по которым осуществлялось возмещение, и направляет ее копию в банк.

6. При невыплате по вине Агентства согласованной суммы возмещения по вкладам в установленные настоящей статьей сроки Агентство уплачивает вкладчику проценты на сумму невыплаты, исчисляемые в размере ставки рефинансирования, установленной Банком России на день фактической выплаты Агентством возмещения по вкладам.

7. В случае несогласия вкладчика с размером возмещения по вкладам, подлежащего выплате, Агентство предлагает вкладчику представить в Агентство дополнительные документы, подтверждающие обоснованность его требований, и направляет их в банк для рассмотрения. Банк в течение 10 календарных дней со дня получения указанных документов обязан их рассмотреть и в случае обоснованности требований вкладчика внести соответствующие изменения в реестр обязательств банка перед вкладчиками, а также направить в Агентство сообщение о результатах рассмотрения требований вкладчика и о внесенных изменениях в реестр обязательств банка перед вкладчиками.

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

8. После согласования с банком и вкладчиком суммы обязательств банка на основании дополнительно представленных документов Агентство выплачивает вкладчику сумму возмещения по вкладам в установленном порядке.

9. В случае восстановления в порядке, предусмотренном частями 2 и 3 статьи 10 настоящего Федерального закона, срока для обращения с требованием о выплате возмещения по вкладам вкладчик вправе получить возмещение по вкладам в размере, соответствующем сумме

обязательств банка перед ним, указанной в реестре обязательств банка перед вкладчиками.

10. При несогласии с размером подлежащего выплате возмещения по вкладам вкладчик в соответствии с законодательством Российской Федерации вправе обратиться в суд с иском об установлении состава и размера соответствующих требований, а также подлежащего выплате возмещения по вкладам.

11. Выплата возмещения по вкладам может осуществляться по заявлению вкладчика как наличными денежными средствами, так и путем перечисления денежных средств на счет в банке, указанный вкладчиком.

12. Прием от вкладчиков заявлений о выплате возмещения по вкладам и иных необходимых документов, в том числе предусмотренных частями 4 и 5 статьи 10 настоящего Федерального закона и частью 7 настоящей статьи, а также выплата возмещения по вкладам могут осуществляться Агентством через банки-агенты, действующие от его имени и за его счет. Порядок взаимодействия банков-агентов с Агентством, включая нормы компенсации затрат банков-агентов, устанавливается советом директоров Агентства. Порядок конкурсного отбора банков-агентов устанавливается советом директоров Агентства по согласованию с федеральным антимонопольным органом.

13. Выплата возмещения по вкладам производится в валюте Российской Федерации.

Статья 13. Переход права требования вкладчика после выплаты возмещения по вкладам

1. К Агентству, выплатившему возмещение по вкладам, переходит в пределах выплаченной суммы право требования, которое вкладчик имел к банку, в отношении которого наступил страховой случай.

2. В ходе банкротства (ликвидации) банка, в отношении которого наступил страховой случай, требования, перешедшие к Агентству в результате выплаты им возмещения по вкладам, удовлетворяются в первой очереди кредиторов.

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

3. В делах о банкротстве (принудительной ликвидации) и в процедурах банкротства (принудительной ликвидации) банков права требования к банку, перешедшие к Агентству в результате выплаты им возмещения по вкладам, представляет федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный Правительством Российской Федерации (далее — уполномоченный орган).

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

4. После выплаты Агентством возмещения по вкладам уполномоченный орган принимает меры по взысканию с банка сумм задолженности перед Агентством, на которые оно получило право в соответствии с частями 1 и 2 настоящей статьи, в порядке, установленном законодательством Российской Федерации. Сумма взысканной задолженности подлежит зачислению в фонд обязательного страхования вкладов.

5. По истечении срока действия моратория на удовлетворение требований кредиторов банка, установленного Банком России, Агентство вправе предоставить банку, вкладчикам которого были осуществлены выплаты возмещения по вкладам, отсрочку или рассрочку погашения задолженности.

6. Отсрочка погашения задолженности может быть предоставлена на срок до шести месяцев с единовременной уплатой суммы задолженности.

7. Рассрочка погашения задолженности может быть предоставлена на срок до года с поэтапной уплатой суммы задолженности.

8. На сумму задолженности начисляются проценты исходя из ставки, равной одной второй ставки рефинансирования Банка России, действовавшей в период отсрочки или рассрочки погашения задолженности.

Глава 3. СТАТУС, ЦЕЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ПОЛНОМОЧИЯ АГЕНТСТВА ПО СТРАХОВАНИЮ ВКЛАДОВ

Статья 14. Агентство по страхованию вкладов

1. В целях осуществления функций по обязательному страхованию вкладов создается Агентство по страхованию вкладов.

2. Агентство является государственной корпорацией, созданной Российской Федерацией, статус, цель деятельности, функции и полномочия которой определяются настоящим Федеральным законом, Федеральным законом от 12 января 1996 года № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» и Федеральным законом от 25 февраля 1999 года № 40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» (далее — Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций»).

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

3. Агентство имеет печать с изображением Государственного герба Российской Федерации и со своим наименованием.

4. Агентство имеет счет в Банке России.

5. Местонахождением центральных органов Агентства является город Москва.

Статья 15. Цель деятельности и полномочия Агентства

1. Целью деятельности Агентства в соответствии с настоящим Федеральным законом является обеспечение функционирования системы страхования вкладов.

2. При осуществлении функций по обязательному страхованию вкладов Агентство:

- 1) организует учет банков (ведет реестр банков);
- 2) осуществляет сбор страховых взносов и контроль за их поступлением в фонд обязательного страхования вкладов;
- 3) осуществляет мероприятия по учету требований вкладчиков к банку и выплате им возмещения по вкладам;
- 4) имеет право обращаться в Банк России с предложением о применении к банкам за нарушение требований настоящего Федерального закона мер ответственности, предусмотренных статьей 74 Федерального закона от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (далее – Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)») и нормативными актами Банка России;

5) размещает и (или) инвестирует временно свободные денежные средства фонда обязательного страхования вкладов в порядке, определенном настоящим Федеральным законом;

6) имеет право требовать от банков размещения информации о системе страхования вкладов и об участии в ней банка в доступных для вкладчиков помещениях банка, в которых осуществляется обслуживание вкладчиков;

7) определяет порядок расчета страховых взносов в соответствии со статьей 36 настоящего Федерального закона;

8) осуществляет иные полномочия, направленные на достижение поставленных перед Агентством в соответствии с настоящим Федеральным законом целей.

3. Осуществление Агентством функций по обязательному страхованию вкладов на основании настоящего Федерального закона не требует получения лицензии на осуществление страховой деятельности.

4. Агентство в соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» и Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» осуществляет функции конкурсного управляющего (ликвидатора) при банкротстве кредитных организаций.

(часть четвертая введена Федеральным законом от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

5. Агентство вправе осуществлять операции по реализации имущества (предмета залога), являющегося обеспечением исполнения обязательств кредитных организаций — контрагентов Банка России по кредитам.

(часть пятая введена Федеральным законом от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

Статья 16. Имущество Агентства

1. Имущество Агентства формируется за счет имущественного взноса в соответствии со статьей 50 настоящего Федерального закона, страховых взносов, а также за счет доходов, получаемых Агентством от размещения денежных средств, средств от выпуска эмиссионных ценных бумаг и других законных поступлений.

2. Агентство не отвечает по обязательствам Российской Федерации. Российская Федерация не отвечает по обязательствам Агентства, если иное не установлено федеральным законом.

3. Агентство использует свое имущество для выполнения функций, предусмотренных настоящим Федеральным законом, Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» и Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций».

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

Статья 17. Органы управления Агентства

Органами управления Агентства являются совет директоров Агентства, правление Агентства и генеральный директор Агентства.

Статья 18. Совет директоров Агентства

1. Высшим органом управления Агентства является совет директоров Агентства. В совет директоров Агентства входят 13 членов — семь представителей Правительства Российской Федерации, пять представителей Банка России и генеральный директор Агентства. Генеральный директор Агентства входит в состав совета директоров Агентства по должности.

2. Председатель совета директоров Агентства избирается советом директоров Агентства по представлению Правительства Российской Федерации.

3. Заседания совета директоров Агентства созываются его председателем или не менее чем одной третью членов совета директоров Агентства по мере необходимости, но не реже одного раза в квартал.

4. Совет директоров Агентства правомочен принимать решения, если на заседании присутствует не менее половины его членов. Решения совета директоров Агентства принимаются простым большинством

голосов от числа присутствующих. При равенстве числа голосов голос председательствующего на заседании совета директоров Агентства является решающим.

5. Заседание совета директоров Агентства проводится председателем совета директоров Агентства, а в его отсутствие лицом, уполномоченным председателем совета директоров Агентства.

6. Протокол заседания совета директоров Агентства подписывается председательствующим на заседании совета директоров Агентства. Мнение членов совета директоров Агентства, оставшихся в меньшинстве при голосовании, заносится по их требованию в протокол.

Статья 19. Полномочия совета директоров Агентства

Совет директоров Агентства:

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

1) утверждает предложения правления Агентства о прогнозируемом размере расходов из федерального бюджета для покрытия дефицита фонда обязательного страхования вкладов в очередном году и направляет их в Правительство Российской Федерации для включения в проект федерального закона о федеральном бюджете на очередной год;

2) устанавливает ставку страховых взносов;

3) определяет направления, условия и порядок размещения и (или) инвестирования временно свободных денежных средств Агентства, а также предельный размер размещаемых и (или) инвестируемых денежных средств;

4) принимает решение о наличии дефицита фонда обязательного страхования вкладов и направляет предложения о порядке его покрытия при наступлении страхового случая в Правительство Российской Федерации не позднее пяти дней со дня получения уведомления от правления Агентства;

5) принимает решение о перечислении в федеральный бюджет в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации полученных в соответствии с настоящим Федеральным законом средств федерального бюджета после восстановления финансовой устойчивости фонда обязательного страхования вкладов;

6) утверждает порядок расчета страховых взносов;

7) утверждает годовой отчет Агентства;

8) утверждает порядок предоставления банкам отсрочки или рассрочки погашения задолженности в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом;

9) утверждает смету расходов Агентства и порядок использования прибыли Агентства;

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

10) утверждает организационную структуру Агентства;

11) принимает решение о создании филиалов и об открытии представительств Агентства;

12) назначает на должность и освобождает от должности генерального директора Агентства;

13) назначает на должность и освобождает от должности членов правления Агентства;

14) назначает аудитора Агентства;

15) заслушивает отчеты генерального директора Агентства по вопросам деятельности Агентства;

16) утверждает регламент работы правления Агентства;

17) осуществляет руководство деятельностью службы внутреннего аудита Агентства;

17.1) устанавливает порядок проведения конкурсного отбора аудиторских организаций для проведения проверки использования Агентством фонда обязательного страхования вкладов;

(п. 17.1 введен Федеральным законом от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

18) принимает решение о выпуске Агентством облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг;

19) осуществляет иные полномочия, предусмотренные настоящим Федеральным законом, Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» и Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций».

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

Статья 20. Правление Агентства

1. Количественный состав правления Агентства определяется советом директоров Агентства. Генеральный директор Агентства входит в состав правления Агентства по должности и руководит работой правления Агентства.

2. Члены правления Агентства, за исключением генерального директора Агентства, назначаются на должность сроком на пять лет советом директоров Агентства по предложению генерального директора Агентства.

3. Члены правления Агентства работают в Агентстве на постоянной основе.

4. Члены правления Агентства могут быть освобождены от должности:

1) по истечении указанного в настоящей статье срока полномочий генеральным директором Агентства;

2) до истечения указанного в настоящей статье срока полномочий советом директоров Агентства по представлению генерального директора Агентства.

5. Правление Агентства действует на основании утверждаемого советом директоров Агентства регламента правления Агентства, которым устанавливаются сроки и порядок созыва и проведения его заседаний, а также порядок принятия им решений.

6. На заседании правления Агентства ведется протокол. Протокол заседания правления Агентства представляется членам совета директоров Агентства, внешнему и внутреннему аудиторам по их требованию.

7. Проведение заседаний правления Агентства организует генеральный директор Агентства или лицо, им уполномоченное. Протоколы заседания правления Агентства подписываются председательствовавшим на заседании правления и одним из членов правления Агентства, присутствовавших на заседании.

Статья 21. Полномочия правления Агентства

Правление Агентства:

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

1) принимает решение о выплате вкладчикам возмещения по вкладам;

2) принимает решение о включении банка в реестр банков и об исключении банка из реестра банков в порядке, установленном настоящим Федеральным законом;

3) обращается в Банк России с предложением о применении к банку мер ответственности в соответствии со статьей 74 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»;

4) вносит на утверждение в совет директоров Агентства предложения о развитии системы страхования вкладов, направлениях, об условиях и о порядке размещения и (или) инвестирования временно свободных денежных средств фонда обязательного страхования вкладов;

5) вносит на утверждение в совет директоров Агентства предложения о размере фонда обязательного страхования вкладов, достаточном для осуществления прогнозируемых в предстоящем году выплат возмещения по вкладам, прогнозируемом размере расходов из федераль-

ного бюджета для покрытия дефицита фонда обязательного страхования вкладов в предстоящем году;

6) направляет в совет директоров Агентства уведомление о наличии дефицита фонда обязательного страхования вкладов на основе данных реестров обязательств банков перед вкладчиками, формирование которых предусмотрено пунктом 4 части 3 статьи 6 настоящего Федерального закона, не позднее трех дней со дня получения из банка реестра обязательств банка перед вкладчиками в соответствии с частью 1 статьи 30 настоящего Федерального закона;

7) рассматривает годовой отчет Агентства и передает его на утверждение совета директоров Агентства;

8) представляет в совет директоров Агентства предложения об использовании прибыли Агентства;

9) утверждает штатное расписание Агентства, определяет условия найма, увольнения, служебные обязанности и права, систему дисциплинарных взысканий, размер и формы оплаты труда служащих Агентства;

10) осуществляет иные полномочия, предусмотренные настоящим Федеральным законом, Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» и Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций», если они не находятся в компетенции совета директоров Агентства.

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

Статья 22. Генеральный директор Агентства

1. Генеральный директор Агентства назначается на должность советом директоров Агентства по представлению председателя совета директоров Агентства сроком на пять лет. Кандидатура генерального директора Агентства представляется совету директоров Агентства за месяц до истечения (окончания) срока полномочий генерального директора Агентства.

2. Генеральный директор Агентства может быть освобожден от должности советом директоров Агентства по представлению председателя совета директоров Агентства в случаях:

1) истечения срока своих полномочий;

2) подачи личного заявления об отставке, подаваемого председателю совета директоров Агентства;

3) совершения уголовно наказуемого деяния, установленного приговором суда, вступившим в законную силу;

4) нарушения федеральных законов, которые регулируют отношения, связанные с деятельностью Агентства.

Статья 23. Полномочия генерального директора Агентства

Генеральный директор Агентства:

- 1) действует от имени Агентства и представляет без доверенности его интересы в отношениях с органами государственной власти, организациями иностранных государств и международными организациями, другими учреждениями и организациями;
- 2) возглавляет правление Агентства и организует реализацию решений правления Агентства;
- 3) издает приказы и распоряжения по вопросам деятельности Агентства;
- 4) распределяет обязанности между своими заместителями;
- 5) назначает на должность и освобождает от должности служащих Агентства;
- 6) принимает решения по иным вопросам, отнесенным к компетенции Агентства, за исключением вопросов, отнесенных к компетенции совета директоров Агентства и правления Агентства.

Статья 24. Отчетность Агентства

1. Отчетный период Агентства устанавливается с 1 января по 31 декабря включительно.
2. Годовой отчет Агентства составляется ежегодно не позднее 15 февраля года, следующего за отчетным, и утверждается советом директоров Агентства до 15 марта.
3. Годовой отчет Агентства направляется в Правительство Российской Федерации и Банк России.
4. Обобщенные данные годового отчета Агентства и его бухгалтерский баланс подлежат обязательному опубликованию в «Вестнике Банка России» и «Российской газете».
5. Годовой отчет Агентства включает:
 - 1) отчет о деятельности Агентства за прошедший отчетный период с анализом состояния системы страхования вкладов и использования денежных средств фонда обязательного страхования вкладов;
 - 2) годовой бухгалтерский баланс Агентства;
 - 3) отчет о движении денежных средств фонда обязательного страхования вкладов;
 - 4) отчет о прибылях (об убытках), полученных от размещения и (или) инвестирования временно свободных денежных средств Агентства;
 - 5) реестр банков.
6. Достоверность годового бухгалтерского баланса Агентства, отчета о движении денежных средств фонда обязательного страхования

вкладов, отчета о прибылях (об убытках), полученных от размещения и (или) инвестирования временно свободных денежных средств Агентства, подтверждается независимой аудиторской организацией.

Статья 25. Аудит Агентства

1. Совет директоров Агентства ежегодно определяет аудиторскую фирму для проверки отчетности Агентства.

2. Внутренний аудит Агентства осуществляется службой внутреннего аудита, подотчетной совету директоров Агентства. Порядок формирования и деятельности службы внутреннего аудита определяется советом директоров Агентства.

3. Совет директоров Агентства вправе принимать решения о проведении внеочередных аудиторской и ревизионной проверок Агентства.

Статья 26. Реорганизация и ликвидация Агентства

Агентство может быть реорганизовано или ликвидировано на основании федерального закона, определяющего порядок реорганизации или ликвидации и использования имущества Агентства.

Глава 4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ

Статья 27. Основы взаимодействия Агентства, органов государственной власти и Банка России

1. Федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления и Банк России не имеют права вмешиваться в деятельность Агентства по реализации законодательно закрепленных за ним функций и полномочий.

2. Агентство и Банк России координируют свою деятельность и информируют друг друга по вопросам осуществления мероприятий по страхованию вкладов.

3. В целях информационного обеспечения функционирования системы страхования вкладов Банк России направляет в Агентство отчетность банков и иную необходимую информацию.

4. Банк России не позднее рабочего дня, следующего за днем принятия соответствующего решения, информирует Агентство:

- 1) о выдаче банку разрешения Банка России;
- 2) о принятии решения о проведении проверки банка по предложению Агентства;

- 3) о назначении временной администрации по управлению кредитной организацией;
 - 4) об отзыве (аннулировании) лицензии Банка России;
 - 5) о введении моратория на удовлетворение требований кредиторов банка;
 - 6) о замене лицензии Банка России;
 - 7) о введении запрета на привлечение денежных средств физических лиц и на открытие банковских счетов физических лиц, предусмотренного статьей 48 настоящего Федерального закона.
- (часть четвертая в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

4.1. Банк России не позднее семи рабочих дней с даты принятия им соответствующего решения либо с даты получения Банком России соответствующей информации из территориального учреждения Банка России или уполномоченного органа информирует Агентство:

- 1) о признании утратившей силу лицензии Банка России на привлечение банком во вклады денежных средств физических лиц и на открытие и ведение банковских счетов физических лиц;
- 2) о применении Банком России к банку мер в виде запрета (ограничения) на привлечение денежных средств физических лиц и на открытие банковских счетов физических лиц в соответствии со статьей 74 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»;

3) о реорганизации банка.

(часть четвертая.1 введена Федеральным законом от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

5. Агентство не позднее рабочего дня, следующего за днем принятия соответствующего решения, информирует Банк России:

- 1) о внесении банка в реестр банков и об исключении банка из указанного реестра;
- 2) об изменении ставки страховых взносов.

6. Агентство вправе обращаться в Банк России с предложениями:

1) о проведении проверки банка Банком России. Порядок участия служащих Агентства в таких проверках, их права и обязанности устанавливаются нормативными актами Банка России по согласованию с Агентством;

2) о применении Банком России к банку мер ответственности, предусмотренных федеральными законами, с приложением документов, обосновывающих необходимость применения указанных мер.

7. О принятом решении о проведении проверки банка Банком России и о применении Банком России к банку мер ответственности

Банк России сообщает Агентству в течение 15 дней со дня получения соответствующего предложения.

Статья 28. Постановка банка на учет и снятие с учета в системе страхования вкладов. Реестр банков

1. Постановка банка на учет в системе страхования вкладов осуществляется Агентством путем внесения его в реестр банков на основании уведомления Банка России о выдаче банку разрешения Банка России.

2. Агентство вносит банк в реестр банков в день получения уведомления Банка России, указанного в части 1 настоящей статьи.

3. Банк снимается Агентством с учета в системе страхования вкладов путем его исключения из реестра банков в следующих случаях:

1) отзыва (аннулирования) лицензии Банка России и завершения Агентством процедуры выплаты возмещения по вкладам, установленной настоящим Федеральным законом;

2) прекращения права на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и на открытие и ведение банковских счетов физических лиц в связи с заменой или признанием в порядке, установленном нормативным актом Банка России, утратившей силу лицензии Банка России на привлечение банком во вклады денежных средств физических лиц и на открытие и ведение банковских счетов физических лиц и исполнения банком своих обязательств перед вкладчиками. Одновременно с принятием такого решения банк обязан уведомить всех вкладчиков о своем выходе из системы страхования вкладов;

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

3) прекращения деятельности банка в связи с его реорганизацией (за исключением реорганизации в форме преобразования).

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

4. Информация о внесении банка в реестр банков и об исключении банка из указанного реестра подлежит опубликованию Агентством в «Вестнике Банка России» и «Российской газете». Порядок ведения реестра банков устанавливается Агентством.

5. Агентство направляет в банк информацию о его включении в реестр банков и об исключении банка из указанного реестра, о порядке расчета и уплаты страховых взносов не позднее дня, следующего за днем принятия Агентством соответствующего решения, а также регулярно предоставляет банку иные необходимые сведения о системе страхования вкладов.

6. Плата за постановку банка на учет и снятие с учета в системе страхования вкладов не взимается.

Статья 29. Получение Агентством отчетности банков и иной информации

1. Состав отчетности банков и иной информации, направляемых Банком России в Агентство, а также срок направления определяются Банком России по согласованию с Агентством.

2. По вопросам участия банков в системе страхования вкладов Агентство вправе на основании мотивированного запроса в письменной форме получать от банков разъяснения, касающиеся информации об уплате банками страховых взносов, о ведении учета и формировании реестра обязательств банка перед вкладчиками, об обязательствах вкладчика перед банком, исполнении банком иных обязанностей, предусмотренных настоящим Федеральным законом. Указанные разъяснения направляются банками в Агентство в течение 15 дней со дня получения соответствующего запроса, если Агентством не определен иной срок их направления.

Статья 30. Порядок взаимодействия Агентства и банка, в отношении которого наступил страховой случай

1. Банк, в отношении которого наступил страховой случай, в семидневный срок со дня наступления этого страхового случая представляет в Агентство реестр обязательств банка перед вкладчиками, подтверждающий привлечение денежных средств во вклады, подлежащих страхованию в соответствии с настоящим Федеральным законом.

2. После дня представления реестра обязательств банка перед вкладчиками в Агентство и до дня вынесения арбитражным судом определения о завершении конкурсного производства либо о завершении принудительной ликвидации кредитной организации, а при введении Банком России моратория на удовлетворение требований кредиторов банка до дня окончания действия указанного моратория банк обязан вносить в реестр обязательств банка перед вкладчиками изменения в следующих случаях:

1) при установлении несоответствия включенных в него сведений сведениям о фактическом состоянии взаимных обязательств банка и вкладчика на дату наступления страхового случая, подлежащих отражению в реестре обязательств банка перед вкладчиками;

2) при прекращении (полностью или частично) после наступления страхового случая обязательств, содержащихся в реестре обязательств банка перед вкладчиками;

3) при изменении сведений о вкладчике, подлежащих отражению в реестре обязательств банка перед вкладчиками.

(часть вторая в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

2.1. Изменения, внесенные банком в реестр обязательств банка перед вкладчиками, направляются в Агентство в день внесения указанных изменений в порядке, устанавливаемом Агентством, и учитываются при определении размера выплаты возмещения по вкладам.
(часть вторая.1 введена Федеральным законом от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

3. Агентство вправе запрашивать и получать в банке, в отношении которого наступил страховой случай, дополнительную информацию, в том числе копии документов, если представленной указанным банком в соответствии с частями 1 и 2 настоящей статьи информации недостаточно для осуществления мероприятий по выплате возмещения по вкладам. Банк, в отношении которого наступил страховой случай, обязан представить Агентству требуемую информацию в течение трех рабочих дней со дня получения соответствующего запроса Агентства.

4. Агентство еженедельно сообщает банку, в отношении которого наступил страховой случай, информацию о вкладчиках этого банка, получивших возмещение по вкладам, суммах, выплаченных Агентством, а также о вкладах, по которым осуществлялось возмещение по вкладам.

Статья 31. Служебная, коммерческая и банковская тайна

1. Агентство вправе получать информацию, составляющую служебную, коммерческую и банковскую тайну банка, в отношении которого наступил страховой случай, необходимую для осуществления им функций, установленных настоящим Федеральным законом.

2. Агентство обязано предоставить ставшую ему известной информацию об операциях банка, в отношении которого наступил страховой случай, по счетам и вкладам, о его финансовом состоянии, а также иную информацию, являющуюся коммерческой и банковской тайной указанного банка, по запросу суда, а также Банка России.

3. В случае разглашения Агентством или его должностными лицами информации, составляющей служебную, коммерческую и банковскую тайну, Агентство обязано в соответствии с законодательством Российской Федерации возместить причиненные убытки лицу, права которого были нарушены.

Статья 32. Участие служащих Агентства в проверках банков

Банк России привлекает служащих Агентства к участию в проверках банков по вопросам, касающимся объема и структуры обязательств этих банков перед вкладчиками, уплаты страховых взносов, а также исполнения банками иных обязанностей, установленных настоящим Федеральным законом.

Глава 5. ФИНАНСОВЫЕ ОСНОВЫ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ

Статья 33. Фонд обязательного страхования вкладов

1. Фонд обязательного страхования вкладов — это совокупность денежных средств и иного имущества, которые формируются и используются в соответствии с настоящим Федеральным законом.

2. Фонд обязательного страхования вкладов принадлежит Агентству на праве собственности и предназначен для финансирования выплаты возмещения по вкладам в порядке и на условиях, которые установлены настоящим Федеральным законом.

3. Фонд обязательного страхования вкладов обособляется от иного имущества Агентства. По фонду обязательного страхования вкладов ведется обособленный учет.

4. Денежные средства фонда обязательного страхования вкладов учитываются на специально открываемом счете Агентства в Банке России. Банк России не уплачивает процентов по остаткам денежных средств, находящимся на этом счете.

5. На фонд обязательного страхования вкладов не может быть обращено взыскание по обязательствам Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, банков, иных третьих лиц, а также Агентства, за исключением случаев, когда обязательства Агентства возникли в связи с неисполнением им обязанностей по выплате возмещения по вкладам. Взыскание за счет фонда обязательного страхования вкладов по обязательствам Агентства, возникшим в связи с неисполнением Агентством обязанностей по выплате возмещения по вкладам, осуществляется только на основании судебного акта.

Статья 34. Источники формирования фонда обязательного страхования вкладов

Фонд обязательного страхования вкладов формируется за счет:

1) страховых взносов, уплачиваемых в соответствии с настоящим Федеральным законом;

2) пеней за несвоевременную и (или) неполную уплату страховых взносов;

3) денежных средств и иного имущества, которые получены от удовлетворения прав требования Агентства, приобретенных в результате выплаты им возмещения по вкладам;

4) средств федерального бюджета в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом;

- 5) доходов от размещения и (или) инвестирования временно свободных денежных средств фонда обязательного страхования вкладов;
- 6) первоначального имущественного взноса в соответствии со статьей 50 настоящего Федерального закона;
- 7) других доходов, не запрещенных законодательством Российской Федерации.

Статья 35. Страховые взносы

1. Страховые взносы едины для всех банков и подлежат уплате банком со дня внесения банка в реестр банков и до дня отзыва (аннулирования) лицензии Банка России или до дня исключения банка из реестра банков в соответствии с пунктами 2 и 3 части 3 статьи 28 настоящего Федерального закона.

2. Первым расчетным периодом для уплаты страховых взносов признается период со дня внесения банка в реестр банков до дня окончания календарного квартала включительно, в котором банк был внесен в реестр банков.

3. Введение Банком России моратория на удовлетворение требований кредиторов банка приостанавливает обязанность банка уплачивать страховые взносы на время действия указанного моратория. При этом банк обязан уплатить страховые взносы за расчетный период, в течение которого введен указанный мораторий, включительно по день, предшествующий введению данного моратория.

Статья 36. Порядок исчисления и уплаты страховых взносов

1. Расчетным периодом для уплаты страховых взносов является календарный квартал года.

2. Расчетная база для исчисления страховых взносов (далее — расчетная база) определяется как средняя хронологическая за расчетный период ежедневных балансовых остатков на счетах по учету вкладов, за исключением денежных средств во вкладах, которые не подлежат страхованию в соответствии с настоящим Федеральным законом.

3. По вкладам в иностранной валюте ежедневные балансовые остатки определяются в валюте Российской Федерации по официальному курсу, устанавливаемому Банком России ежедневно.

4. Ставка страховых взносов не может превышать 0,15 процента расчетной базы за последний расчетный период.

5. В случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом, ставка страхового взноса может быть увеличена до 0,3 процента расчетной базы, но не более чем на два расчетных периода в течение 18 месяцев.

6. Ставка страховых взносов не может превышать 0,05 процента расчетной базы с расчетного периода, следующего за расчетным периодом, в котором сумма денежных средств фонда обязательного страхования вкладов, включая денежные средства, инвестированные Агентством в порядке, установленном настоящим Федеральным законом, превысит 5 процентов общей суммы вкладов в банках.

7. Ставка страховых взносов устанавливается советом директоров Агентства. При изменении ставки страховых взносов новая ставка страховых взносов вводится не ранее 45 дней после принятия соответствующего решения.

8. Решение об установлении ставки страховых взносов опубликовывается в «Вестнике Банка России» и «Российской газете» не позднее пяти дней со дня его принятия.

9. Порядок исчисления расчетной базы устанавливается Агентством. В случае изменения указанного порядка новый порядок исчисления расчетной базы подлежит применению со следующего расчетного периода. При этом новый порядок исчисления расчетной базы должен быть доведен до сведения банков не позднее 30 дней до начала нового расчетного периода.

10. Расчет страховых взносов осуществляется банками самостоятельно.

11. Уплата страховых взносов производится в течение 25 дней со дня окончания расчетного периода путем перевода денежных средств на счет Агентства в Банке России, на котором учитываются денежные средства фонда обязательного страхования вкладов.

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

12. Обязанность по уплате страховых взносов считается исполненной банком с момента списания денежных средств с корреспондентского счета банка в Банке России.

13. Сумма излишне уплаченных страховых взносов (пеней) за расчетный период подлежит зачету в счет погашения задолженности банка по взносам (пеням) за другие расчетные периоды или в счет предстоящих платежей либо возврату в случае прекращения в соответствии со статьей 35 настоящего Федерального закона обязанности банка уплачивать страховые взносы.

(часть тринадцатая в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

14. Уплата страховых взносов осуществляется в валюте Российской Федерации.

15. Уплата страховых взносов автоматически приостанавливается банками с расчетного периода, следующего за расчетным периодом, в котором сумма денежных средств фонда обязательного страхования

вкладов, включая денежные средства, инвестированные Агентством в порядке, установленном настоящим Федеральным законом, превысит 10 процентов общей суммы вкладов в банках.

16. Уплата страховых взносов автоматически возобновляется банками с расчетного периода, следующего за расчетным периодом, в котором сумма денежных средств фонда обязательного страхования вкладов, включая денежные средства, инвестированные Агентством в порядке, установленном настоящим Федеральным законом, составит менее 10 процентов общей суммы вкладов в банках.

Статья 37. Обеспечение исполнения обязанности по уплате страховых взносов

1. За несвоевременную или неполную уплату страховых взносов банки, допустившие указанное нарушение, уплачивают пени.

2. Пенями признается установленная настоящей статьей денежная сумма, которую банк должен уплатить сверх страховых взносов в случае уплаты последних в более поздние по сравнению со сроками, установленными настоящим Федеральным законом, сроки.

3. Агентство имеет право требовать от банков произвести перечисление неуплаченных страховых взносов и начисленных пеней и информировать Банк России о факте неуплаты.

4. Пени начисляются за каждый календарный день просрочки начиная со дня, следующего за установленным днем уплаты страховых взносов.

5. Пени за каждый календарный день просрочки устанавливаются в процентах от своевременно неуплаченной суммы страховых взносов. Процентная ставка пеней за один календарный день просрочки соответствует ставке рефинансирования Банка России, действовавшей в соответствующий период, деленной на 360 календарных дней.

6. Взыскание денежных сумм неисполненных обязательств банков по уплате страховых взносов, а также пеней осуществляется Агентством в судебном порядке. Указанные денежные суммы подлежат зачислению на счет Агентства по учету денежных средств фонда обязательного страхования вкладов.

Статья 38. Размещение и (или) инвестирование временно свободных денежных средств фонда обязательного страхования вкладов

1. Размещение и (или) инвестирование временно свободных денежных средств фонда обязательного страхования вкладов осущест-

вляется в целях развития системы страхования вкладов на принципах возвратности, прибыльности и ликвидности приобретаемых Агентством финансовых инструментов.

2. Направления, порядок и условия размещения и (или) инвестирования временно свободных денежных средств фонда обязательного страхования вкладов, а также предельный размер размещаемых и (или) инвестируемых временно свободных денежных средств ежегодно определяются советом директоров Агентства.

3. Временно свободные денежные средства фонда обязательного страхования вкладов могут быть размещены и (или) инвестированы:

- 1) в государственные ценные бумаги Российской Федерации;
- 2) в государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации;
- 3) в облигации российских эмитентов, за исключением указанных в пунктах 1 и 2 настоящей части;
- 4) в акции российских эмитентов, созданных в форме открытых акционерных обществ;
- 5) в паи (акции, доли) индексных инвестиционных фондов, размещающих денежные средства в государственные ценные бумаги иностранных государств, облигации и акции иных иностранных эмитентов;
- 6) в ипотечные ценные бумаги, выпущенные в соответствии с законодательством Российской Федерации об ипотечных ценных бумагах;
- 7) в ценные бумаги государств, являющихся членами Организации экономического сотрудничества и развития;
- 8) в депозиты и ценные бумаги Банка России.

4. Не допускается размещение временно свободных денежных средств фонда обязательного страхования вкладов в иные объекты инвестирования, прямо не предусмотренные настоящим Федеральным законом.

5. Временно свободные денежные средства фонда обязательного страхования вкладов не могут быть использованы для приобретения ценных бумаг эмитентов, в отношении которых осуществляются меры досудебной санации, или возбуждена процедура банкротства (наблюдения, временного (внешнего) управления, конкурсного производства) в соответствии с законодательством Российской Федерации о банкротстве, или такие процедуры применялись в течение двух предшествующих лет.

6. Размещение временно свободных денежных средств фонда обязательного страхования вкладов в ценные бумаги разрешается только:

1) если они обращаются на рынке ценных бумаг или специально выпущены Правительством Российской Федерации для размещения денежных средств институциональных инвесторов, — для указанных в пункте 1 части 3 настоящей статьи ценных бумаг;

2) если они обращаются на организованном рынке ценных бумаг и отвечают критериям, установленным федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным Правительством Российской Федерации, — для указанных в пунктах 2 — 4 и 6 части 3 настоящей статьи ценных бумаг.

(в ред. Федерального закона от 29.12.2004 № 197-ФЗ)

7. Использование срочных сделок (покупка опционов на ценные бумаги, заключение фьючерсных и форвардных контрактов) допускается исключительно в целях страхования (хеджирования) рисков в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации.

8. Финансовые инструменты, приобретаемые за счет денежных средств фонда обязательного страхования вкладов, являются его неотъемлемой частью и отражаются на балансе, на котором учитывается этот фонд.

Статья 39. Направления расходования денежных средств фонда обязательного страхования вкладов

Денежные средства фонда обязательного страхования вкладов направляются Агентством на финансирование выплат возмещения по вкладам, а также расходов, связанных с осуществлением функций по обязательному страхованию вкладов, и иные цели в соответствии с настоящим Федеральным законом.

Статья 40. Финансирование расходов Агентства

1. Расходы Агентства на проведение мероприятий, связанных с деятельностью по обязательному страхованию вкладов, а также с осуществлением иных функций, предусмотренных Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» и Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций», финансируются за счет имущества Агентства.

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

2. В случае недостаточности указанного имущества финансирование мероприятий, связанных с деятельностью по обязательному страхованию вкладов, может осуществляться по предложению совета директоров Агентства за счет резервного фонда Правительства Российской Федерации.

Статья 41. Обеспечение финансовой устойчивости системы страхования вкладов

1. Финансовая устойчивость системы страхования вкладов обеспечивается имуществом Агентства и средствами федерального бюджета в порядке и на условиях, которые установлены настоящим Федеральным законом и бюджетным законодательством Российской Федерации.

2. Для обеспечения финансовой устойчивости системы страхования вкладов федеральным законом о федеральном бюджете на соответствующий год устанавливаются право Правительства Российской Федерации выдавать бюджетные кредиты и осуществлять заимствования, предельный объем указанных заимствований, а также предельный объем соответствующих расходов федерального бюджета.
(в ред. Федерального закона от 29.12.2004 № 197-ФЗ)

3. В случае подтверждения советом директоров Агентства решения правления Агентства о невозможности осуществления возмещения по вкладам в установленные настоящим Федеральным законом сроки без пополнения фонда обязательного страхования вкладов за счет дополнительных денежных средств (за исключением страховых взносов и иных запланированных поступлений) совет директоров Агентства в срок, не превышающий семи календарных дней после наступления страхового случая, принимает одно из следующих решений:

1) обратиться в Правительство Российской Федерации с просьбой о выделении Агентству соответствующих денежных средств в виде бюджетного кредита, если рассчитанный правлением Агентства дефицит фонда обязательного страхования вкладов составляет не более 1 млрд рублей. Правительство Российской Федерации принимает соответствующее решение в срок, не превышающий семи календарных дней;

(в ред. Федерального закона от 29.12.2004 № 197-ФЗ)

2) обратиться в Правительство Российской Федерации с просьбой о выделении Агентству дополнительных денежных средств из федерального бюджета, если рассчитанный правлением Агентства дефицит фонда обязательного страхования вкладов превышает 1 млрд рублей. При невозможности выделения указанных средств Правительство Российской Федерации в рамках своих полномочий вносит в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации проект федерального закона о внесении соответствующих изменений в федеральный закон о федеральном бюджете на соответствующий год в срок, не превышающий семи календарных дней со дня получения обращения совета директоров Агентства.

4. В целях восстановления фонда обязательного страхования вкладов совет директоров Агентства может устанавливать повышенную ставку страховых взносов в соответствии с настоящим Федеральным законом.

Статья 42. Контроль за функционированием системы страхования вкладов

1. Контроль за функционированием системы страхования вкладов осуществляется Правительством Российской Федерации и Банком России путем участия их представителей в органах управления Агентством.

2. Совет директоров Агентства ежегодно на конкурсной основе определяет аудиторскую организацию для проведения проверки использования Агентством фонда обязательного страхования вкладов.

3. Контроль за расходованием средств федерального бюджета, направленных в фонд обязательного страхования вкладов, осуществляется в порядке, определенном для использования средств федерального бюджета.

**Глава 6. УЧАСТИЕ БАНКОВ
В СИСТЕМЕ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ.
ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

Статья 43. Особенности постановки на учет в системе страхования вкладов банков, имеющих разрешение Банка России на день вступления в силу настоящего Федерального закона

1. Банк, имеющий разрешение Банка России на день вступления в силу настоящего Федерального закона, ставится на учет в системе страхования вкладов путем внесения его Агентством в реестр банков на основании уведомления Банка России о вынесении им положительного заключения о соответствии банка требованиям, установленным статьей 44 настоящего Федерального закона (далее — требования к участию в системе страхования вкладов).

2. Агентство вносит банк в реестр банков не позднее следующего рабочего дня со дня получения уведомления Банка России, указанного в части 1 настоящей статьи.

3. Вклады в банке, имеющем разрешение Банка России на день вступления в силу настоящего Федерального закона, подлежат страхованию в порядке, установленном настоящим Федеральным законом, со дня его постановки на учет в системе страхования вкладов.

Статья 44. Требования к участию в системе страхования вкладов банков

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

1. Банк, имеющий разрешение Банка России на день вступления в силу настоящего Федерального закона или ходатайствующий о выдаче разрешения Банка России, признается удовлетворяющим требованиям к участию в системе страхования вкладов при соответствии им одновременно следующим условиям:

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

1) если учет и отчетность банка признаются Банком России достоверными;

2) если банк выполняет обязательные нормативы, установленные Банком России;

3) если финансовая устойчивость банка признается Банком России достаточной;

4) если меры, предусмотренные статьей 74 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», статьей 20 Федерального закона «О банках и банковской деятельности», статьей 3 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций», к банку не применяются, а также отсутствуют основания для их применения по итогам тематической инспекционной проверки, проведенной в соответствии с частью 4 статьи 45 настоящего Федерального закона.

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

2. Учет и отчетность банка признаются Банком России достоверными в случае, если одновременно:

1) учет и отчетность банка соответствуют федеральным законам, нормам и правилам, установленным Банком России, собственной учетной политике банка;

2) возможные недостатки или ошибки в состоянии учета или отчетности банка не влияют существенным образом на оценку его финансовой устойчивости.

3. Финансовая устойчивость банка оценивается Банком России по группам показателей, указанным в части 4 настоящей статьи, с определением по каждой из них обобщающего результата «удовлетворительно» или «неудовлетворительно» и признается Банком России достаточной при наличии результата «удовлетворительно» по всем группам показателей.

4. Для оценки финансовой устойчивости банка применяются следующие группы показателей:

1) группа показателей оценки капитала, включающая показатели оценки достаточности и качества капитала;

2) группа показателей оценки активов, включающая показатели качества задолженности по ссудам и иным активам, размера резервов на потери по ссудам и иным активам, степени концентрации рисков по активам, включая величину кредитных рисков на акционеров (участников) и инсайдеров;

3) группа показателей оценки качества управления банком, его операциями и рисками, включающая показатели прозрачности структуры собственности, организации системы управления рисками, в том числе контроля за величиной валютной позиции, службы внутреннего контроля, в том числе системы противодействия легализации незаконных доходов и финансированию терроризма;

4) группа показателей оценки доходности, включающая показатели рентабельности активов и капитала, структуры доходов и расходов, доходности отдельных видов операций и банка в целом;

5) группа показателей оценки ликвидности, включающая показатели ликвидности активов, ликвидности и структуры обязательств, общей ликвидности банка, риска на крупных кредиторов и вкладчиков;

6) соблюдение банком установленного Банком России порядка раскрытия неограниченному кругу лиц информации о лицах, оказывающих существенное (прямое или косвенное) влияние на решения, принимаемые органами его управления.

(п. 6 введен Федеральным законом от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

5. Состав показателей, указанных в настоящей статье, методики их расчета и определения обобщающего результата по ним устанавливаются нормативными актами Банка России и опубликовываются Банком России в «Вестнике Банка России» не позднее месяца со дня вступления в силу настоящего Федерального закона.

Статья 45. Порядок вынесения Банком России заключения о соответствии банков, имеющих разрешение Банка России на день вступления в силу настоящего Федерального закона, требованиям к участию в системе страхования вкладов

1. Банк, имеющий разрешение Банка России на день вступления в силу настоящего Федерального закона, принявший решение об участии в системе страхования вкладов, вправе в срок, не превышающий шести месяцев со дня вступления в силу настоящего Федерального закона, представить в Банк России ходатайство о вынесении Банком России заключения о соответствии банка требованиям к участию в системе страхования вкладов (далее также — заключение).

2. Банк России выносит заключение в срок, не превышающий девяти месяцев со дня поступления в Банк России ходатайства бан-

ка о вынесении Банком России заключения (далее также – ходатайство).

3. Рассмотрение Банком России ходатайств банков и вынесение по ним заключений должно быть завершено в срок, не превышающий 15 месяцев со дня вступления в силу настоящего Федерального закона.

4. Рассмотрение Банком России ходатайства состоит из следующих этапов:

1) предварительного анализа соответствия банка требованиям к участию в системе страхования вкладов;

2) тематической инспекционной проверки для оценки достоверности учета и отчетности, а также установления фактов, которые связаны с определением соответствия банка требованиям к участию в системе страхования вкладов и которые невозможно получить методами дистанционного надзора;

3) заключительного анализа результатов, включающего расчет значений всех критериев;

4) вынесения положительного или отрицательного заключения.

5. На тематические инспекционные проверки, проводимые в соответствии с настоящим Федеральным законом, не распространяется действие частей пятой и шестой статьи 73 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

6. В случае вынесения Банком России отрицательного заключения банк вправе после устранения выявленных несоответствий подать в Банк России повторное ходатайство, за исключением случаев, когда имеются основания для отзыва у банка лицензии Банка России в соответствии с законодательством Российской Федерации.

7. Повторное ходатайство подается банком в срок, не превышающий 16 месяцев со дня вступления в силу настоящего Федерального закона.

8. Рассмотрение Банком России повторного ходатайства и вынесение по нему заключения должно быть завершено в срок, не превышающий 21 месяца со дня вступления в силу настоящего Федерального закона.

9. Представление банком ходатайства в Банк России более двух раз не допускается.

10. Вынесение заключения осуществляется Комитетом банковского надзора Банка России.

11. Банк России направляет банку решение о вынесении положительного или отрицательного заключения не позднее следующего рабочего дня за днем его вынесения.

12. Банк в течение месяца со дня вынесения Банком России отрицательного заключения по итогам рассмотрения повторного ходатайства имеет право обжаловать это заключение в Комитет банковского надзора Банка России, а в случае подтверждения им отрицательного заключения повторно обжаловать Председателю Банка России в течение месяца после такого подтверждения.

13. Комитет банковского надзора Банка России и Председатель Банка России рассматривают заявление банка об обжаловании отрицательного заключения в месячный срок.

14. Порядок рассмотрения Банком России ходатайства и заявления об обжаловании отрицательного заключения устанавливается нормативными актами Банка России и публикуется Банком России в «Вестнике Банка России» не позднее месяца после вступления настоящего Федерального закона в силу.

15. Банк России направляет Агентству уведомление о вынесении положительного заключения не позднее следующего рабочего дня за днем его вынесения.

Статья 46. Последствия отказа банка, имеющего разрешение Банка России на день вступления в силу настоящего Федерального закона, от участия в системе страхования вкладов

1. В целях настоящего Федерального закона отказом банка от участия в системе страхования вкладов признается:

1) непредставление банком ходатайства в Банк России в течение шести месяцев со дня вступления в силу настоящего Федерального закона;

2) направление банком в Банк России заявления об отказе от привлечения во вклады денежных средств физических лиц, открытия и ведения банковских счетов физических лиц.

2. Банк России в отношении банков, отказавшихся в соответствии с частью 1 настоящей статьи от участия в системе страхования вкладов:

1) по истечении 21 месяца со дня вступления в силу настоящего Федерального закона обязан ввести запрет на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и открытие банковских счетов физических лиц, который действует до дня прекращения права банка на работу с вкладами в порядке, установленном настоящим Федеральным законом и принятыми в соответствии с ним нормативными актами Банка России, или до дня отзыва у банка лицензии Банка России;

2) с момента, когда банк признан отказавшимся от участия в системе страхования вкладов, но не позднее 21 месяца со дня вступления в силу настоящего Федерального закона направляет требова-

ние о представлении банком ходатайства о прекращении права на работу с вкладами.

3. Банки, которым в соответствии с частью 2 настоящей статьи направлено указанное требование Банка России, обязаны в месячный срок направить в Банк России в порядке, установленном нормативными актами Банка России, ходатайство о прекращении права на работу с вкладами.

4. Банки, направившие в Банк России ходатайство о прекращении права на работу с вкладами, со дня направления указанного ходатайства не имеют права привлекать во вклады денежные средства физических лиц, а также зачислять дополнительные денежные средства на счета по вкладам физических лиц, с которыми был заключен договор банковского вклада или договор банковского счета, до направления такого ходатайства. Информация об этом должна быть размещена в доступных для клиентов помещениях банка, в которых осуществляется обслуживание вкладчиков, в день направления указанного ходатайства в Банк России.

5. Договор банковского вклада или договор банковского счета с физическими лицами, заключенные банком до дня введения запрета Банка России на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и открытие банковских счетов физических лиц, не подлежат расторжению, за исключением случая обращения владельца вклада (счета) с требованием о расторжении соответствующего договора. Дополнительные денежные средства, которые поступили во вклад (на счет) со дня введения Банком России указанного запрета, за исключением процентов, начисляемых в соответствии с условиями договора банковского вклада (договора банковского счета), во вклад (на счет) не зачисляются и подлежат возврату лицам, которые дали поручение о зачислении денежных средств во вклад (на счет), или по заявлению физического лица перечисляются в порядке, установленном Банком России, на счет того же физического лица, открытый в другом банке, состоящем на учете в системе страхования вкладов.

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

6. Банки в день введения Банком России в соответствии с частью 2 настоящей статьи запрета на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и открытие банковских счетов физических лиц обязаны разместить информацию о прекращении права привлекать денежные средства физических лиц во вклады и (или) на счета, о прекращении права заключать с физическими лицами новые договоры банковского вклада или договоры банковского счета, а также информацию о запрете зачисления дополнительных денежных средств во вклады и (или) на

счета, открытые в банке до дня введения запрета Банком России, в доступных для клиентов помещениях банка, в которых осуществляется обслуживание вкладчиков.

7. При неисполнении банком обязанностей, установленных частями 3—6 настоящей статьи, Банк России применяет к нему меры ответственности, предусмотренные Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» и иными федеральными законами.

Статья 47. Последствия вынесения Банком России отрицательного заключения¹

1. В целях настоящего Федерального закона банк, имеющий разрешение Банка России на день вступления в силу настоящего Федерального закона, признается не соответствующим требованиям к участию в системе страхования вкладов в случае:

1) непредставления в Банк России повторного ходатайства в порядке, установленном частями 6—8 статьи 45 настоящего Федерального закона;

2) вынесения Банком России отрицательного заключения по итогам рассмотрения Банком России повторного ходатайства банка и заявлений об обжаловании отрицательного заключения.

2. Банк России в месячный срок после вынесения отрицательного заключения по итогам рассмотрения повторного ходатайства, или в месячный срок после истечения срока для направления банком повторного ходатайства, или в месячный срок после принятия решения о неизменности отрицательного заключения по итогам рассмотрения заявлений об обжаловании отрицательного заключения обязан:
(в ред. Федерального закона от 20.10.2005 № 132-ФЗ)

1) направить требование о представлении указанным банком ходатайства о прекращении права на работу с вкладами;

2) ввести запрет на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и открытие банковских счетов физических лиц, который действует до дня прекращения права банка на работу с вкладами в порядке, установленном настоящим Федеральным законом и принятыми в соответствии с ним нормативными актами Банка России, или до дня отзыва у банка лицензии Банка России.

¹ О разъяснениях по отдельным вопросам, возникающим в связи с введением банкам запрета Банка России на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и открытие банковских счетов физических лиц см. письмо ЦБ РФ от 14.02.2006 № 21-Т.

3. Банк, признанный Банком России не соответствующим требованиям к участию в системе страхования вкладов в соответствии с частью 1 настоящей статьи, обязан в месячный срок со дня введения Банком России запрета на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и открытие банковских счетов физических лиц по результатам проведенной им повторной проверки или по истечении срока для направления банком повторного ходатайства направить в Банк России в соответствии с порядком, установленным нормативными актами Банка России, ходатайство о прекращении права на работу с вкладами.

4. Договор банковского вклада или договор банковского счета с физическими лицами, заключенные банком до дня введения указанного запрета Банка России, не подлежат расторжению, за исключением случая обращения владельца вклада (счета) с требованием о расторжении соответствующего договора. Дополнительные денежные средства, которые поступили во вклад (на счет) со дня введения Банком России указанного запрета, за исключением процентов, начисляемых в соответствии с условиями договора банковского вклада или договора банковского счета, не зачисляются и подлежат возврату лицам, которые дали поручение о зачислении денежных средств во вклад (на счет) или по заявлению физического лица перечисляются в порядке, установленном Банком России, на счет того же физического лица, открытый в другом банке, состоящем на учете в системе страхования вкладов. (в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

5. Банки, в отношении которых в соответствии с частью 2 настоящей статьи введен запрет Банка России на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и открытие банковских счетов физических лиц, обязаны не позднее рабочего дня, следующего за днем введения указанного запрета, разместить информацию о прекращении права на привлечение денежных средств физических лиц во вклады и (или) на счета, о прекращении права заключать с физическими лицами новые договоры банковского вклада или договоры банковского счета, а также информацию о запрете зачисления дополнительных денежных средств во вклады и (или) на счета, открытые в банке до дня получения указанного предписания, в доступных для клиентов помещениях банка, в которых осуществляется обслуживание вкладчиков.

6. При неисполнении банком обязанностей, установленных частями 3—5 настоящей статьи, Банк России применяет к нему меры ответственности, предусмотренные Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» и иными федеральными законами.

Статья 48. Последствия несоответствия банков, которые включены в реестр банков, требованиям к участию в системе страхования вкладов

1. Банки, которые включены в реестр банков, обязаны соответствовать требованиям к участию в системе страхования вкладов, установленным статьей 44 настоящего Федерального закона с учетом особенностей, установленных настоящей статьей.

(часть первая в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

2. Банк России в соответствии с законодательством Российской Федерации осуществляет надзор за соответствием банков указанным в части 1 настоящей статьи требованиям.

3. Банк, включенный в реестр банков, не соответствует требованиям к участию в системе страхования вкладов в случаях, если:

1) учет и отчетность банка признаются Банком России недостоверными в течение трех месяцев подряд;

2) банк в течение шести месяцев подряд не выполняет один и тот же обязательный норматив из числа установленных Банком России. Невыполнением обязательного норматива в отчетном месяце является его нарушение по совокупности за шесть и более операционных дней в течение данного месяца¹;

3) финансовая устойчивость банка признается Банком России недостаточной;

4) в отношении банка непрерывно в течение трех месяцев действует одна из мер, предусмотренных пунктом 4 части второй статьи 74 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

(часть третья в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

3.1. В целях настоящей статьи финансовая устойчивость банка признается Банком России недостаточной в случаях, если:

1) банк имеет оценку «неудовлетворительно» по одной и той же группе показателей, предусмотренных пунктами 1, 2 и 5 части 4 статьи 44 настоящего Федерального закона, на шесть отчетных месячных дат подряд или на две отчетные квартальные даты подряд²;

2) имеет оценку «неудовлетворительно» по группе показателей, предусмотренных пунктами 3 и 6 части 4 статьи 44 настоящего Федерального закона, три месяца подряд;

¹ Действие пункта 2 части 3 статьи 48 приостановлено до 31 декабря 2010 года включительно Федеральным законом от 27.09.2009 № 227-ФЗ.

² Действие пункта 1 части 3.1 статьи 48 приостановлено до 31 декабря 2010 года включительно Федеральным законом от 27.09.2009 № 227-ФЗ.

3) имеет оценку «неудовлетворительно» по группе показателей, предусмотренных пунктом 4 части 4 статьи 44 настоящего Федерального закона, на две отчетные квартальные даты подряд¹.

(часть третья.1 введена Федеральным законом от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

3.2. Соответствие банка, включенного в реестр банков, требованиям к участию в системе страхования вкладов определяется на основании результатов проверок либо при осуществлении документарного анализа отчетности банка, а также документально оформленных сведений, поступивших от банка. В случае если установленные проверкой либо при осуществлении документарного анализа нарушения, которые приводят в течение срока, определенного настоящей статьей, к нарушению требований пунктов 1, 2 или 3 части 1 статьи 44 настоящего Федерального закона, устранены на момент выявления этих нарушений либо в ходе проверки, их выявившей, или устранены на момент рассмотрения Банком России вопроса о введении запрета на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и открытие банковских счетов физических лиц, банк считается соответствующим требованиям пунктов 1, 2 или 3 части 1 статьи 44 настоящего Федерального закона.

(часть третья.2 введена Федеральным законом от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

3.3. Банк России в случае несоответствия банка требованиям к участию в системе страхования вкладов по основаниям, указанным в частях 3 и 3.1 настоящей статьи, в соответствии с решением Комитета банковского надзора Банка России обязан:

1) направить требование о представлении указанным банком ходатайства о прекращении права на работу с вкладами;

2) ввести запрет указанному банку на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и открытие банковских счетов физических лиц, который действует до дня прекращения права этого банка на работу с вкладами в порядке, установленном настоящим Федеральным законом и принятыми в соответствии с ним нормативными актами Банка России, или до дня отзыва у такого банка лицензии Банка России на привлечение банком во вклады денежных средств физических лиц и на открытие и ведение банковских счетов физических лиц.

(часть третья.3 введена Федеральным законом от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

3.4. Банк России в случае выявления в деятельности банка угрозы интересам кредиторов и вкладчиков может в соответствии с решением Комитета банковского надзора Банка России принять предусмотренные частью 3.3 настоящей статьи решения в случаях, если:

¹ Действие пункта 3 части 3.1 статьи 48 приостановлено до 31 декабря 2010 года включительно Федеральным законом от 27.09.2009 № 227-ФЗ.

1) учет и отчетность банка признаются Банком России недостоверными;

2) банк в течение двух месяцев подряд не выполняет один и тот же обязательный норматив из числа установленных Банком России;

3) банк имеет оценку «неудовлетворительно» по одной и той же группе показателей, предусмотренных пунктами 1 — 3 и 5 части 4 статьи 44 настоящего Федерального закона, два месяца подряд.

(часть третья.4 введена Федеральным законом от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

4. Банк, в отношении которого в соответствии с частями 3.3 и 3.4 настоящей статьи введен запрет Банка России на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и открытие банковских счетов физических лиц, обязан в тридцатидневный срок со дня введения указанного запрета направить в Банк России в порядке, установленном нормативными актами Банка России, ходатайство о прекращении права на работу с вкладами.

(часть четвертая в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

5. Договор банковского вклада или договор банковского счета, заключенные банком с физическими лицами до дня введения указанного запрета Банка России, не подлежат расторжению, за исключением случая обращения владельца вклада (счета) с требованием о расторжении соответствующего договора. Дополнительные денежные средства, которые поступили во вклад (на счет) со дня введения Банком России указанного запрета, за исключением процентов, начисляемых в соответствии с условиями договора банковского вклада или договора банковского счета, не зачисляются и подлежат возврату лицам, которые дали поручение о зачислении денежных средств во вклад (на счет) или по заявлению физического лица перечисляются в порядке, установленном Банком России, на счет того же физического лица, открытый в другом банке, состоящем на учете в системе страхования вкладов.

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

6. Банки, в отношении которых в соответствии с частями 3.3 и 3.4 настоящей статьи введен запрет Банка России на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и открытие банковских счетов физических лиц, обязаны не позднее рабочего дня, следующего за днем введения указанного запрета, разместить информацию о прекращении права на привлечение денежных средств физических лиц во вклады и (или) на счета, о прекращении права заключать с физическими лицами новые договоры банковского вклада или договоры банковского счета, а также информацию о запрете зачисления дополнительных денежных средств во вклады и (или) на счета, открытые в банке до дня получения

указанного предписания, в доступных для клиентов помещениях банка, в которых осуществляется обслуживание вкладчиков.
(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

7. При неисполнении банком обязанностей, установленных частями 4 — 6 настоящей статьи, Банк России применяет к нему меры ответственности, предусмотренные Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» и иными федеральными законами.

8. Банк, отказавшийся от участия в системе страхования вкладов в соответствии со статьей 46 настоящего Федерального закона, имеет право ходатайствовать о выдаче разрешения Банка России или снятии запрета на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и открытие банковских счетов физических лиц не ранее двух лет со дня вступления в силу настоящего Федерального закона.

9. Банк, относительно которого в соответствии со статьей 47 настоящего Федерального закона вынесено отрицательное заключение о соответствии требованиям к участию в системе страхования вкладов либо который в соответствии с настоящей статьей признан не соответствующим таким требованиям, имеет право вновь ходатайствовать о выдаче разрешения Банка России или снятии запрета на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и открытие банковских счетов физических лиц не ранее двух лет со дня прекращения права на работу с вкладами. Под днем прекращения права на работу с вкладами понимается день признания в порядке, установленном нормативным актом Банка России, утратившей силу лицензии Банка России на привлечение банком во вклады денежных средств физических лиц и на открытие и ведение банковских счетов физических лиц.
(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

Статья 49. Особенности возврата вкладов физических лиц в кредитных организациях, в капитале которых участвует Банк России, в системе страхования вкладов

(в ред. Федерального закона от 20.08.2004 № 106-ФЗ)

Возврат вкладов физических лиц в части сумм, превышающих определенные настоящим Федеральным законом суммы возмещения по вкладам в кредитных организациях, в капитале которых участвует Банк России, по договорам банковского вклада или договорам банковского счета, заключенным до 1 октября 2004 года, если в указанные договоры не вносились какие-либо изменения и дополнения после 30 сентября 2004 года, обеспечивается субсидиарной ответственностью

Российской Федерации по требованиям вкладчика к банку в порядке, предусмотренном статьей 399 Гражданского кодекса Российской Федерации, до 1 января 2007 года.

Статья 50. Имущественный взнос Российской Федерации

1. Имущественный взнос Российской Федерации в имущество Агентства осуществляется путем передачи ему государственной корпорацией «Агентство по реструктуризации кредитных организаций» 3 млрд рублей. Из указанной суммы 2 млрд рублей направляется в фонд обязательного страхования вкладов и 1 млрд рублей — для формирования источников расходов Агентства на проведение мероприятий, предусмотренных настоящим Федеральным законом, Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» и Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций».

(в ред. Федерального закона от 22.12.2008 № 270-ФЗ)

2. Имущественный взнос, указанный в части 1 настоящей статьи, осуществляется денежными средствами и (или) государственными ценными бумагами Российской Федерации с оценкой их по рыночной стоимости в течение шести месяцев со дня вступления в силу настоящего Федерального закона.

3. Денежные средства, получаемые государственной корпорацией «Агентство по реструктуризации кредитных организаций» при завершении мероприятий по реструктуризации кредитных организаций, передаются в соответствии с решениями ее совета директоров в собственность Агентства в качестве имущественного взноса Российской Федерации.

Статья 51. Вступление в силу настоящего Федерального закона

1. Настоящий Федеральный закон вступает в силу со дня его официального опубликования.

2. Правительству Российской Федерации и Банку России в десятидневный срок со дня вступления в силу настоящего Федерального закона определить кандидатуры своих представителей в совете директоров Агентства.

Президент
Российской Федерации
В. ПУТИН

Москва, Кремль
23 декабря 2003 года
№ 177-ФЗ

**Письмо Минфина России от 3 июля 2006 г.
№ 03-05-01-07/33**

В связи с письмами налогоплательщиков, поступающими из Аппарата Правительства Российской Федерации, по вопросам применения имущественного налогового вычета по налогу на доходы физических лиц Минфин России в соответствии со статьей 34.2 Налогового кодекса Российской Федерации разъясняет следующее.

В соответствии с подпунктом 2 пункта 1 статьи 220 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – Кодекс) при определении размера налоговой базы налогоплательщик имеет право на получение налогового вычета в сумме, израсходованной на новое строительство либо приобретение на территории Российской Федерации жилого дома, квартиры или доли (долей) в них, в размере фактически произведенных расходов.

Таким образом, предоставление имущественного налогового вычета связано с юридическим фактом осуществления расходов на новое строительство или приобретение жилого дома, квартиры или доли (долей) в них. Предоставление документов, подтверждающих право собственности на приобретенный жилой дом или квартиру, необходимо для установления факта приобретения объекта недвижимого имущества, в отношении расходов на строительство или приобретение которого предоставляется имущественный налоговый вычет, так же как и требование предоставления платежных документов, связано с необходимостью подтверждения факта осуществления расходов.

Если в последующем жилой дом либо квартира были проданы налогоплательщиком, то такая продажа не изменяет факта осуществления расходов по их строительству или приобретению. При этом Кодексом не устанавливается право налогоплательщика на получение остатка имущественного налогового вычета в последующих налоговых периодах до полного его использования в зависимости от наличия этого имущества в собственности налогоплательщика в каждом налоговом периоде, за который предоставляется имущественный налоговый вычет.

Исходя из изложенного, если в налоговом периоде имущественный налоговый вычет не может быть использован полностью, то оставшаяся часть имущественного налогового вычета может быть предоставлена налогоплательщику в последующие налоговые периоды независимо от того, что в эти периоды жилой дом или квартира могут уже не находиться в собственности налогоплательщика.

Доведите изложенное в настоящем письме до налоговых органов для руководства в работе.

Одновременно обращаем внимание, что вышеуказанная позиция Минфина России была ранее сообщена ФНС России письмом от 22.11.2004 № 03-05-01-04/85.

С.Д. ШАТАЛОВ

**Письмо ФНС России от 02.06.2006 № ГИ-6-04/566®
О направлении информации**

Федеральная налоговая служба в связи с многочисленными обращениями граждан информирует о порядке представления налоговой декларации по налогу на доходы физических лиц, в том числе в целях получения социальных и имущественных налоговых вычетов, гражданами, зарегистрированными по месту пребывания и имеющими (или не имеющими) регистрации по месту жительства.

Доведите указанную информацию до нижестоящих налоговых органов и налогоплательщиков.

И.Ф. ГОЛИКОВ

**О порядке представления налоговой декларации по
налогу на доходы физических лиц гражданами,
зарегистрированными по месту пребывания и имеющими
(или не имеющими) регистрации по месту жительства**

В соответствии с пунктом 1 статьи 80 Налогового кодекса Российской Федерации (далее — Кодекс) налоговая декларация представляет собой письменное заявление налогоплательщика о полученных доходах и произведенных расходах, источниках доходов, налоговых льготах и исчисленной сумме налога и (или) другие данные, связанные с исчислением и уплатой налога.

Согласно пункту 2 данной статьи Кодекса налоговая декларация представляется в налоговый орган по месту учета налогоплательщика по установленной форме.

Налогоплательщики — физические лица на основании пункта 1 статьи 83 Кодекса подлежат постановке на учет в налоговых органах по месту жительства физического лица, а также по месту нахождения принадлежащего ему недвижимого имущества и транспортных средств и по иным основаниям, предусмотренным Кодексом.

В соответствии с пунктом 2 статьи 12 Кодекса под местом жительства понимается адрес (наименование субъекта Российской Федерации, района, города, иного населенного пункта, улицы, номера дома, кварти-

ры), по которому физическое лицо зарегистрировано по месту жительства в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Согласно статье 2 Закона Российской Федерации от 25.06.93 № 5242-1 «О праве граждан Российской Федерации на свободу передвижения, выбор места пребывания и жительства в пределах Российской Федерации» под местом жительства понимается жилой дом, квартира, служебное жилое помещение, специализированные дома (общежитие, гостиница-приют, дом маневренного фонда, специальный дом для одиноких престарелых, дом-интернат для инвалидов, ветеранов и другие), а также иное жилое помещение, в котором гражданин постоянно или преимущественно проживает в качестве собственника, по договору найма (поднайма), договору аренды либо на иных основаниях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Местом пребывания является гостиница, санаторий, дом отдыха, пансионат, кемпинг, туристская база, больница, другое подобное учреждение, а также жилое помещение, не являющееся местом жительства гражданина, — в которых он проживает временно.

Согласно Правилам регистрации и снятия граждан Российской Федерации с регистрационного учета по месту пребывания и по месту жительства в пределах Российской Федерации, утвержденным постановлением Правительства РФ от 17.07.95 № 713, гражданам, зарегистрированным по месту жительства, производится отметка в паспортах о регистрации по месту жительства. Гражданам, регистрация которых по месту жительства производится по иным документам, удостоверяющим личность, выдается свидетельство о регистрации по месту жительства. Гражданам, зарегистрированным по месту пребывания в жилых помещениях, не являющимся их местом жительства, выдается свидетельство о регистрации по месту пребывания.

Статьями 227 и 228 главы 23 «Налог на доходы физических лиц» Кодекса установлен перечень лиц, на которых возложена обязанность по представлению налоговой декларации по налогу на доходы физических лиц. Вместе с тем, в соответствии с пунктом 2 статьи 229 Кодекса лица, на которых не возложена обязанность представлять налоговую декларацию, вправе представить такую декларацию в налоговый орган по месту жительства, в том числе для получения налоговых вычетов, установленных статьями 219 и 220 Кодекса.

Учитывая изложенное, граждане, зарегистрированные по месту пребывания и при этом имеющие регистрацию по месту жительства в Российской Федерации, для получения социальных и имущественных

налоговых вычетов представляют налоговую декларацию по налогу на доходы физических лиц в налоговый орган по месту жительства.

Граждане, зарегистрированные по месту пребывания, но не имеющие регистрации по месту жительства на территории Российской Федерации, имеющие обязанность по представлению налоговой декларации по налогу на доходы физических лиц, представляют такую декларацию в налоговый орган по месту пребывания. Однако, указанные граждане не вправе претендовать на получение социальных и имущественных налоговых вычетов в порядке и на условиях, предусмотренных статьями 219 и 220 Кодекса.

Письмо ФНС России от 31.08.2006 № САЭ-6-04/876®
«Об отдельных вопросах предоставления социальных
налоговых вычетов»

В целях создания режима наибольшего благоприятствования при реализации налогоплательщиками предоставленного им главой 23 Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ) права на уменьшение налоговой базы по налогу на доходы физических лиц в связи с использованием полагающихся им социальных налоговых вычетов ФНС России сообщает следующее.

Налогоплательщики вправе представлять налоговым органам не только нотариально удостоверенные копии документов, подтверждающих их право на получение социальных налоговых вычетов, но и копии соответствующих документов, заверенные непосредственно самими налогоплательщиками с расшифровкой подписи и датой их заверения, при условии, что подлинники указанных документов были предъявлены работнику отдела по работе с налогоплательщиками при подаче налоговой декларации 3-НДФЛ, который должен проставить отметку о соответствии представленных налогоплательщиком копий документов их подлинникам и дату принятия их налоговым органом.

При проведении налоговыми органами камеральных налоговых проверок деклараций по налогу на доходы физических лиц, представленных налогоплательщиками в целях получения полагающихся им социальных налоговых вычетов, рекомендуется соблюдать месячный срок рассмотрения таких деклараций, если налогоплательщиком одновременно с налоговой декларацией и письменным заявлением представлены копии соответствующих подтверждающих документов.

В целях доведения до сведения администраций учебных заведений, медицинских организаций и занимающихся частной медицинской практикой индивидуальных предпринимателей, имеющих соответствующие лицензии, выданные в установленном порядке, требований по оформлению документов, выдаваемых ими налогоплательщикам для подтверждения права на получение социальных налоговых вычетов по расходам на обучение и лечение, ФНС России считает целесообразным периодически организовывать на местах проведение совещаний, «кру-

глых столов» с участием представителей вышеуказанных организаций и индивидуальных предпринимателей.

1. О порядке применения положений подпункта 2 пункта 1 статьи 219 НК РФ в части предоставления социального налогового вычета по расходам на обучение

1.1. В соответствии с положениями подпункта 2 пункта 1 статьи 219 НК РФ требуется представление налогоплательщиком — родителем документов, подтверждающих его фактические расходы. Такими документами могут являться, в том числе, и квитанции, оформленные на самого обучаемого ребенка, если в соответствующем заявлении налогоплательщиком указывается, что родителем было дано поручение ребенку внести самостоятельно выданные родителем денежные средства в оплату обучения по договору на обучение ребенка, который был заключен с учебным заведением родителем.

1.2. Если договор на обучение ребенка был заключен с учебным заведением одним родителем, а денежные средства в оплату обучения по данному договору были внесены (перечислены) другим родителем, то в таком случае налоговый орган может предоставить социальный налоговый вычет тому из налогоплательщиков-родителей, который произвел расходы на обучение ребенка.

1.3. Договоры на обучение могут содержать условия, согласно которым оплата за собственное обучение или обучение ребенка налогоплательщика производится по окончании учебного заведения. Поэтому в случаях, когда договор на обучение предусматривает возможность предоставления налогоплательщику отсрочки по внесению платежа за обучение, социальный налоговый вычет может быть предоставлен за тот налоговый период, в котором налогоплательщиком согласно платежным документам фактически была произведена такая оплата.

1.4. В тех случаях, когда денежные средства в оплату обучения по заключенному налогоплательщиком с учебным заведением договору были перечислены по заявлению налогоплательщика его работодателем (за счет денежных средств работодателя), и при этом работник возмещает работодателю произведенные по его заявлению расходы за счет выплачиваемых ему работодателем сумм вознаграждений, социальный налоговый вычет может быть предоставлен за тот налоговый период, в котором налогоплательщиком фактически были возмещены произведенные работодателем расходы. Факт возмещения налогоплательщиком денежных средств, перечисленных работодателем по заявлению работника в оплату обучения, подтверждается соответствующей справкой, выданной работодателем.

1.5. Сумма расходов на обучение определяется в соответствии с суммой денежных средств в рублях, фактически внесенной налогоплательщиком в оплату обучения согласно платежным документам. Данное положение применяется и в тех случаях, когда в договоре на обучение стоимость обучения указана не в рублях, а в условных единицах, и при этом отсутствует дополнительное соглашение, устанавливающее стоимость обучения в рублевом эквиваленте.

1.6. В соответствии с положениями подпункта 2 пункта 1 статьи 219 НК РФ требуется наличие у образовательного учреждения соответствующей лицензии или иного документа, подтверждающего статус учебного заведения. Вместе с тем это не означает, что для получения социального налогового вычета налогоплательщики должны представлять в налоговый орган наряду с другими необходимыми документами копии вышеуказанных документов.

В случаях, когда ссылка на реквизиты лицензии или иного подтверждающего статус учебного заведения документа содержится в самом договоре на обучение, заключенном налогоплательщиком с учебным заведением, налоговым органам не рекомендуется требовать от налогоплательщика представления копий таких документов. Если у налогового органа имеются основания для проверки наличия у образовательного учреждения лицензии или иного подтверждающего статус учебного заведения документа, необходимо направить запрос в данное образовательное учреждение либо в соответствующий лицензирующий орган.

2. О порядке применения положений подпункта 3 пункта 1 статьи 219 НК РФ в части предоставления социального налогового вычета по расходам на лечение

2.1. В силу выводов, содержащихся в Определении Конституционного Суда Российской Федерации от 14.12.2004 № 447-О, в целях применения положений подпункта 3 пункта 1 статьи 219 НК РФ под медицинскими учреждениями Российской Федерации следует понимать находящиеся на ее территории медицинские организации (в том числе, их обособленные подразделения) различных форм собственности, а также индивидуальных предпринимателей, имеющих соответствующие лицензии, выданные в установленном порядке.

2.2. При предоставлении социального налогового вычета по дорогостоящим видам лечения в составе расходов по указанным видам лечения учитывается стоимость оплаченных налогоплательщиком необходимых дорогостоящих расходных медицинских материалов (например, эндопротезов, искусственных клапанов, хрусталиков и т.п.), если сама медицинская организация таковыми не располагает, и соот-

ветствующим договором с медицинской организацией предусмотрено их приобретение за счет средств пациента.

Основанием для предоставления социального налогового вычета может являться указание на использование в ходе лечения приобретенных пациентом соответствующих дорогостоящих расходных медицинских материалов в справке, выдаваемой медицинской организацией. При этом не имеет значения, на каких условиях (платно или бесплатно) медицинской организацией пациенту были оказаны медицинские услуги с использованием указанных расходных медицинских материалов.

2.3. В тех случаях, когда денежные средства в оплату услуг по лечению по заключенному налогоплательщиком с медицинской организацией договору перечислены по заявлению налогоплательщика его работодателем (за счет денежных средств работодателя), и при этом работник возмещает работодателю произведенные по его заявлению расходы за счет выплачиваемых ему работодателем сумм вознаграждений, социальный налоговый вычет может быть предоставлен за тот налоговый период, в котором налогоплательщиком фактически были возмещены произведенные работодателем расходы. Факт возмещения налогоплательщиком денежных средств, перечисленных работодателем по заявлению работника в оплату лечения, подтверждается соответствующей справкой, выданной работодателем.

2.4. В соответствии с положениями подпункта 3 пункта 1 статьи 219 НК РФ требуется наличие у медицинской организации или индивидуального предпринимателя, оказавших услуги по лечению, соответствующих лицензий, выданных в установленном порядке. Вместе с тем это не означает, что для получения социального налогового вычета налогоплательщики должны представлять в налоговый орган наряду с другими необходимыми документами копии таких лицензий.

В случаях, когда ссылка на реквизиты лицензии содержится в самом договоре на лечение, заключенном налогоплательщиком с медицинской организацией или индивидуальным предпринимателем, или в выданной налогоплательщику медицинской организацией или индивидуальным предпринимателем справке об оказанных услугах по лечению, налоговым органам не рекомендуется требовать от налогоплательщика представления копий соответствующих лицензий. Если у налогового органа имеются основания для проверки наличия у медицинской организации лицензии, необходимо направить запрос в данное медицинское учреждение либо в соответствующий лицензирующий орган.

Доведите данную информацию до нижестоящих налоговых органов.

А.Э. СЕРДЮКОВ

**ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ПОСТАНОВЛЕНИЕ**

от 30 декабря 2006 г. № 873

**О ПОРЯДКЕ ВЫДАЧИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕРТИФИКАТА
НА МАТЕРИНСКИЙ (СЕМЕЙНЫЙ) КАПИТАЛ**

(в ред. Постановления Правительства РФ от 22.09.2008 № 709,
с изм., внесенными решением Верховного Суда РФ
от 03.06.2008 № ГКПИ08-1220)

В соответствии со статьей 5 Федерального закона «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» Правительство Российской Федерации постановляет:

1. Утвердить прилагаемые:

Правила подачи заявления о выдаче государственного сертификата на материнский (семейный) капитал и выдачи государственного сертификата на материнский (семейный) капитал;

образец бланка государственного сертификата на материнский (семейный) капитал;

описание бланка государственного сертификата на материнский (семейный) капитал.

2. Пенсионному фонду Российской Федерации обеспечить изготовление бланков государственного сертификата на материнский (семейный) капитал.

3. Министерству здравоохранения и социального развития Российской Федерации по согласованию с Министерством финансов Российской Федерации давать разъяснения по применению Правил, утвержденных настоящим Постановлением.

4. Настоящее Постановление вступает в силу со дня официального опубликования и распространяется на правоотношения, возникшие с 1 января 2007 г.

Председатель Правительства
Российской Федерации
М. ФРАДКОВ

Утверждены
Постановлением Правительства
Российской Федерации
от 30 декабря 2006 г. № 873

**ПРАВИЛА
ПОДАЧИ ЗАЯВЛЕНИЯ О ВЫДАЧЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО
СЕРТИФИКАТА НА МАТЕРИНСКИЙ (СЕМЕЙНЫЙ)
КАПИТАЛ И ВЫДАЧИ
ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕРТИФИКАТА НА МАТЕРИНСКИЙ
(СЕМЕЙНЫЙ) КАПИТАЛ**

(в ред. Постановления Правительства РФ от 22.09.2008 № 709)

1. Настоящие Правила определяют порядок подачи заявления о выдаче государственного сертификата на материнский (семейный) капитал, а также выдачи государственного сертификата на материнский (семейный) капитал (далее — сертификат).

2. Сертификат является именным документом, подтверждающим право на дополнительные меры государственной поддержки, предусмотренные Федеральным законом «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» (далее — дополнительные меры государственной поддержки).

3. Право на дополнительные меры государственной поддержки возникает при рождении (усыновлении) ребенка (детей), имеющего гражданство Российской Федерации.

Право на получение сертификата имеют:

а) следующие граждане Российской Федерации независимо от места жительства:

женщина, родившая (усыновившая) второго ребенка начиная с 1 января 2007 г.;

женщина, родившая (усыновившая) третьего или последующих детей начиная с 1 января 2007 г., если ранее она не воспользовалась правом на дополнительные меры государственной поддержки;

мужчина, являющийся единственным усыновителем второго, третьего ребенка или последующих детей, ранее не воспользовавшийся правом на дополнительные меры государственной поддержки, если решение суда об усыновлении вступило в законную силу начиная с 1 января 2007 г.

При возникновении права на дополнительные меры государственной поддержки у указанных лиц не учитываются дети, в отношении

которых эти лица были лишены родительских прав или в отношении которых было отменено усыновление, а также усыновленные дети, которые на момент усыновления являлись пасынками или падчерицами данных лиц.

б) отец (усыновитель) ребенка независимо от его гражданства или статуса лица без гражданства, в случаях смерти женщины, объявления ее умершей, лишения родительских прав в отношении ребенка, в связи с рождением которого возникло право на дополнительные меры государственной поддержки, совершения в отношении своего ребенка (детей) умышленного преступления, относящегося к преступлениям против личности, а также в случае отмены усыновления ребенка, в связи с усыновлением которого возникло право на дополнительные меры государственной поддержки.

Право на дополнительные меры государственной поддержки указанного лица не возникает, если он является отчимом в отношении предыдущего ребенка, очередность рождения которого была учтена при возникновении права на дополнительные меры государственной поддержки, а также если ребенок, в связи с рождением (усыновлением) которого возникло право на дополнительные меры государственной поддержки, признан в порядке, предусмотренном Семейным кодексом Российской Федерации, после смерти матери (усыновительницы) оставшимся без попечения родителей.

в) ребенок (дети в равных долях), не достигший совершеннолетия, и (или) совершеннолетний ребенок (дети в равных долях), обучающийся по очной форме в образовательных учреждениях любого типа и вида независимо от их организационно-правовой формы (за исключением образовательных учреждений дополнительного образования), до окончания такого обучения, но не более чем до достижения им возраста 23 лет, в случаях, если:

отец (усыновитель ребенка), указанный в подпункте «б» настоящего пункта, или мужчина, являющийся единственным усыновителем ребенка, умер, объявлен умершим, лишен родительских прав в отношении ребенка, в связи с рождением которого возникло право на дополнительные меры государственной поддержки, совершил в отношении своего ребенка (детей) умышленное преступление, относящееся к преступлениям против личности, либо если в отношении указанных лиц отменено усыновление ребенка, в связи с усыновлением которого возникло право на дополнительные меры государственной поддержки;

женщина, являющаяся единственным родителем (усыновителем) ребенка, в связи с рождением (усыновлением) которого возникло

право на дополнительные меры государственной поддержки, умерла или объявлена умершей, лишена родительских прав в отношении ребенка, в связи с рождением которого возникло право на дополнительные меры государственной поддержки, совершила в отношении своего ребенка (детей) умышленное преступление, относящееся к преступлениям против личности, либо если в отношении женщины отменено усыновление ребенка, в связи с которым у нее возникло право на дополнительные меры государственной поддержки, при условии, что у отца (усыновителя) ребенка (детей) при этом не возникло право на дополнительные меры государственной поддержки;

у отца (усыновителя) ребенка (детей) не возникло право на дополнительные меры государственной поддержки по основаниям, указанным в абзаце втором подпункта «б» настоящего пункта.

4. Лица, указанные в пункте 3 настоящих Правил, лично, их законные представители или доверенные лица вправе обратиться в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации по месту жительства (пребывания) или фактического проживания за получением сертификата в любое время после возникновения права на дополнительные меры государственной поддержки путем подачи заявления о выдаче сертификата (далее — заявление) по форме согласно приложению со всеми необходимыми документами, указанными в пункте 5 настоящих Правил.

Указанные заявление и документы могут быть направлены в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации по почте. В этом случае подлинники документов не направляются и установление личности, удостоверение верности копий прилагаемых документов и свидетельствование подлинности подписи лица на заявлении осуществляется:

нотариусом или иным лицом в порядке, установленном пунктом 3 статьи 185 Гражданского кодекса Российской Федерации;

должностными лицами консульских учреждений Российской Федерации в случае, если лицо находится за пределами территории Российской Федерации.

Направление указанных заявления и документов по почте осуществляется способом, позволяющим подтвердить факт и дату отправления.

Датой приема указанных заявления и документов, направленных по почте, считается дата их регистрации в территориальном органе Пенсионного фонда Российской Федерации.

Граждане Российской Федерации, выехавшие на постоянное место жительства за пределы территории Российской Федерации и не имею-

шие подтвержденного регистрацией места жительства или места пребывания на территории Российской Федерации, подают заявление непосредственно в Пенсионный фонд Российской Федерации.
(п. 4 в ред. Постановления Правительства РФ от 22.09.2008 № 709)

5. Заявление подается с предъявлением документов (их копий, верность которых засвидетельствована в установленном законом порядке):

удостоверяющих личность, место жительства (пребывания) или фактического проживания лица, имеющего право на дополнительные меры государственной поддержки;

подтверждающих принадлежность к гражданству Российской Федерации ребенка, в связи с рождением (усыновлением) которого у граждан, указанных в пункте 3 настоящих Правил, возникло право на дополнительные меры государственной поддержки, а также лиц, указанных в подпункте «а» пункта 3 настоящих Правил;

удостоверяющих личность, место жительства (пребывания) или фактического проживания и полномочия законного представителя или доверенного лица;

подтверждающих рождение (усыновление) детей;

подтверждающих смерть женщины, родившей (усыновившей) детей, объявление ее умершей, лишение ее родительских прав, совершение ею в отношении ребенка (детей) умышленного преступления, относящегося к преступлениям против личности, — для лиц, указанных в подпункте «б» пункта 3 настоящих Правил;

подтверждающих смерть родителей (усыновителей) или единственного родителя (усыновителя), объявление умершими родителей (усыновителей) или единственного родителя (усыновителя), лишение родителей родительских прав, совершение родителями (усыновителями) в отношении ребенка (детей) умышленного преступления, относящегося к преступлениям против личности, — для лиц, указанных в подпункте «в» пункта 3 настоящих Правил, их законных представителей или доверенных лиц.

Лица, не имеющие подтвержденного регистрацией места жительства (пребывания) в пределах Российской Федерации, представляют заявление о месте своего фактического проживания на территории Российской Федерации.

(п. 5 в ред. Постановления Правительства РФ от 22.09.2008 № 709)

6. Территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации:

осуществляет прием документов, указанных в пункте 5 настоящих Правил;

снимает копии с представленных документов, заверяет их и возвращает заявителю оригиналы документов;

проверяет достоверность содержащихся в документах (их копиях) сведений и в случае необходимости запрашивает дополнительные сведения в соответствующих органах;

регистрирует заявление;

в месячный срок с даты приема заявления со всеми необходимыми документами выносит письменное решение о выдаче сертификата или об отказе в его выдаче;

не позднее чем через 5 дней с даты вынесения решения о выдаче сертификата или об отказе в его выдаче направляет лицу, подавшему заявление, уведомление. В случае отказа в выдаче сертификата в уведомлении приводятся основания, в соответствии с которыми территориальным органом Пенсионного фонда Российской Федерации было принято такое решение;

выдает (направляет по почте заказным письмом с уведомлением о вручении) сертификат.

В случае если к заявлению не приложены документы или приложены не все документы, предусмотренные пунктом 5 настоящих Правил, территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации возвращает обратившемуся лицу в 5-дневный срок с даты получения этих документов заявление и приложенные к нему документы. Возврат заявления и приложенных к нему документов осуществляется с указанием причины возврата способом, позволяющим подтвердить факт и дату возврата. (п. 6 в ред. Постановления Правительства РФ от 22.09.2008 № 709)

7. Отказ в выдаче сертификата осуществляется по следующим основаниям:

а) отсутствие права на дополнительные меры государственной поддержки в соответствии с Федеральным законом «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей»;

б) прекращение права на дополнительные меры государственной поддержки по основаниям, установленным Федеральным законом «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей»;

в) предоставление недостоверных сведений, в том числе сведений об очередности рождения (усыновления) и (или) о гражданстве ребенка, в связи с рождением (усыновлением) которого возникает право на дополнительные меры государственной поддержки;

г) прекращение права на дополнительные меры государственной поддержки в связи с использованием средств материнского (семейного) капитала в полном объеме.

Решение об отказе в выдаче сертификата может быть обжаловано в вышестоящий орган Пенсионного фонда Российской Федерации или в установленном порядке в суд.

8. В случае возникновения права на материнский (семейный) капитал у ребенка (детей) сертификат оформляется на имя ребенка (каждого из детей) и выдается законному представителю (законным представителям) ребенка (детей), не достигшего (не достигших) совершеннолетия, либо самому ребенку (детям), достигшему (достигшим) совершеннолетия, его (их) законному представителю (законным представителям) или доверенному лицу (доверенным лицам). По достижении ребенком (детьми) совершеннолетия либо по приобретении им (ими) дееспособности в полном объеме до достижения совершеннолетия законные представители обязаны передать сертификат ребенку (детям).

(в ред. Постановления Правительства РФ от 22.09.2008 № 709)

9. В случае утраты (порчи) сертификата территориальным органом Пенсионного фонда Российской Федерации выдается его дубликат на основании заявления владельца сертификата (его законного представителя или доверенного лица), в котором указываются обстоятельства утраты (порчи) сертификата.

(в ред. Постановления Правительства РФ от 22.09.2008 № 709)

В сертификате делается отметка «дубликат», проставляются номер и серия сертификата, взамен которого выдан дубликат. Номер и серия сертификата с отметкой «дубликат» заверяются печатью территориального органа Пенсионного фонда Российской Федерации, выдавшего дубликат.

10. Изменение размера материнского (семейного) капитала в результате его пересмотра с учетом темпов роста инфляции либо в случае распоряжения его частью не влечет замену сертификата.

11. В случае изменения фамилии, имени, отчества владельца сертификата или данных документа, удостоверяющего личность, владелец сертификата (его законный представитель или доверенное лицо) вправе обратиться в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации для внесения соответствующих изменений в сертификат с предъявлением документов, подтверждающих указанные изменения.

(в ред. Постановления Правительства РФ от 22.09.2008 № 709)

12. Бланки сертификатов являются документами строгой отчетности. Ответственность за учет, хранение и выдачу сертификатов несет должностное лицо, специально уполномоченное руководителем территориального органа Пенсионного фонда Российской Федерации.

Утвержден
Постановлением Правительства
Российской Федерации
от 30 декабря 2006 г. № 873

**ОБРАЗЕЦ БЛАНКА ГОСУДАРСТВЕННОГО
СЕРТИФИКАТА
НА МАТЕРИНСКИЙ (СЕМЕЙНЫЙ) КАПИТАЛ**

Лицевая сторона

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГЕРБ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕРТИФИКАТ
НА МАТЕРИНСКИЙ (СЕМЕЙНЫЙ) КАПИТАЛ

Серия МК-I

№

Настоящим сертификатом удостоверяется, что _____
(фамилия, имя,

отчество владельца сертификата, данные документа, удостоверяющего

личность владельца)

имеет право на получение материнского (семейного) капитала
в соответствии с Федеральным законом «О дополнительных мерах
государственной поддержки семей, имеющих детей» в размере

_____ (сумма материнского (семейного) капитала)

_____ (цифрами и прописью) на дату выдачи сертификата)

Настоящий сертификат выдан на основании решения _____
(наименование

территориального органа Пенсионного фонда Российской Федерации,

_____ выдавшего сертификат)

от «__» _____ 20__ г. № _____

(дата и номер решения о выдаче сертификата)

Дата выдачи настоящего сертификата «__» _____ 20__ г.

Руководитель территориального органа
Пенсионного фонда

М.П. Российской Федерации _____ / _____
(подпись) (расшифровка подписи)

(штриховой код, содержащий сведения о
владельце сертификата и сумме капитала)

Оборотная сторона

1. <*> _____
(фамилия, имя, отчество владельца сертификата,

данные документа, удостоверяющего личность владельца)

2. <*> _____
(фамилия, имя, отчество владельца сертификата,

данные документа, удостоверяющего личность владельца)

3. <*> _____
(фамилия, имя, отчество владельца сертификата,

данные документа, удостоверяющего личность владельца)

<*> Заполняется территориальным органом Пенсионного фонда Российской Федерации в случае изменения фамилии, имени, отчества владельца сертификата, данных документа, удостоверяющего личность владельца сертификата.

Утверждено
Постановлением Правительства
Российской Федерации
от 30 декабря 2006 г. № 873

ОПИСАНИЕ БЛАНКА ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕРТИФИКАТА НА МАТЕРИНСКИЙ (СЕМЕЙНЫЙ) КАПИТАЛ

Государственный сертификат на материнский (семейный) капитал (далее — сертификат) является бланком строгой отчетности с уровнем защиты продукции от подделки «Б» и форматом А4 (210 × 297 мм).

Бланк сертификата изготавливается типографским способом на бумаге плотностью 90–100 г/м², позволяющей дальнейшую печать на лазерных и матричных принтерах, с эксклюзивным 3-тоновым водяным знаком с добавлением хлопкового волокна (не менее 25 процентов) и 2 видов защитных волокон. Использование бумаги плотностью 90–100 г/м² обусловлено требованием длительного срока использования документа, предполагаемой износостойкостью бумаги как к механическому истиранию, так и к химическим окислительным процессам, к солнечному свету. То же относится к красителям и отделочным материалам, используемым в производстве сертификата.

Общий фон бланка сертификата бледно-бежевый (PANTONE № 719 U), все надписи выполнены черным цветом.

На лицевой стороне бланка нанесены следующие элементы защиты:

- 1) 2 нераппортные гильоширные фоновые сетки с ирисовым раскатом, взаимопереплетающимся комбинированным узором, толщина линий 40–70 мкм (позитивно), 50–90 мкм (негативно);
- 2) скрытое изображение, выявляемое пленкой-шаблоном;
- 3) элементы на совмещение лицевой и оборотной сторон;
- 4) орнаментный узор, выполненный утолщением линий фоновой сетки;
- 5) элементы защиты от ксерокопирования.

Защитные элементы отпечатаны невидимой краской, имеющей свечение в УФ-излучении.

Использованы защитные краски от подчисток в полях для заполнения.

Нумерация выполнена высокой печатью черной магнитной краской.

На оборотной стороне фоновая сетка нанесена в виде узора, образованного пересечением непрерывных четких линий с ирисовым раскатом.

В верхней части лицевой стороны бланка сертификата по центру воспроизведено изображение Государственного герба Российской Федерации, под ним в одну строку заглавными буквами приводятся слова «РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ».

Ниже по центру в 2 строки заглавными буквами приводится наименование «ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕРТИФИКАТ НА МАТЕРИНСКИЙ (СЕМЕЙНЫЙ) КАПИТАЛ».

Ниже в одной строке указываются: в левой части бланка — серия, а в правой — номер сертификата.

Ниже приводится надпись «Настоящим сертификатом удостоверяется, что», далее расположены 3 подстрочные черты с надписями под ними «(фамилия, имя, отчество владельца сертификата, данные документа, удостоверяющего личность владельца)».

Ниже приводится надпись «имеет право на получение материнского (семейного) капитала в соответствии с Федеральным законом “О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей” в размере», далее расположены 2 подстрочные черты с надписями под ними «(сумма материнского (семейного) капитала (цифрами и прописью) на дату выдачи сертификата)».

Ниже приводится надпись «Настоящий сертификат выдан на основании решения», далее расположены 2 подстрочные черты с надписями под ними «(наименование территориального органа Пенсионного фонда Российской Федерации, выдавшего сертификат)», далее расположена надпись «от “ ” _____ 20__ г. № _____», под ней — надпись «(дата и номер решения о выдаче сертификата)».

Ниже приводится надпись «Дата выдачи настоящего сертификата “ ” _____ 20__ г.».

Ниже в левой части бланка сертификата отводится место для печати.

Ниже в правой части бланка сертификата приводится надпись «Руководитель территориального органа Пенсионного фонда Российской Федерации», далее расположена черта, под ней надпись “(подпись)” и “(расшифровка подписи)”».

В левом нижнем углу бланка сертификата располагается штриховой код, содержащий сведения о владельце сертификата и сумме капитала.

В верхней части оборотной стороны бланка сертификата с левой стороны расположены цифра 1 со знаком сноски «1*» и 3 подстрочные черты с надписями под ними «(фамилия, имя, отчество владельца сертификата, данные документа, удостоверяющего личность владельца)».

Ниже расположены цифра 2 со знаком сноски «2*» и 3 подстрочные черты с аналогичными надписями.

Ниже расположены цифра 3 со знаком сноски «3*» и 3 подстрочные черты с аналогичными надписями.

В нижней части оборотной стороны бланка сертификата расположена сноска с надписью. Заполняется территориальным органом Пенсионного фонда Российской Федерации в случае изменения фамилии, имени, отчества

владельца сертификата, данных документа, удостоверяющего личность владельца сертификата.

Приложение
к Правилам подачи заявления
о выдаче государственного сертификата
на материнский (семейный) капитал
и выдачи государственного сертификата
на материнский (семейный) капитал
(в ред. Постановления Правительства РФ от 22.09.2008 № 709)

(наименование территориального органа
Пенсионного фонда Российской Федерации)

ЗАЯВЛЕНИЕ

о выдаче государственного сертификата
на материнский (семейный) капитал

(фамилия (в скобках фамилия, которая была при рождении),
имя, отчество)

1. Статус _____
(мать, отец, ребенок – указать нужное)
2. Пол _____
(женский, мужской – указать нужное)
3. Дата рождения _____
(число, месяц, год)
4. Место рождения _____
(республика, край, область, населенный пункт)
5. Документ, удостоверяющий личность _____
(наименование, номер и
серия документа, кем и когда выдан, дата выдачи)
6. Принадлежность к гражданству _____
(гражданка(ин) Российской Федерации,
иностраннй гражданин, лицо без гражданства – указать нужное)
7. Страховой номер индивидуального лицевого счета (СНИЛС) (при наличии) _____
8. Адрес места жительства _____
(почтовый адрес места жительства,
пребывания, фактического проживания)

9. Сведения о законном представителе или доверенном лице

_____ (фамилия, имя, отчество)

_____ (почтовый адрес места жительства, пребывания, фактического проживания, телефон)

10. Дата рождения _____ (число, месяц, год)

11. Место рождения _____ (республика, край, область, населенный пункт)

12. Документ, удостоверяющий личность законного представителя или доверенного лица _____ (наименование, номер и серия документа,

_____ кем и когда выдан, дата выдачи)

13. Документ, подтверждающий полномочия законного представителя или доверенного лица _____ (наименование, номер и серия

_____ документа, кем и когда выдан, дата выдачи)

В том случае, если законным представителем или доверенным лицом является юридическое лицо, то дополнительно указываются реквизиты, в том числе банковские, юридического лица. _____

14. Сведения о детях (по очередности рождаемости (усыновления)):

№ п/п	Фамилия, имя, отчество	Пол	Реквизиты свидетельства о рождении	Число, месяц, год рождения	Место рождения	Гражданство

Прошу выдать мне государственный сертификат на материнский (семейный) капитал в связи с рождением (усыновлением) (нужное подчеркнуть) _____ ребенка,

(указать очередность рождения (усыновления) ребенка)

_____ (фамилия, имя, отчество,

_____ дата рождения (усыновления) ребенка)
Государственный сертификат на материнский (семейный) капитал
ранее _____

(не выдавался, выдавался – указать нужное)
Родительских прав в отношении ребенка (детей) _____

_____ (не лишалась(ся), лишалась(ся) – указать нужное)

Умышленных преступлений, относящихся к преступлениям против личности, в отношении своего ребенка (детей) не совершала (не совершал).

Об ответственности за достоверность представленных сведений предупреждена (предупрежден).

К заявлению прилагаю следующие документы:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

_____/_____
(дата) (подпись заявителя)

(подпись специалиста)

Данные, указанные в заявлении,
соответствуют представленным документам
Заявление и документы гражданки (гражданина) _____
зарегистрированы _____
(регистрационный номер заявления)

Принял

(дата приема (подпись заявления) специалиста)

(линия отреза)

РАСПИСКА-УВЕДОМЛЕНИЕ

Заявление и документы гражданки (гражданина) _____

(регистрационный номер заявления)

Принял

(дата приема (подпись заявления) специалиста)

ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ПОСТАНОВЛЕНИЕ
от 24 декабря 2007 г. № 926
ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПРАВИЛ
НАПРАВЛЕНИЯ СРЕДСТВ (ЧАСТИ СРЕДСТВ)
МАТЕРИНСКОГО (СЕМЕЙНОГО) КАПИТАЛА НА ПОЛУЧЕНИЕ
ОБРАЗОВАНИЯ РЕБЕНКОМ (ДЕТЬМИ) И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ
ИНЫХ СВЯЗАННЫХ С ПОЛУЧЕНИЕМ ОБРАЗОВАНИЯ
РЕБЕНКОМ (ДЕТЬМИ) РАСХОДОВ

В соответствии со статьей 11 Федерального закона «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» Правительство Российской Федерации постановляет:

Утвердить прилагаемые Правила направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на получение образования ребенком (детьми) и осуществление иных связанных с получением образования ребенком (детьми) расходов.

Председатель Правительства
Российской Федерации
В. ЗУБКОВ

Утверждены
Постановлением Правительства
Российской Федерации
от 24 декабря 2007 г. № 926

Правила
направления средств (части средств)
материнского (семейного) капитала на получение
образования ребенком (детьми) и осуществление иных связанных
с получением образования ребенком (детьми) расходов

1. Настоящие Правила устанавливают порядок направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала (далее — средства) на получение образования ребенком (детьми) в любом образовательном

учреждении на территории Российской Федерации, имеющем право на оказание соответствующих образовательных услуг (далее — образовательное учреждение), а также на иные связанные с получением образования ребенком (детьми) расходы и определяют порядок представления документов, необходимых для направления средств на указанные цели.

2. Средства могут быть направлены на оплату предоставляемых образовательными учреждениями платных образовательных услуг.

3. Распоряжение средствами, направляемыми на получение образования ребенком (детьми) в образовательном учреждении, осуществляется лицом, получившим в установленном порядке государственный сертификат на материнский (семейный) капитал (далее — сертификат), путем подачи в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации заявления о распоряжении средствами.

Лица, получившие сертификат, выехавшие на постоянное место жительства за пределы территории Российской Федерации и не имеющие подтвержденного регистрацией места жительства и места пребывания на территории Российской Федерации, подают заявление о распоряжении средствами непосредственно в Пенсионный фонд Российской Федерации.

4. Средства направляются на оплату предоставляемых образовательными учреждениями платных образовательных услуг территориальным органом Пенсионного фонда Российской Федерации в соответствии с договором на оказание платных образовательных услуг, заключенным между лицом, получившим сертификат, и образовательным учреждением, путем безналичного перечисления на счета (лицевые счета) образовательных учреждений, указанные в договоре на оказание платных образовательных услуг.

5. При направлении средств на оплату платных образовательных услуг, предоставляемых образовательным учреждением, к заявлению о распоряжении средствами прилагаются заверенные указанным образовательным учреждением копии следующих документов:

- а) договор на оказание платных образовательных услуг;
- б) лицензия на право осуществления образовательной деятельности, выданная образовательному учреждению;
- в) свидетельство о государственной аккредитации негосударственного образовательного учреждения (за исключением дошкольного образовательного учреждения, образовательного учреждения дополнительного образования детей).

6. Средства могут быть направлены на оплату проживания в общежитии, предоставляемом образовательным учреждением иногородним обучающимся на период обучения.

7. При направлении средств на оплату проживания в общежитии к заявлению о распоряжении средствами прилагаются следующие документы:

а) договор найма жилого помещения в общежитии (с указанием суммы и сроков внесения платы);

б) справка из образовательного учреждения, подтверждающая факт проживания ребенка (детей) в общежитии.

8. Средства направляются на оплату проживания в общежитии территориальным органом Пенсионного фонда Российской Федерации в соответствии с договором найма жилого помещения в общежитии путем безналичного перечисления на счета (лицевые счета) образовательных учреждений, указанные в договоре найма жилого помещения в общежитии.

9. Средства направляются на получение образования ребенком (детьми) территориальным органом Пенсионного фонда Российской Федерации не ранее 1-го рабочего дня каждого месяца полугодия, следующего за днем подачи заявления о распоряжении средствами, на счет (лицевой счет) образовательного учреждения, указанный в договоре на оказание платных образовательных услуг или в договоре найма жилого помещения в общежитии.

10. При планировании поступления ребенка (детей) в образовательное учреждение среднего профессионального образования или образовательное учреждение высшего профессионального образования лицо, получившее сертификат, вправе направить заявление о распоряжении средствами в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации до 1 мая текущего года без представления документов, указанных в пункте 5 настоящих Правил.

Средства направляются на получение образования ребенком (детьми) территориальным органом Пенсионного фонда Российской Федерации в течение 10 дней, но не ранее начала второго полугодия текущего года, на соответствующий счет (лицевой счет) образовательного учреждения, указанный в договоре на оказание платных образовательных услуг, при поступлении до 1 октября текущего года в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации заявления о распоряжении средствами и документов, указанных в пункте 5 настоящих Правил.

11. Перечисление территориальным органом Пенсионного фонда Российской Федерации средств, направляемых на получение образования ребенком (детьми), на счет (лицевой счет) образовательного учреждения приостанавливается в связи с предоставлением студенту академического отпуска. Лицо, получившее сертификат, вправе направ-

вить в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации заявление об отказе в направлении средств на получение образования ребенком (детьми) (далее — заявление об отказе в направлении средств) с приложением копии приказа о предоставлении студенту академического отпуска, заверенной образовательным учреждением.

Возобновление перечисления территориальным органом Пенсионного фонда Российской Федерации средств, направляемых на получение образования ребенком (детьми), осуществляется на основании заявления о распоряжении средствами, к которому прилагается копия приказа о допуске студента к образовательному процессу, без представления документов, указанных в пункте 5 настоящих Правил.

12. В случае прекращения получения ребенком (детьми) образовательных услуг до истечения срока действия договора на оказание платных образовательных услуг в связи с отчислением из образовательного учреждения, в том числе по собственному желанию или в случае неуспеваемости, а также в связи со смертью ребенка (детей) (объявления его (их) умершими), лицо, получившее сертификат, обязано известить территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации, направив заявление об отказе в направлении средств (с указанием причины отказа), к которому прилагается документ (его заверенная копия) об отчислении из образовательного учреждения или свидетельство о смерти ребенка (детей) (решение суда об объявлении его (их) умершими).

На основании заявления об отказе в направлении средств перечисление территориальным органом Пенсионного фонда Российской Федерации средств на счет (лицевой счет) образовательного учреждения прекращается с 1-го рабочего дня месяца, следующего за месяцем подачи заявления об отказе в направлении средств.

13. Образовательное учреждение при отчислении обучающегося, на получение образования которого направлены средства, в недельный срок с даты издания приказа об отчислении направляет информацию об этом в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации и лицу, получившему сертификат.

Зарегистрировано в Минюсте РФ 13 января 2009 г. № 13066

**МИНИСТЕРСТВО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

ПРИКАЗ

от 26 декабря 2008 г. № 779н

**ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПРАВИЛ
ПОДАЧИ ЗАЯВЛЕНИЯ О РАСПОРЯЖЕНИИ
СРЕДСТВАМИ (ЧАСТЬЮ СРЕДСТВ)
МАТЕРИНСКОГО (СЕМЕЙНОГО) КАПИТАЛА**

В соответствии со статьей 7 Федерального закона от 29 декабря 2006 г. № 256-ФЗ «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2007, № 1, ст. 19; 2008, № 30, ст. 3616)¹ приказываю:

1. Утвердить прилагаемые Правила подачи заявления о распоряжении средствами (частью средств) материнского (семейного) капитала.

2. Признать утратившим силу Приказ Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации от 28 октября 2008 г. № 599н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 20 ноября 2008 г. № 12696).

Примечание.

В «Российской газете» от 21.01.2009 № 7 данный документ опубликован без пункта 3.

3. Настоящий Приказ распространяется на правоотношения, возникшие с 1 января 2009 года.

Министр
Т. ГОЛИКОВА

¹ С изменениями, внесенными Федеральным законом от 25.12.2008 № 288-ФЗ («Российская газета», № 266 от 30.12.2008).

Утверждены
Приказом
Министерства здравоохранения
и социального развития
Российской Федерации
от 26 декабря 2008 г. № 779н

**ПРАВИЛА
ПОДАЧИ ЗАЯВЛЕНИЯ О РАСПОРЯЖЕНИИ
СРЕДСТВАМИ (ЧАСТЬЮ СРЕДСТВ)
МАТЕРИНСКОГО (СЕМЕЙНОГО) КАПИТАЛА**

1. Настоящие Правила в соответствии со статьей 7 Федерального закона «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» устанавливают порядок подачи заявления о распоряжении средствами (частью средств) материнского (семейного) капитала (далее соответственно — заявление о распоряжении, средства материнского капитала), а также перечень документов, необходимых для реализации права распоряжения средствами материнского капитала.

Порядок подачи заявления о распоряжении в части использования средств (части средств) материнского (семейного) капитала на погашение основного долга и уплату процентов по кредитам или займам на приобретение (строительство) жилого помещения, включая ипотечные кредиты, представленным гражданам по кредитному договору (договору займа), заключенному с организацией, в том числе кредитной организацией, по 31 декабря 2010 года включительно, регулируется настоящими Правилами.

2. Заявление о распоряжении по форме согласно приложению № 1 к настоящим Правилам со всеми необходимыми документами подается лицами, получившими государственный сертификат на материнский (семейный) капитал (далее — сертификат), лично либо через представителя в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации по месту жительства (пребывания) либо фактического проживания.

Граждане Российской Федерации, выехавшие на постоянное место жительства за пределы территории Российской Федерации и не имеющие подтвержденного регистрацией места жительства (пребывания) на территории Российской Федерации, подают заявление о распоряжении со всеми необходимыми документами непосредственно в Пенсионный фонд Российской Федерации.

3. Заявление о распоряжении со всеми необходимыми документами может быть направлено по почте. В этом случае подлинники до-

кументов не направляются и установление личности, свидетельствование подлинности подписи лица, получившего сертификат, на заявлении, удостоверение верности копий документов осуществляются:

нотариусом или иным лицом в порядке, установленном пунктом 3 статьи 185 Гражданского кодекса Российской Федерации (Собрание законодательства Российской Федерации, 1994, № 32, ст. 3301; 1996, № 34, ст. 4026);

должностными лицами консульских учреждений Российской Федерации (если гражданин постоянно проживает за пределами территории Российской Федерации).

4. Заявление о распоряжении может быть подано в любое время по истечении 2 лет и 6 месяцев со дня рождения (усыновления) второго, третьего ребенка или последующих детей:

не позднее 1 мая текущего года — для распоряжения средствами материнского капитала во втором полугодии текущего года;

не позднее 1 октября текущего года — для распоряжения средствами материнского капитала в первом полугодии года, следующего за годом подачи заявления о распоряжении (для распоряжения средствами материнского капитала в первом полугодии 2010 года заявление о распоряжении подается до 1 октября 2009 г.).

5. В случае, если право на дополнительные меры государственной поддержки возникло у ребенка (детей), заявление о распоряжении может быть подано усыновителями, опекунами (попечителями) или приемными родителями ребенка (детей) с предварительного разрешения органа опеки и попечительства не ранее чем по истечении 3 лет со дня рождения ребенка или самим ребенком (детьми) по достижении им (ими) совершеннолетия или приобретении им (ими) дееспособности в полном объеме до достижения совершеннолетия.

В случае, если право на дополнительные меры государственной поддержки возникло в связи с усыновлением данного ребенка, заявление о распоряжении может быть подано не ранее чем по истечении 3 лет со дня усыновления ребенка.

6. Заявление о распоряжении подается с предъявлением следующих документов:

а) сертификат (его дубликат);

б) страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования лица, получившего сертификат;

в) документы, удостоверяющие личность, место жительства (пребывания) лица, получившего сертификат;

г) документы, удостоверяющие личность, место жительства (пребывания) и полномочия представителя лица, получившего сертифи-

кат, — в случае подачи заявления о распоряжении через представителя лица, получившего сертификат.

7. К заявлению о распоряжении в случае необходимости прилагаются следующие документы (их копии, верность которых засвидетельствована в установленном законом порядке):

а) копия разрешения органа опеки и попечительства о расходовании средств материнского капитала по выбранным направлениям — в случае подачи заявления о распоряжении опекунами (попечителями) или приемными родителями несовершеннолетнего ребенка (детей);

б) копии документов, подтверждающих приобретение несовершеннолетним ребенком (детьми) дееспособности в полном объеме до достижения совершеннолетия (свидетельство о браке, решение органа опеки и попечительства или решение суда об объявлении несовершеннолетнего полностью дееспособным), — в случае подачи заявления о распоряжении несовершеннолетним ребенком (детьми);

в) документы, указанные в Правилах направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на улучшение жилищных условий, утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации от 12 декабря 2007 г. № 862 (Собрание законодательства Российской Федерации, 2007, № 51, ст. 6374), — в случае направления средств материнского капитала на улучшение жилищных условий;

г) документы, указанные в Правилах направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на получение образования ребенком (детьми) и осуществление иных, связанных с получением образования ребенком (детьми), расходов, утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации от 24 декабря 2007 г. № 926 (Собрание законодательства Российской Федерации, 2007, № 3, ст. 6622), — в случае направления средств материнского капитала на получение образования ребенком (детьми);

д) документы, подтверждающие родственные отношения членов семьи лица, получившего государственный сертификат на материнский (семейный) капитал.

8. Лица, получившие сертификат, не имеющие подтвержденного регистрацией места жительства (пребывания) в пределах территории Российской Федерации, вместе с заявлением о распоряжении представляют заявление о месте своего фактического проживания на территории Российской Федерации.

9. В случае необходимости территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации запрашивает дополнительные сведения в соответствующих органах, а также уточняет достоверность представленной в документах информации.

10. При приеме заявления о распоряжении территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации выдает расписку-уведомление о приеме (при направлении заявления о распоряжении по почте — направляет извещение о дате получения заявления о распоряжении).

11. В случае, если при поступлении в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации заявления о распоряжении по почте к нему приложены копии не всех необходимых документов, заявление о распоряжении и приложенные к нему копии документов возвращаются в 5-дневный срок с даты их получения лицу, направившему заявление о распоряжении, с указанием причин возврата. Возвращение заявления о распоряжении и приложенных к нему копий документов осуществляется в форме, обеспечивающей возможность подтверждения факта и даты их отправления.

12. В случае поступления в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации от лица, получившего сертификат, нескольких заявлений о распоряжении, поданных в пределах периодов, указанных в пункте 4 настоящих Правил, к рассмотрению принимается заявление о распоряжении, которое имеет более позднюю дату подачи (направления).

13. Заявление о распоряжении, принятое территориальным органом Пенсионного фонда Российской Федерации, может быть аннулировано по желанию лица, получившего сертификат, путем подачи им лично либо через представителя заявления об аннулировании ранее поданного заявления о распоряжении. Указанное заявление об аннулировании подается в пределах периода, в котором было подано заявление о распоряжении в соответствии с пунктом 4 настоящих Правил, в порядке, установленном для подачи (направления по почте) заявления о распоряжении.

Заявление об аннулировании по форме согласно приложению № 2 к настоящим Правилам подается (направляется по почте) в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации, в который ранее было подано заявление о распоряжении.

14. Уведомление лица, получившего сертификат, об аннулировании заявления о распоряжении и возврат (по его желанию) представленных вместе с заявлением о распоряжении документов осуществляются территориальным органом Пенсионного фонда Российской Федерации в 5-дневный срок с даты поступления заявления об аннулировании в форме, обеспечивающей возможность подтверждения факта и даты отправления уведомления и документов.

15. В случае необходимости использования средств (части средств) материнского (семейного) капитала на погашение основного долга и уплаты процентов по кредитам или займам на приобретение (строительство)

жилого помещения, включая ипотечные кредиты, предоставленным гражданам по кредитному договору (договору займа), заключенному с организацией, в том числе кредитной организацией, по 31 декабря 2010 года включительно, заявление о распоряжении может быть подано в любое время независимо от срока, истекшего со дня рождения (усыновления) второго, третьего ребенка или последующих детей.

Заявление об аннулировании указанного заявления о распоряжении может быть подано в пределах месячного срока, установленного статьей 8 Федерального закона «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» для рассмотрения заявления о распоряжении.

Приложение № 1
к Правилам подачи заявления
о распоряжении средствами
(частью средств) материнского
(семейного) капитала

(наименование территориального органа Пенсионного фонда
Российской Федерации)

Заявление
о распоряжении средствами (частью средств) материнского
(семейного) капитала

(фамилия (в скобках фамилия, которая была при рождении), имя,
отчество)

1. Статус _____

(мать, отец, ребенок — указать нужное)

2. Дата рождения _____

(число, месяц, год рождения ребенка, являющегося
владельцем сертификата)

3. Страховой номер индивидуального лицевого счета (СНИЛС)

4. Серия и номер сертификата _____

5. Сертификат выдан _____

(кем и когда выдан)

6. Документ, удостоверяющий личность _____

(наименование, номер и серия документа, кем и когда выдан)

7. Адрес места жительства _____

(почтовый адрес места жительства, пребывания,
фактического проживания)

8. Дата рождения (усыновления) ребенка, в связи с рождением которого
возникло право на дополнительные меры государственной поддержки

_____ (число, месяц, год)

9. Сведения о представителе _____

_____ (фамилия, имя, отчество)

_____ (почтовый адрес места жительства, пребывания, фактического про-
живания)

10. Документ, удостоверяющий личность представителя _____

_____ (наименование, номер и серия документа, кем и когда выдан)

11. Документ, подтверждающий полномочия представителя _____

_____ (наименование, номер и серия документа, кем и когда выдан)

12. Прошу направить средства (часть средств) материнского (семей-
ного) капитала на:

а) улучшение жилищных условий _____

_____ (указать вид расходов)

_____ в размере _____ руб. ___ коп. _____

_____ (сумма прописью)

в соответствии с реквизитами, указанными в приложении к настоя-
щему заявлению;

б) получение образования ребенком (детьми) в размере _____ руб. ___ коп.

_____ (сумма прописью)

в соответствии с реквизитами, указанными в приложении к настоящему заявлению.

иные, связанные с образованием ребенка (детей), расходы в размере _____ руб. ___ коп. _____

(сумма прописью)

в соответствии с реквизитами, указанными в приложении к настоящему заявлению.

В соответствии с пунктом 10 Правил направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на получение образования ребенком (детьми) и осуществление иных связанных с получением образования ребенком (детьми) расходов, утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации от 24 декабря 2007 г. № 926, намерен(а) направить средства (часть средств) материнского (семейного) капитала: на обучение ребенка (детей) в размере _____ руб. ___ коп.

(сумма прописью)

на иные, связанные с образованием ребенка (детей), расходы в размере _____ руб. ___ коп. _____

(сумма прописью)

поступление которого(ых) планируется _____

(дата планируемого поступления ребенка
в образовательное учреждение)

в) формирование накопительной части трудовой пенсии¹ в размере _____ руб. ___ коп. _____

(сумма прописью)

Средствами материнского (семейного) капитала ранее _____ (указать -

не распорядилась(ся), распорядилась(ся))

Настоящим заявлением подтверждаю: родительских прав в отношении ребенка, в связи с рождением которого возникло право на дополнительные меры государственной поддержки _____;

(указать — не лишалась(ся) (лишалась(ся))

¹ Для женщин, указанных в пунктах 1 и 2 части 1 статьи 3 Федерального закона от 29 декабря 2006 г. № 256-ФЗ.

умышленных преступлений, относящихся к преступлениям против личности в отношении своего ребенка (детей) _____

_____ ;
(указать — не совершала (не совершал),
совершала (совершал))

решение об отмене усыновления ребенка, в связи с усыновлением которого возникло право на дополнительные меры государственной поддержки _____ ;

(указать — не принималось (принималось))

решение об ограничении в родительских правах в отношении ребенка, в связи с рождением которого возникло право на дополнительные меры государственной поддержки _____ ;

(указать — не принималось (принималось))

решение об отобрании ребенка, в связи с рождением которого возникло право на дополнительные меры государственной поддержки _____

_____ .
(указать — не принималось (принималось))

С Правилами направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на улучшение жилищных условий, утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации от 12 декабря 2007 г. № 862 ознакомлен(а).

_____ .
(подпись заявителя)

С Правилами направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на получение образования ребенком (детьми) и осуществление иных связанных с получением образования ребенком (детьми) расходов, утвержденными Постановлением Правительства Российской Федерации от 24 декабря 2007 г. № 926, ознакомлен(а).

_____ .
(подпись заявителя)

С Правилами отказа от направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на формирование накопительной части трудовой пенсии, утвержденными _____

_____ .
(наименование органа, утвердившего Правила)

от _____ № _____ ознакомлен(а) _____

(подпись заявителя)

Об ответственности за достоверность представленных сведений предупреждена (предупрежден) _____

(подпись заявителя)

К заявлению прилагаю следующие документы:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____

_____ (дата) _____ (подпись заявителя)

Данные, указанные в заявлении,
соответствуют представленным документам _____
(подпись специалиста)

Заявление и документы гражданки (гражданина) _____
зарегистрированы _____
(регистрационный номер заявления)

Принял

_____ (дата приема заявления) (подпись специалиста)

(линия отреза)

РАСПИСКА-УВЕДОМЛЕНИЕ (ИЗВЕЩЕНИЕ)

Заявление о распоряжении средствами материнского (семейного)
капитала и документы гражданки (гражданина) _____
зарегистрированы _____
(регистрационный номер заявления)

Принял

_____ (дата приема заявления) (подпись специалиста)

Приложение
к заявлению о распоряжении
средствами (частью средств)
материнского (семейного) капитала

Реквизиты получателя средств _____
(наименование организации либо Ф.И.О.
физического лица)

Почтовый адрес _____
ИНН _____
БИК _____
КПП _____

Банк получателя

Р/счет _____
К/счет _____

Сроки перечисления средств

Реквизиты получателя средств _____
(наименование организации либо Ф.И.О.
физического лица)

Почтовый адрес _____
ИНН _____
БИК _____
КПП _____

Банк получателя

Р/счет _____
К/счет _____

Сроки перечисления средств

Реквизиты получателя средств _____
(наименование организации либо Ф.И.О.
физического лица)

Почтовый адрес _____

ИНН _____

БИК _____

КПП _____

Банк получателя

Р/счет _____

К/счет _____

Сроки перечисления средств

(подпись заявителя)

(дата)

Приложение № 2
к Правилам подачи заявления
о распоряжении средствами
(частью средств) материнского
(семейного) капитала

(наименование территориального органа Пенсионного фонда
Российской Федерации)

Заявление
об аннулировании ранее поданного заявления о распоряжении
средствами (частью средств) материнского
(семейного) капитала

(фамилия (в скобках фамилия, которая была при рождении), имя,
отчество)

1. Статус _____
(мать, отец, ребенок — указать нужное)

2. Страховой номер индивидуального лицевого счета (СНИЛС) _____

3. Серия и номер сертификата _____

4. Сертификат выдан _____
(кем и когда выдан)

5. Документ, удостоверяющий личность _____
(наименование, номер и серия
документа)

_____ (кем и когда выдан)
6. Адрес места жительства _____

_____ (почтовый адрес места жительства, пребывания, фактического про-
живания)

7. Сведения о представителе _____
(фамилия, имя, отчество)

_____ (почтовый адрес места жительства, пребывания, фактического про-
живания)

8. Документ, удостоверяющий личность представителя _____
(наименование, номер и серия документа,
кем и когда выдан)

9. Документ, подтверждающий полномочия представителя _____
(наименование, номер и серия документа, кем и когда выдан)

Прошу аннулировать заявление о распоряжении средствами (частью средств) материнского (семейного) капитала от

№ _____

(дата)

(подпись заявителя)

(подпись специалиста)

Заявление гражданки (гражданина)
зарегистрированы _____

(регистрационный номер заявления)

Принял

(дата приема заявления) (подпись специалиста)

(линия отреза)

РАСПИСКА-УВЕДОМЛЕНИЕ (ИЗВЕЩЕНИЕ)

Заявление об аннулировании ранее поданного заявления о распоряжении средствами материнского (семейного) капитала гражданки (гражданина) зарегистрированы _____

(регистрационный номер заявления)

Принял

(дата приема заявления)

(подпись специалиста)

ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ПОСТАНОВЛЕНИЕ

от 12 декабря 2007 г. № 862

**О ПРАВИЛАХ НАПРАВЛЕНИЯ СРЕДСТВ (ЧАСТИ СРЕДСТВ)
МАТЕРИНСКОГО (СЕМЕЙНОГО) КАПИТАЛА НА УЛУЧШЕНИЕ
ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ**

(в ред. Постановления Правительства РФ от 13.01.2009 № 20)

В соответствии со статьей 10 Федерального закона «О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей» Правительство Российской Федерации постановляет:

1. Утвердить прилагаемые Правила направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на улучшение жилищных условий.
2. Установить, что разъяснения по порядку применения Правил, утвержденных настоящим Постановлением, дает Министерство регионального развития Российской Федерации по согласованию с Министерством здравоохранения и социального развития Российской Федерации и Министерством финансов Российской Федерации.

Председатель Правительства
Российской Федерации
В. ЗУБКОВ

Утверждены
Постановлением Правительства
Российской Федерации
от 12 декабря 2007 г. № 862

**ПРАВИЛА
НАПРАВЛЕНИЯ СРЕДСТВ (ЧАСТИ СРЕДСТВ)
МАТЕРИНСКОГО (СЕМЕЙНОГО) КАПИТАЛА
НА УЛУЧШЕНИЕ ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ**

(в ред. Постановления Правительства РФ от 13.01.2009 № 20)

1. Настоящие Правила устанавливают виды расходов, на которые могут быть направлены средства (часть средств) материнского (семейного) капитала для улучшения жилищных условий, порядок подачи заявления о распоряжении этими средствами и перечень документов, необходимых для рассмотрения заявления, а также порядок и сроки перечисления указанных средств.

2. Лица, получившие государственный сертификат на материнский (семейный) капитал (далее – сертификат), вправе использовать средства (часть средств) материнского (семейного) капитала на приобретение (строительство) жилого помещения, осуществляемое гражданами посредством совершения любых не противоречащих закону сделок и участия в обязательствах (включая участие в жилищных, жилищно-строительных и жилищных накопительных кооперативах), путем безналичного перечисления указанных средств юридическому лицу (индивидуальному предпринимателю), осуществляющему отчуждение (строительство) приобретаемого (строящегося) жилого помещения, либо физическому лицу, осуществляющему отчуждение приобретаемого жилого помещения, либо организации, в том числе кредитной, предоставившей по кредитному договору (договору займа) денежные средства на указанные цели.

(в ред. Постановления Правительства РФ от 13.01.2009 № 20)

3. В случае предоставления лицу, получившему сертификат, или лицу, состоящему в зарегистрированном браке с лицом, получившим сертификат (далее – супруг лица, получившего сертификат), кредита (займа), в том числе ипотечного, на приобретение (строительство) жилья средства (часть средств) материнского (семейного) капитала могут быть направлены на:

(в ред. Постановления Правительства РФ от 13.01.2009 № 20)

а) уплату первоначального взноса при получении кредита или займа, в том числе ипотечного, на приобретение или строительство жилья;

б) погашение основного долга и уплату процентов по кредитам или займам, в том числе ипотечным, на приобретение или строительство жилья (за исключением штрафов, комиссий, пеней за просрочку исполнения обязательств по указанным кредитам или займам), в том числе по кредитам или займам, обязательство по которым возникло у лица, получившего сертификат, до возникновения права на получение средств материнского (семейного) капитала.

Направление средств (части средств) материнского (семейного) капитала на цели, указанные в настоящем пункте, в случае, если стороной кредитного договора (договора займа), в том числе ипотечного, на приобретение (строительство) жилья является супруг лица, получившего сертификат, осуществляется только при наличии письменного заявления лица, получившего сертификат.

(абзац введен Постановлением Правительства РФ от 13.01.2009 № 20)

4. Лица, получившие сертификат, вправе лично либо через представителя обратиться в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации по месту жительства с заявлением о распоряжении средствами (частью средств) материнского (семейного) капитала (далее — заявление).

Граждане Российской Федерации, выехавшие на постоянное место жительства за пределы Российской Федерации и не имеющие подтвержденного регистрацией места жительства и места пребывания на территории Российской Федерации, подают заявление непосредственно в Пенсионный фонд Российской Федерации.

5. Лицо, получившее сертификат, указывает в заявлении вид расходов, на которые направляются средства (часть средств) материнского (семейного) капитала для улучшения жилищных условий, а также размер указанных средств.

6. Заявление подается в письменной форме с предъявлением следующих документов:

а) подлинник сертификата (его дубликат в случае утраты или порчи сертификата);

(в ред. Постановления Правительства РФ от 13.01.2009 № 20)

б) основной документ, удостоверяющий личность лица, получившего сертификат, и его регистрацию по месту жительства либо по месту пребывания;

в) документы, подтверждающие личность представителя, а также его полномочия (нотариально удостоверенная доверенность).

7. В случае если в соответствии с пунктами 8—13 настоящих Правил к заявлению прилагаются копии документов и верность этих копий

не засвидетельствована в установленном законодательством порядке, одновременно представляются их оригиналы.

8. В случае направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на оплату приобретаемого жилого помещения лицо, получившее сертификат, одновременно с документами, указанными в пункте 6 настоящих Правил, представляет:

а) копию договора купли-продажи жилого помещения, прошедшего государственную регистрацию в установленном порядке;

б) копию свидетельства о праве собственности физического лица (юридического лица), осуществляющего отчуждение жилого помещения, на жилое помещение, приобретаемое лицом, получившим сертификат;

в) выписку из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним об отсутствии обременений жилого помещения, приобретаемого лицом, получившим сертификат.

9. В случае направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала в счет уплаты цены договора участия в долевом строительстве лицо, получившее сертификат, одновременно с документами, указанными в пункте 6 настоящих Правил, представляет копию договора участия в долевом строительстве, прошедшего государственную регистрацию в установленном порядке.

10. В случае направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на оплату строительства индивидуального жилого дома лицо, получившее сертификат, одновременно с документами, указанными в пункте 6 настоящих Правил, представляет документы, подтверждающие создание объекта индивидуального жилищного строительства (копию разрешения на строительство, копию договора строительного подряда).

(в ред. Постановления Правительства РФ от 13.01.2009 № 20)

11. В случае если лицо, получившее сертификат, или супруг лица, получившего сертификат, является членом жилищного, жилищно-строительного, жилищного накопительного кооператива (далее — кооператив), средства (часть средств) материнского (семейного) капитала могут быть направлены лицом, получившим сертификат, в качестве платежа в счет уплаты вступительного взноса и (или) паевого взноса. Лицо, получившее сертификат, одновременно с документами, указанными в пункте 6 настоящих Правил, представляет:

(в ред. Постановления Правительства РФ от 13.01.2009 № 20)

а) выписку из реестра членов кооператива, подтверждающую членство в кооперативе лица, получившего сертификат, или супруга

лица, получившего сертификат (документ, подтверждающий подачу гражданином заявления о приеме в члены жилищного накопительного кооператива, или решение о приеме в члены жилищного, жилищно-строительного кооператива);

(в ред. Постановления Правительства РФ от 13.01.2009 № 20)

б) справку о внесенной сумме паевого взноса за жилое помещение и об оставшейся неуплаченной сумме паевого взноса, необходимой для приобретения права собственности на жилое помещение (для членов кооператива);

в) копию устава кооператива;

г) копию свидетельства о праве собственности кооператива на жилое помещение, которое будет передано лицу, получившему сертификат, после внесения паевого взноса в полном размере;

д) копию основного документа, удостоверяющего личность супруга лица, получившего сертификат, и его регистрацию по месту жительства либо по месту пребывания, если членом кооператива является супруг лица, получившего сертификат;

(подп. «д» введен Постановлением Правительства РФ от 13.01.2009 № 20)

е) копию свидетельства о браке, если членом кооператива является супруг лица, получившего сертификат.

(подп. «е» введен Постановлением Правительства РФ от 13.01.2009 № 20)

12. В случае направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на уплату первоначального взноса при получении кредита или займа, в том числе ипотечного, на приобретение или строительство жилья лицо, получившее сертификат, одновременно с документами, указанными в пунктах 6 и 8–10 настоящих Правил, представляет:

а) копию кредитного договора (договора займа) на приобретение (строительство) жилья;

(в ред. Постановления Правительства РФ от 13.01.2009 № 20)

б) копию договора об ипотеке, прошедшего государственную регистрацию в установленном порядке (если предоставлен ипотечный кредит (ипотечный заем) и кредитный договор (договор займа) не содержит обязательство, обеспеченное ипотекой);

в) копию основного документа, удостоверяющего личность супруга лица, получившего сертификат, и его регистрацию по месту жительства либо по месту пребывания, если стороной кредитного договора (договора займа), в том числе ипотечного, на приобретение (строительство) жилья является супруг лица, получившего сертификат;

(подп. «в» введен Постановлением Правительства РФ от 13.01.2009 № 20)

г) копию свидетельства о браке, если стороной кредитного договора (договора займа), в том числе ипотечного, на приобретение (строительство) жилья является супруг лица, получившего сертификат. (подп. «г» введен Постановлением Правительства РФ от 13.01.2009 № 20)

13. В случае направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на погашение основного долга и уплату процентов по кредитам или займам, в том числе ипотечным, на приобретение или строительство жилья (за исключением штрафов, комиссий, пеней за просрочку исполнения обязательств по указанным кредитам или займам) лицо, получившее сертификат, одновременно с документами, указанными в пункте 6 настоящих Правил, представляет:

а) копию кредитного договора (договора займа);

б) справку кредитора (займодавца) о размерах остатка основного долга и остатка задолженности по выплате процентов за пользование кредитом или займом;

в) копию договора об ипотеке, прошедшего государственную регистрацию в установленном порядке (если предоставлен ипотечный кредит (ипотечный заем) и кредитный договор (договор займа) не содержит обязательство, обеспеченное ипотекой);

г) свидетельство о государственной регистрации права собственности на жилое помещение, приобретенное с использованием кредитных (заемных) средств;

д) засвидетельствованное в установленном законодательством порядке письменное обязательство лица (лиц), в чью собственность оформлено жилое помещение, приобретаемое с использованием средств (части средств) материнского (семейного) капитала, оформить указанное жилое помещение в общую собственность родителей, детей (в том числе первого, второго, третьего ребенка и последующих детей) и иных совместно проживающих с ними членов семьи с определением размера долей по соглашению в течение 6 месяцев:

в случае приобретения (строительства) жилого помещения с использованием ипотечного кредита (займа) — после снятия обременения с жилого помещения;

в случае индивидуального жилищного строительства — после ввода объекта индивидуального жилищного строительства в эксплуатацию (при отсутствии обременения);

в остальных случаях — после перечисления Пенсионным фондом Российской Федерации средств материнского (семейного) капитала (при отсутствии обременения и при вводе объекта жилищного строительства в эксплуатацию);

(подп. «д» введен Постановлением Правительства РФ от 13.01.2009 № 20)

е) копии основного документа, удостоверяющего личности всех членов семьи, проживающих в жилом помещении, приобретенном с использованием кредита (займа), в том числе ипотечного;

(подп. «е» введен Постановлением Правительства РФ от 13.01.2009 № 20)

ж) копию свидетельства о браке, если стороной кредитного договора (договора займа), в том числе ипотечного, на приобретение (строительство) жилья является супруг лица, получившего сертификат;

(подп. «ж» введен Постановлением Правительства РФ от 13.01.2009 № 20)

з) выписку из домовой книги и копию финансового лицевого счета. (подп. «з» введен Постановлением Правительства РФ от 13.01.2009 № 20)

14. Размер средств (части средств) материнского (семейного) капитала, направляемых на погашение основного долга и уплату процентов за пользование кредитом или займом, в том числе ипотечным, на приобретение или строительство жилья либо в качестве платежа в счет уплаты паевого взноса, не может превышать соответственно размер остатка основного долга и задолженности по выплате процентов за пользование указанным кредитом (займом) либо размер оставшейся неуплаченной суммы паевого взноса, необходимой для приобретения права собственности на жилое помещение.

15. Жилое помещение, приобретаемое (строящееся) с использованием средств (части средств) материнского (семейного) капитала, должно находиться на территории Российской Федерации.

16. Средства (часть средств) материнского (семейного) капитала перечисляются Пенсионным фондом Российской Федерации (территориальным органом Пенсионного фонда Российской Федерации) в безналичном порядке на указанный в соответствующем договоре банковский счет физического лица (юридического лица, индивидуального предпринимателя), осуществляющего отчуждение (строительство) жилого помещения, либо на банковский счет кооператива, либо на банковский счет организации, предоставившей лицу, получившему сертификат, или супругу лица, получившего сертификат, кредит (заем), в том числе ипотечный.

(в ред. Постановления Правительства РФ от 13.01.2009 № 20)

17. В случае удовлетворения заявления Пенсионный фонд Российской Федерации (территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации) перечисляет средства (часть средств) материнского (семейного) капитала в счет оплаты приобретаемого (строящегося) жилого помещения в течение 15 календарных дней с даты зачисления средств на счет Пенсионного фонда Российской Федерации, но не ранее первого банковского дня второго полугодия текущего года в случае, если заявление было подано не позднее 1 мая текущего года,

либо первого банковского дня первого полугодия года, следующего за годом подачи заявления, если заявление было подано не позднее 1 октября текущего года, за исключением случая, предусмотренного пунктом 18 настоящих Правил.

(в ред. Постановления Правительства РФ от 13.01.2009 № 20)

18. В случае удовлетворения заявления в части направления средств (части средств) материнского (семейного) капитала на погашение основного долга и уплату процентов по кредитам или займам на приобретение (строительство) жилого помещения, включая ипотечные кредиты, предоставленные гражданам по кредитному договору (договору займа), заключенному с организацией, в том числе кредитной организацией, по 31 декабря 2010 г. включительно, Пенсионный фонд Российской Федерации (территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации) перечисляет средства на указанные цели не позднее 2 месяцев с даты принятия этими органами решения по заявлению.

(п. 18 введен Постановлением Правительства РФ от 13.01.2009 № 20)

TRANSAERO

ROSBANK



MasterCard

Дальние страны стали ближе!

Совместная карта MasterCard® авиакомпания «Трансаэро» и Росбанка

- Приветственные баллы сразу при открытии Карты в любом отделении Росбанка и любом офисе «Трансаэро»
- Бонусные баллы при совершении операций с использованием Карты
- Авиабилет или повышение класса обслуживания при покупке Вами регулярном рейсе «Трансаэро»

интернет-магазин
OZON.RU



1002321628

ISBN 978-5-106-00663-4



ТРАНСАЭРО
АВИАКОМПАНИЯ

РОСБАНК

Тел.: (495) 607-74-54 www.transaero.ru

Тел.: (495) 921-01-01 www.rosbank.ru

ОАО АКБ «РОСБАНК». На правах рекламы.