



ИСТОРИК МОДЫ И ИСКУССТВОВЕД АЛЕКСАНДР ВАСИЛЬЕВ

Автор телепрограммы «Модный приговор» Александр Васильев рассказал о современной моде в России и своих поездках по миру.

СТР. 10

БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО ПОДАРОК

Инвестиционные и памятные монеты могут быть интересным подарком или объектом для вложения.

СТР. 6

КАК ПОВЫСИТЬ ДОХОДНОСТЬ СБЕРЕЖЕНИЙ

Почему индивидуальный инвестиционный счет является отличным дополнением или альтернативой традиционным депозитам.

СТР. 4



СЕВЕРГАЗБАНК

О ФИНАНСАХ И НЕ ТОЛЬКО



КЛИЕНТСКАЯ ГАЗЕТА / #3

WWW.SEVERGAZBANK.RU
8-800-700-25-52

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ

Как уменьшить платежи по ипотеке



Ипотека уже стала неотъемлемой частью жизни многих семей. И платежи по ипотечному кредиту — одна из основных статей расхода семейного бюджета. Однако благодаря услуге рефинансирования расходы по ипотеке можно значительно сократить.

Центробанк России продолжает политику по планомерному снижению ключевой ставки. Так как данная ставка является ориентиром для коммерческих банков, процентные ставки по кредитам для частных клиентов и бизнеса также уменьшаются. В частности, если еще два — четыре года назад ипотека выдавалась под 14-16% годовых, то в конце первого квартала текущего года на рынке появились предложения со ставками 10,4-10,75% годовых.

Одним из первых процентные ставки снизил Севергазбанк — ипотека на новостройки стала доступной по ставке 10,4% годовых, а готовое жилье и рефинансирование ипотеки других банков — по ставке 10,75% годовых*.

Те, кто ранее оформлял ипотеку, невольно задумываются, можно ли воспользоваться сегодня привлекательными условиями и сэкономить на обслуживании ипотечного долга за счет услуги рефинансирования. Насколько это выгодно, и как это осуществить?

Рефинансирование (перекредитование) ипотеки — это досрочное погашение имеющегося ипотечного кредита за счет открытия нового кредита, который будет на более выгодных условиях, чем предыдущий. В силу того, что ипотечные кредиты, как правило, берутся на большие сроки и суммы, разница даже в два процента (процентных пункта) существенно влияет на размер ежемесячного платежа и итоговую сумму выплаченных процентов.

Продолжение на 2-й стр.

БРЕНД

«БАНК СГБ» меняет название на «СЕВЕРГАЗБАНК» и проводит ребрендинг

Банк СГБ меняет полное наименование, логотип и фирменный стиль в рамках ребрендинга. Новое название — публичное акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК». Сокращенный вариант остается прежним — ПАО «БАНК СГБ».

Ребрендинг отражает новый этап в жизни банка, связанный с новой стратегией развития, модернизацией ключевых банковских процессов и интеграцией

с крупнейшей в России группой негосударственных пенсионных фондов, консолидируемых ОАО «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления». В результате на финансовом рынке появляется бренд с уже известным многим именем «СЕВЕРГАЗБАНК», но с новым логотипом и с качественно другим внутренним содержанием.

Продолжение на 9-й стр.

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

ПРАВИЛА БИЗНЕСА АЛЕКСЕЯ ПЕТРОВСКОГО

Финансовый директор группы компаний «Петровский» о том, как конкурировать с федеральными магазинами, сохранять прибыль в условиях кризиса и заниматься уникальным агробизнесом.

Стр. 16



ЭКСПРЕСС-ГАРАНТИИ НА ЗАКАЗ

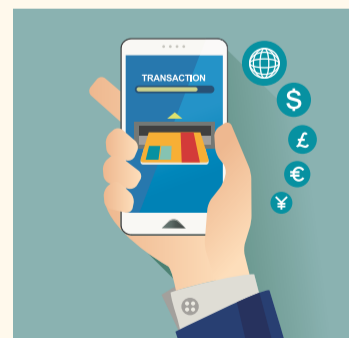
Как оптимально использовать механизм банковской гарантии для бизнеса, читайте в статье Вадима Вяльшина, начальника управления развития документарных операций Севергазбанка.

Стр. 14



ФИНАНСИСТ НА ДИВАНЕ

Развитие дистанционных банковских технологий позволяет управлять финансами через мобильное приложение, интернет-банк или сайт банка. Как с помощью этих каналов облегчить жизнь себе и своим близким? Стр. 20



КАК ЗАРАБОТАТЬ, ПОЛЬЗУЯСЬ КАРТОЙ

Возврат части расходов средств, начисление процентов на остаток карточного счета дают держателям карт дополнительную доходность. Рассмотрим детально, как работают эти механизмы. Стр. 24



РЕФИНАНСИРОВАНИЕ



Продолжение. Начало на 1-й стр.

В ЧЕМ СОЛЬ?

Итак, в чем состоит суть перекредитования? Ипотечный заемщик обращается в банк, где предоставляют услугу рефинансирования ипотечного кредита. Банк в свою очередь досрочно расплачивается с ипотечным кредитором клиента, взятым в другом банке, с помощью открытия нового кредита. В результате рефинансирования процентная ставка уменьшается, соответственно, ежемесячный платеж клиента тоже уменьшается по сравнению с предыдущим кредитом.

Кроме того, для максимального снижения ежемесячной долговой нагрузки размер ежемесячного платежа можно также уменьшить за счет увеличения срока по новому кредиту. Еще один вариант использования рефинансирования: если клиенту посилен платеж по ипотеке, тогда рефинансирование позволит сократить общий срок выплат.

Например, у заемщика есть ипотечный кредит в сумме 1 000 000 руб. на 15 лет (180 месяцев) по ставке 13,35% годовых. Ежемесячный платеж по кредиту составляет 12 896 руб. Через шесть месяцев клиент обратился в Севергазбанк, чтобы рефинансировать этот кредит. Оставшаяся сумма

кредита составляет 991 629 руб. Срок кредита — 174 месяца. С 2 марта 2017 года в Севергазбанке ставка по кредиту на рефинансирование ипотеки составляет 10,75% годовых*. Таким образом, ежемесячный платеж клиента уменьшился до 11 326 руб. Экономия клиента в итоге составит 273 180 руб. Другие примеры экономии на ипотечных платежах можно посмотреть в таблице.

КАК ОФОРМИТЬ РЕФИНАНСИРОВАНИЕ?

Оформление рефинансирования мало чем отличается от первоначального оформления ипотеки, но происходит значительно легче. Банк, который предоставляет услугу рефинансирования, также должен оценить благонадежность и платежеспособность клиента, проверить предмет залога и иметь информацию о своевременном обслуживании текущего ипотечного кредита.

Давайте рассмотрим, как это сделать, на примере рефинансирования в Севергазбанке.

1. Собрать пакет документов, включающий:

- документы, подтверждающие величину дохода и занятость;
- документы по квартире:
 - договор приобретения;
 - свидетельство о государственной регистрации

права собственности либо имеющаяся у клиента выписка из ЕГРП (ЕГРН), удостоверяющая проведенную государственную регистрацию прав;

- техпаспорт.
- пакет документов по ранее выданному кредиту:
 - кредитный договор/договор займа (со всеми изменениями);
 - график платежей (при наличии);
 - справка предшествующего кредитора о размере задолженности по кредиту;
 - справка предшествующего кредитора о характере исполнения обязательств по кредиту (наличие просрочек, иных фактов нарушения кредитного договора);
 - договоры имущественного страхования, квитанции об уплате страховых премий (взносов).

В зависимости от условий (например, при участии в сделке у предшествующего кредитора несовершеннолетних) могут быть запрошены дополнительные документы.

2. После получения предварительного решения произвести оценку стоимости квартиры. Услуга обойдется в 1 500–3 000 рублей в зависимости от оценочной компании.

3. При отсутствии замечаний к представленным документам срок рассмотрения заявки составляет от одного до трех рабочих дней.

4. После получения положительного решения согласовать с сотрудником Банка дату сделки.

5. До даты сделки:
- оформить страхование имущества и, если это предусмотрено условиями, личное страхование. Стоимость страхования квартиры составляет 0,15–0,20% от размера задолженности по кредиту. Либо можно не делать новую страховку, сделав дополнительное соглашение к действующей;
 - написать заявление предшествующему кредитору о намерении осуществить полное досрочное погашение кредита (если подача такого заявления предусмотрена условиями предшествующего кредитного договора), предоставить подтверждающий документ;
 - если суммы одобренного банком кредита недостаточно для полного погашения кредита у предыдущего кредитора, то внести на счет предшествующего кредитора сумму собственных средств.

6. В назначенный день осуществляется заключение (подписание клиентом и банком) кредитного договора. Средства на счет клиента перечисляются после подписания кредитного договора.

7. По заявлению клиента средства перечисляются по реквизитам предшествующего кредитора для погашения кредита.

8. Заемщик обращается к предшествующему кредитору для прекращения обременения квартиры (погашения регистрационной

записи о залоге в пользу предшествующего кредитора).

9. После снятия обременения с квартиры заемщик обращается в Банк для подписания закладной и договора об ипотеке.

10. Заемщик и Банк оплачивают госпошлину за регистрацию ипотеки в пользу Банка.

11. Заемщик вместе с Банком подают в регистрирующий орган заявление о регистрации залога в пользу Банка.

12. После регистрации обременения Банк получает документы и, в соответствии с условиями договора, снижает ставку по кредиту (если была предусмотрена повышенная ставка на период до регистрации ипотеки в пользу Банка).

НАЛОГОВЫЕ ВЫЧЕТЫ СОХРАНЯЮТСЯ

При рефинансировании налоговый вычет сохраняется в полном объеме. Заемщик может получать основной вычет в 13% от двух миллионов рублей стоимости имущества (это 260 тыс. рублей) и 13% от суммы выплаченных процентов по кредиту. Причем, если квартира приобреталась до января 2014 года, то размер процентного вычета не ограничен, если после — то получить 13% можно от суммы процентов до трех миллионов рублей.

Интересно, что если раньше вторая часть вычета при перекредитовании терялась, то после внесения поправок в Налоговый кодекс сохраняются оба типа вычетов. /

СУММА ОСТАТКА ПО КРЕДИТУ, РУБ.	ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ, ЕСЛИ ОСТАЛОСЬ ПЛАТИТЬ 7 ЛЕТ			ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ, ЕСЛИ ОСТАЛОСЬ ПЛАТИТЬ 15 ЛЕТ		
	Ставка 15%	Ставка 13%	Ставка 10,75%	Ставка 15%	Ставка 13%	Ставка 10,75%
500 тыс.	9 572	9 233	8 635	7 019	6 349	5 630
1 млн	19 564	18 465	17 270	14 038	12 699	11 260
1,5 млн	29 347	27 698	25 905	21 057	19 048	16 891
2 млн	39 129	36 930	34 540	28 076	25 398	22 521
3 млн	58 693	55 396	51 810	42 114	38 097	33 781
4 млн	78 257	73 861	69 080	56 153	50 795	45 042
5 млн	97 822	92 326	86 350	70 191	63 494	56 302
6 млн	117 382	110 791	103 620	84 229	76 193	67 562
7 млн	136 951	129 256	120 890	98 267	88 892	78 823

* Ставка действительна при условии личного страхования и подтверждения дохода справкой по форме 2-НДФЛ.


СЕВЕРГАЗБАНК
 Перемены к лучшему

РЕФИНАНСИРОВАНИЕ ИПОТЕКИ

10,75% ГОДОВЫХ

С ОПОРОЙ НА ДОСТИГНУТОЕ

БАНК СГБ

Ставки действительны при условии личного страхования и подтверждения дохода справкой по форме 2-НДФЛ. Публичное акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК» (ПАО «БАНК СГБ»). Генеральная лицензия Банка России №2816 от 13.01.2017. Реклама

БЕСПЛАТНАЯ ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ
8-800-700-25-52

WWW.SEVERGAZBANK.RU

Покупаем «домик в деревне»



Сегодня жизнь за городом зачастую выглядит привлекательнее, чем в шумных городах и мегаполисах. Кто-то предпочитает проводить там летний период, а кто-то окончательно решает перебраться жить «в деревню». Купить дом с появлением ипотечных кредитов стало доступнее, но и тут есть свои особенности, о которых стоит знать заранее.

ТАУНХАУЗ ИЛИ КОТТЕДЖ?

Ипотека на покупку загородной недвижимости — относительно новый продукт, и не все банки ввели его в свою линейку. Те банки, которые предлагают такие займы, например Севергазбанк, обычно кредитуют приобретение только загородной недвижимости, пригодной для круглогодичного проживания.

«В ипотеку покупают как малоэтажные проекты, так и индивидуальные коттеджи. Ипотечными займами пользуются в равной степени покупатель эконом-, бизнес-класса и класса «комфорт», — рассказывает директор по продажам компании LANDWERK Михаил Африканов.

По словам управляющего партнера «Метриум Групп»

Марии Литинецкой, чаще всего с помощью ипотеки берут таунхаузы. «Реже — загородные дома для сезонного проживания или дачи. Дело в том, что таунхаузы часто покупают в качестве объекта недвижимости для постоянного проживания — как альтернатива квартире», — отмечает она.

ОБЪЕКТ НЕ МЕНЕЕ ВАЖЕН, ЧЕМ ЗАЕМЩИК

Процедура оформления ипотеки на загородную недвижимость не сильно отличается от ипотеки на покупку квартиры, но все-таки на некоторые особенности нужно указать.

По словам исполнительного директора «МИЭЛЬ-Загородная недвижимость» Людмилы Цветковой, весь процесс можно

разделить на две части: оценка платежеспособности клиента и оценка объекта.

Документы для покупки дома в ипотеку примерно те же, что и при покупке квартиры. Но есть одно важное отличие. Вам потребуются правоустанавливающие документы не только на жилье, но и на земельный участок. В пакете документов обязательно должны быть технический паспорт на здание (с поэтажным планом) и кадастровый план земельного участка.

Покупателю нужно предоставить правоустанавливающие документы, чтобы убедить банк в законности права собственности на землю у нынешнего ее хозяина. Если с данным участком возникали в прошлом какие-то неприятности по части документов,

банк не пойдет на риск и откажет в займе.

Дом должен иметь адрес и кадастровый номер, также необходимо, чтобы он был подключен к коммуникациям, рассказывает Мария Литинецкая. Обязательно наличие подъездной дороги, пригодной для круглогодичного использования. Участок может иметь только целевое назначение. То есть, если вы решите купить садовый домик на сельскохозяйственных землях, банк вам не одобрит ипотечный кредит. Изнаос дома, как правило, не должен превышать 50%. В случае если речь идет о деревянном, а не кирпичном или блочном доме, необходимо наличие у постройки огнезащитных внешних отделочных материалов.

По словам экспертов, не стоит отдавать аванс за дом до тех пор, пока вы не получите согласие банка на его приобретение. И, даже если вам кажется, что все условия идеально подходят обеим сторонам, нет стопроцентной гарантии, что банк даст согласие на покупку именно этого дома. Вполне возможно, что ваша кандидатура как заемщика банк устроит, а вот дом придется поискать другой.

НАЕМНЫМ РАБОТНИКАМ — ВЫГОДНЫЕ СТАВКИ

Условия предоставления ипотечного кредита на загородную недвижимость, как правило, отличаются от условий ипотечных программ на квартиры. В частности, размер процентной ставки и первоначальный взнос обычно немного выше. При этом процентная ставка в Севергазбанке выгоднее среднерыночных значений и составляет от 12,5% годовых при первоначальном взносе от 40% стоимости приобретаемого объекта (для Москвы, Санкт-Петербурга, Московской области и Ленинградской области) и от 50% стоимости объекта в других регионах. Срок

кредита — от 5 до 25 лет. Имущественное страхование в данном случае является обязательным. Договор страхования заключается со страховой компанией по выбору заемщика.

Управляющий партнер инвестиционной группы Sesegar Ирина Жарова-Райт рассказывает, что основные проблемы, с которыми сталкиваются покупатели, желающие взять ипотеку на покупку загородного жилья, это прежде всего невозможность подтвердить достаточный для кредитного комитета доход и несоответствие оценочной стоимости объекта рыночной. «Интересно, но более выгодные ставки получают сотрудники с белой зарплатой, а не владельцы бизнеса, кто эти зарплаты платит, так как они входят в группу повышенного риска», — отмечает эксперт. /

Людмила Виноградова

Размер процентной ставки по ипотеке может зависеть от программы кредитования, размера первоначального взноса, способа подтверждения дохода клиента, наличия договора страхования жизни и здоровья. Срок кредита — 3–25 лет, сумма кредита — 300 000–20 000 000 рублей в зависимости от региона.

Требования Севергазбанка к загородной недвижимости:

1. Объект должен находиться в населенном пункте, на территории которого располагаются иные индивидуальные дома, пригодные для круглогодичного проживания (не менее трех таких домов).
2. Если дом деревянный, то год постройки — не ранее 1990 года.
3. Этажность — не более трех наземных этажей.
4. Общая площадь — не менее 59 кв. м.
5. Наличие круглогодичного подъезда, постоянного электроснабжения, канализации, водоснабжения, санузла. Дом должен отапливаться.

СЕВЕРГАЗБАНК
Перемены к лучшему

НОВЫЕ СТАВКИ ПО ИПОТЕКЕ!

10,4% КВАРТИРА В НОВОСТРОЙКЕ

ГОТОВОЕ ЖИЛЬЕ 10,75%

С ОПОРОЙ НА ДОСТИГНУТОЕ

БАНК СГБ

Срок кредита: от 3 до 25 лет. Сумма кредита: от 300 тыс. до 20 млн рублей (в зависимости от региона). При отсутствии личного страхования ставка повышается на один процентный пункт. Процентная ставка по кредиту не зависит от размера первоначального взноса, срока кредитования и площади покупаемого жилья. Публичное акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК» (ПАО «БАНК СГБ»). Генеральная лицензия Банка России №2816 от 13.01.2017. Реклама

БЕСПЛАТНАЯ ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ
8-800-700-25-52

WWW.SEVERGAZBANK.RU



■ ФИНАНСЫ

Повысить доходность сбережений? Легко!

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СЧЕТ — ОТЛИЧНОЕ ДОПОЛНЕНИЕ К БАНКОВСКОМУ ВКЛАДУ



Большинство клиентов банков, если задать вопрос о лучшем инструменте сбережений, ответят о традиционных банковских вкладах. Однако в последние два года себя отлично зарекомендовал другой продукт, позволяющий приумножить средства, — это индивидуальный инвестиционный счет (ИИС).

В условиях всеобщего снижения ставок по вкладам в российском банковском секторе многие вкладчики заинтересованы в новых финансовых продуктах, которые могли бы обеспечить доходность больше депозитов. С 1 января 2015 года государство предоставило такую возможность, введя индивидуальные инвестиционные счета.

Благодаря льготному налогообложению, которое в итоге и способствует получению внушительной доходности, эти счета по достоинству оценили и вкладчики, и инвесторы. Государство же данным нововведением сделало фондовый рынок более привлекательным и простым объектом инвестиций для всех граждан.

В течение трех лет на ИИС можно вкладывать ежегодно до 400 тыс. рублей, которые допускается инвестировать в различные инструменты фондового рынка, будь то облигации, акции,

ПИФы и пр. Пополняется счет только в российских рублях, хотя вкладывать средства разрешено и в валютные ценные бумаги, например еврооблигации.

НАЛОГОВЫЙ ВЫЧЕТ КАК ДОХОД

Итак, преимуществом ИИС является льготное налогообложение, выражающееся по закону в двух вариантах инвестиционных налоговых вычетов: непосредственно на взносы или на положительный финансовый результат (прибыль), полученный по ИИС.

ВАРИАНТ № 1 КАК ПОЛУЧИТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ДОХОДНОСТЬ В 13%, НИЧЕГО НЕ ДЕЛАЯ

Один из вариантов льготного налогообложения позволяет воспользоваться вычетом в размере 13% на сумму ежегодного взноса на ИИС (до 400 тыс. рублей).

Предположим, вы внесли на ИИС 100 тыс. рублей, следовательно, вы можете вернуть себе 13 тыс. рублей, если общая сумма НДФЛ, уплаченная вами за год, была не меньше 13 тыс. рублей. Максимально по вычету можно вернуть до 52 тыс. рублей (13% от 400 тыс. рублей).

В прошлом номере газеты мы писали о налоговых вычетах, которые предоставляет государство, объясняя, сколько и за какие покупки, будь то квартира, лечение и пр., можно их получить. В случае с ИИС тратить деньги вовсе не придется. Сумму в размере до 400 тыс. рублей нужно просто внести на индивидуальный инвестиционный счет.

Однако если положенные на ИИС средства куда не вкладывать, то среднегодовая доходность за три года составит 4,3% (13% поделить на три года), что ниже ставок банковских вкладов. Поэтому указанные средства в 400 тыс. рублей можно вложить,

допустим, в высоконадежные государственные облигации с доходностью в среднем 8,5%¹. Тогда доходность инвестора в первый год может составить 21,5%. А средняя доходность инвестиций в течение трех лет при условии реинвестирования полученных доходов и налоговых вычетов будет уже 15,9%. Суммарный результат за три года может составить 190,8 тыс. рублей².

Данный вычет может заинтересовать тех, кто получает в налоговом периоде доходы, облагаемые

по ставке 13% (например, заработная плата, продажа авто, недвижимости). В целом же этот вариант удобен тогда, когда человек не собирается самостоятельно играть на фондовой бирже, рассматривая ИИС как альтернативу вкладу или еще один дополнительный инструмент сбережений.

ВАРИАНТ № 2

ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ НДФЛ С ПРИБЫЛИ ОТ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ПО СЧЕТУ

Другой вариант работает по окончании договора на ведение ИИС — инвестор освобождается от уплаты НДФЛ с положительного финансового результата (прибыли), полученного по операциям с этого счета. Но при этом вы не должны были пользоваться инвестиционным налоговым вычетом по ИИС «на взнос» в течение предыдущих трех лет.

Данный вариант скорее подходит продвинутым инвесторам, рассчитывающим получить от своих торговых операций еще больший доход, чем в первом случае.

Вычет «на взнос» может быть получен только в налоговом органе, вычет «на положительный финансовый результат» — или в налоговом органе, или у брокера (управляющего).

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ИНСТРУМЕНТА

Кроме возможности получить вычет по НДФЛ, можно отметить, что ИИС можно пополнять неограниченное количество раз, но в пределах максимально допустимой в год суммы. Кроме того, возможно менять компанию, в которой открыт ИИС (при этом дата открытия ИИС сохраняется).

Обратной стороной медали ИИС является то, что, даже если он был открыт через банк, не распространяется действие системы страхования вкладов. При этом деньги нельзя снимать даже

ИНВЕСТИЦИИ В ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЧЕРЕЗ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СЧЕТ



¹ Открытие и ведение индивидуального инвестиционного счета в Севергазбанке осуществляется бесплатно. За совершение сделок с ценными бумагами взимаются комиссии. Информация о комиссиях доступна в офисах Севергазбанка.

² Банк не гарантирует получение инвестором определенной доходности по приобретенным активам и вложениям, а также защиту от убытков и не дает заверений в отношении доходов или защиты от убытков от совершения сделок с финансовыми инструментами.

В январе 2017 года количество индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС), открытых на Московской бирже, превысило 200 тыс. По итогам 2015 года было открыто 88,9 тыс. счетов, по итогам 2016 — 195,2 тыс. счетов.

частично, в противном случае счет придется закрывать, действие договора прекращается. При досрочном расторжении договора полученные из бюджета суммы возврата подоходного налога должны быть возвращены обратно в бюджет.

ГДЕ ОТКРЫТЬ?

Чтобы открыть ИИС, клиенту необходимо заключить договор о брокерском обслуживании или договор доверительного управления, в том числе это можно сделать в Севергазбанке.

Исходя из вида инвестиционных инструментов в Севергазбанке сформированы следующие инвестиционные стратегии:

1. Консервативная. Портфель ценных бумаг формируется

из государственных облигаций (ОФЗ) и облигаций субъектов и муниципальных образований Российской Федерации.

2. Сбалансированная. Портфель ценных бумаг формируется из облигаций субъектов и муниципальных образований Российской Федерации, а также крупных корпораций.

3. Агрессивная. Портфель формируется исключительно из акций российских компаний.

Открытие ИИС само по себе ни к чему не обязывает. Принципиальное решение об инвестировании, а также о том, пользоваться ли готовой стратегией или торговать полностью самостоятельно, инвестор может принять как при открытии ИИС, так и позже. /

НЕМНОГО ОБ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ИНСТРУМЕНТАХ

ИИС позволяет вкладывать во все виды активов (за исключением операций на рынке Forex), в том числе:

• **Облигации.** Приносят относительно небольшой доход, но имеют и низкий уровень риска. Такое направление подойдет для консервативных и осторожных граждан. Целесообразно использовать тем лицам, которым более интересен налоговый вычет на взносы.

• **Акции.** Противоположность предыдущему инструменту. Они могут принести инвестору значительную прибыль, но имеют высокий уровень риска. Целесообразно приобретать акции крупных корпораций, которые на текущий момент упали в цене. В долгосрочной перспективе такое вложение может принести хорошую прибыль.

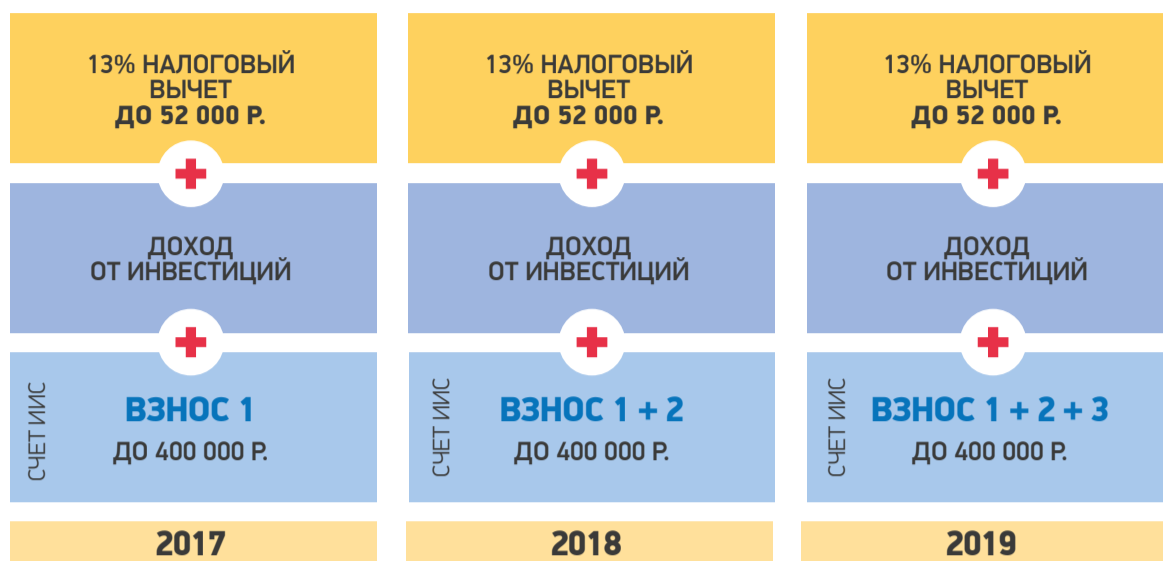
• **Фьючерсы и опционы** — инвестирование для лиц, которые уже не являются новичками на рынке.

• **Инвестиционные паи паевых фондов (ПИФов)** интересны в долгосрочном периоде. Такое вложение заинтересует инвесторов, которые не имеют достаточно знаний для самостоятельного размещения средств.

• **Еврооблигации** — это облигации, преимущественно номинированные в иностранной валюте. Эмитенты выпускают облигации, чтобы профинансировать текущую деятельность и новые проекты компании. Еврооблигации бывают корпоративными и государственными.

• **Депозиты.** Доверительный управляющий может предложить сочетание депозита и инвестиционных инструментов. С учетом того, что с 2016 года доля депозитов ограничена 15% от суммы денежных средств, переданных в доверительное управление на момент такого размещения, депозиты стоит рассматривать как небольшое дополнение к инвестициям.

СХЕМА РАБОТЫ ИИС С ВЫЧЕТОМ НА ВЗНОСЫ



СХЕМЫ РАБОТЫ ИИС С ВЫЧЕТОМ ОТ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ПОСЛЕ ЗАВЕРШЕНИЯ ДОГОВОРА



ТАБЛИЦА 1. Получение дохода по индивидуальному инвестиционному счету при разных вариантах использования налоговых льгот (на примере разового взноса)

	ВЛОЖЕНИЯ В ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ОБЛИГАЦИИ		ВЛОЖЕНИЯ В ОБЛИГАЦИИ КОМПАНИЙ ПЕРВОГО ЭШЕЛОНА	
	200,000	400,000	200,000	400,000
Инвестировано (в первый год из трех возможных)				
Инвестиционный доход*	8.50%	8.50%	9.50%	9.50%
Налоговый вычет	13.00%	13.00%	13.00%	13.00%

ВАРИАНТ «ЕЖЕГОДНЫЙ ВЫЧЕТ 13%»					
первый год	Финансовый результат, руб.	43,000	86,000	45,000	90,000
	Доходность, %	21.50%	21.50%	22.50%	22.50%
второй год	Финансовый результат, руб.	20,655	41,310	23,275	46,550
	Доходность	10.33%	10.33%	11.64%	11.64%
третий год	Финансовый результат, руб.	22,411	44,821	25,486	50,972
	Доходность	11.21%	11.21%	12.74%	12.74%

	Итоговый финансовый результат	86,066	172,131	93,761	187,522
	Итоговый финансовый результат после налогов	74,877	149,754	81,572	163,144

ВАРИАНТ «ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ НАЛОГОВ С ПРИБЫЛИ ПО ИСТЕЧЕНИИ ТРЕХ ЛЕТ»					
первый год	Финансовый результат, руб.	17,000	34,000	19,000	38,000
	Доходность	8.50%	8.50%	9.50%	9.50%
второй год	Финансовый результат, руб.	18,445	36,890	20,805	41,610
	Доходность	9.22%	9.22%	10.40%	10.40%
третий год	Финансовый результат, руб.	20,013	40,026	22,781	45,563
	Доходность	10.01%	10.01%	11.39%	11.39%

	Итоговый финансовый результат, руб.	55,458	110,916	62,586	125,173
	Итоговый финансовый результат после налогов, руб.	55,458	110,916	62,586	125,173

* Указана текущая рыночная доходность по данным инвестиционным инструментам, Банк не гарантирует ее получение в будущем.

МОНЕТЫ

Больше, чем просто подарок

МОНЕТЫ КАК ИНВЕСТИЦИИ И ПОДАРОК НА ПАМЯТЬ



По данным соцопросов россиян, деньги являются одним из наиболее популярных подарков. Но вряд ли такой презент следует считать лучшим вариантом, ведь средства могут быть быстро потрачены. А если подарить, например, коллекционную монету, она будет всегда напоминать о знаменательном событии из жизни, радовать своим красивым видом и оригинальной чеканкой. Со временем стоимость монеты только увеличивается, при необходимости ее можно продать.

ИНВЕСТИЦИИ В МЕТАЛЛ

Монеты бывают двух типов — инвестиционные и памятные коллекционные. Инвестиционные монеты отличаются большим тиражом, и они всегда изготавливаются из драгоценных металлов. То есть при покупке такой монеты вы делаете, прежде всего, вложение в металл, а не в нумизматическую ценность, как при покупке памятной монеты.

Инвестиционные монеты можно сравнить со слитками из драгметаллов, но в отличие от них при продаже монет не взимается НДС (18%). Налог в размер 13% (НДФЛ) облагается только прибыль, полученная от сделок с инвестиционными монетами, но даже при уплате налога можно потом воспользоваться налоговым вычетом.

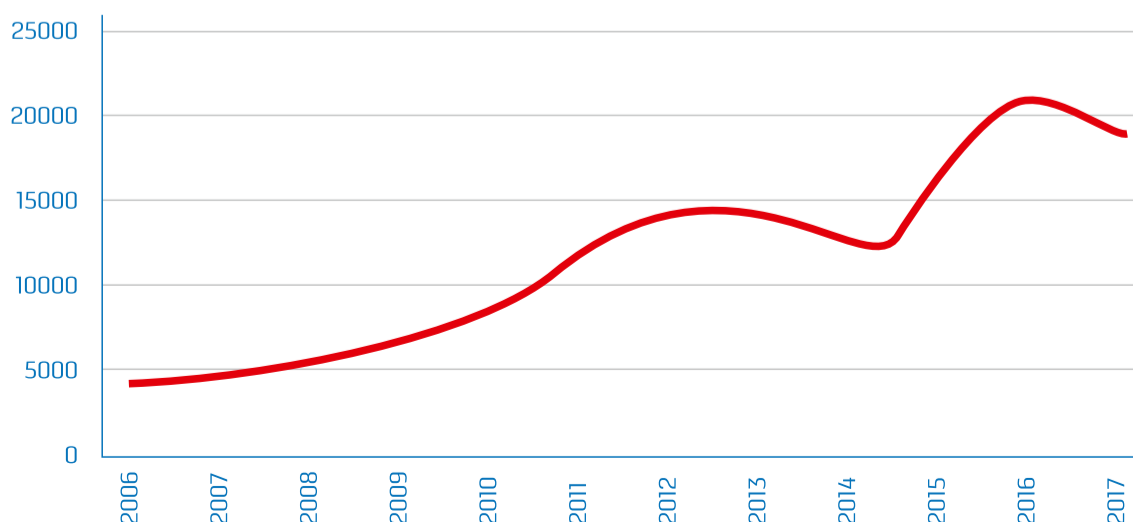
Доходность же от вложений в инвестиционные монеты близка к доходности обезличенных

металлических счетов (ОМС), чья стоимость зависит от ежедневных изменений котировок соответствующих драгметаллов на мировых биржах.

ГРЕЗЫ НУМИЗМАТА

Памятные монеты выпускаются гораздо меньшим тиражом, ведь они коллекционные и представляют нумизматическую ценность. Причем тематика

Динамика отпускной цены Банка России на золотую монету «Георгий Победоносец», руб. (номинал 50 руб., содержание металла 7,78 г). Источник: Банк России



ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ МОНЕТ

ПЛЮСЫ	МИНУСЫ
Большой тираж, можно легко приобрести в банке	Относительно небольшое разнообразие, низкая нумизматическая ценность
Продажа монеты не облагается НДС	Стоимость монеты привязана к рыночным ценам золота и серебра; цена продажи в банке обычно выше, чем цена покупки

памятных монет может быть такой же, как и у инвестиционных, но качество чеканки и художественное исполнение у них гораздо выше. Памятные монеты изготавливаются как из драгоценных, так и из недорогих металлов. Они выпускаются в рамках серий, также есть и единичные монеты, посвященные какому-нибудь событию, личности. Тираж памятных монет составляет обычно от 10 до 30 тыс. штук, а особо ценные монеты выпускаются тиражом порядка 1 тысячи экземпляров. Есть тиражи и по 15 штук, например, золотая монета «Новодевичий монастырь». Она весит 5 кг и стоит 5 млн рублей за одну штуку.

«Если говорить про розничные цены, то памятные монеты стоят в районе 3–3,5 тыс. рублей, хотя, например, трехрублевая серебряная монета к 70-летию победы в Великой

Отечественной войне оценивается в 9 тыс. рублей. Высокая цена объясняется значимостью события, поэтому и ценность у этой монеты выше», — отмечает начальник отдела розничных продуктов и процессов Севергазбанка Дмитрий Игнатьевский.

Памятные монеты, если они сделаны из драгметалла, как правило, дороже инвестиционных аналогов. Например, золотая инвестиционная монета «Победоносец» стоит чуть меньше 20 тыс. рублей, а памятная — уже 45 тыс. рублей.

Как подарок памятные монеты даже могут оказаться более удачным вариантом. «Каждый может придумать, как связать подарок с тем или иным событием, ведь у монет очень много разных тематик», — говорит Игнатьевский.

Памятную монету можно продать как физическому

ОСОБЕННОСТИ ПАМЯТНЫХ МОНЕТ

ПЛЮСЫ	МИНУСЫ
Нумизматическая ценность, высокое качество чеканки	Бывает сложно купить какую-то конкретную монету из-за небольшого тиража
Из-за небольшого тиража цена растет в долгосрочной перспективе, что снижает зависимость от скачков цен на рынке драгметаллов	Разница цены покупки и продажи может быть существенной



лицу, так и банку. Нумизматы могут предложить за нее цену выше, чем кредитная организация. Но покупать монету лучше в банке. «После производства Центральный банк монеты выдает в первую очередь банкам, а те уже — физическим лицам. Поэтому коллекционеры, как правило, продают монеты с наценкой», — объясняет Игнатьевский.

магазина выполняет платежную функцию — ее принимают для оплаты товаров и услуг в любых магазинах и кафе, в Интернете, а с некоторых карт можно снять деньги. Поэтому, подарив такую карту, вы дарите широчайший выбор ее владельцу. Причем не обязательно тратить всю сумму сразу, можно делать покупки на часть суммы, а оставшейся суммой воспользоваться в другой раз.



Самая популярная монета «Георгий Победоносец»



Сохраним наш мир



Золотая инвестиционная монета «Георгий Победоносец» выпущена в 2006 году в количестве 150 000 шт. Масса чистого золота 999 пробы в ней составляет 7,78 г.



Если говорить про розничные цены, то многие памятные серебряные монеты стоят в районе 3–3,5 тыс. рублей.

Севергазбанк работает в основном с памятными монетами, предоставляя клиентам довольно широкий выбор тематик. Помимо популярного золотого «Победоносца», есть монеты из серии «Красная книга» («Красный коршун-16», «Лось-15», «Манул-16»), из серии «Выдающиеся личности России» («Гончаров-12», «Карамзин-16», «Прокофьев-16»), из серии «Памятники архитектуры России» («Исторический музей, г. Москва», «Софийский собор-15, г. Тобольск»), знаки Зодиака. Также в банке можно приобрести набор монет из серии «Символы России», в него входят 10 серебряных монет номиналом 3 рубля. Стоимость набора составляет 37 тыс. рублей.

Для оформления карты не требуется никаких документов. Все, что вам нужно, — это необходимая сумма денег, равная номиналу карты плюс комиссия за ее выпуск.

Номинал карты может быть любой, например карта на 1 тыс. рублей или 10 тыс. рублей, но не более 15 тыс. рублей. Ограничение на максимальный номинал карты накладывает российское законодательство, поскольку владелец карты не проходит идентификацию (при оформлении карты банк не запрашивает паспорт, не открывает банковский счет). Условия выпуска подарочных карт в различных банках отличаются незначительно. Комиссия за выпуск колеблется от 100 до 300 рублей и может зависеть от того, воспользуетесь ли вы готовым дизайном или придумаете оригинальное оформление. По некоторым картам предусмотрены специальные скидки и бонусы в магазинах-партнерах.

Карту нельзя терять, ведь, поскольку она неименная, восстановить ее не получится. Таким образом, в случае потери карты ее владелец или тот человек, кому карту подарили, лишается средств на ней.

В отличие от многих других банков, подарочной картой Севергазбанка (а это неименная карта платежной системы VISA) можно расплачиваться за покупки не только в России, но и за ее пределами, в том числе и в иностранных интернет-магазинах. /

КАРТА ВМЕСТО КОНВЕРТА

Если вы все-таки решили подарить деньги, или же об этом намекнул сам виновник торжества, то это можно сделать более изящным способом, чем конверт. Все больше людей оформляют в банке подарочные карты, на которых размещают денежные средства.

Банковская подарочная карта визуально не отличается от любой подарочной карты магазина — тот же пластик, правда, не с логотипом магазина, а с логотипом банка, так же указан номинал карты на лицевой стороне, а на обороте — магнитная полоса.

Но преимущество подарочной банковской карты заключается в том, что она в отличие от карты



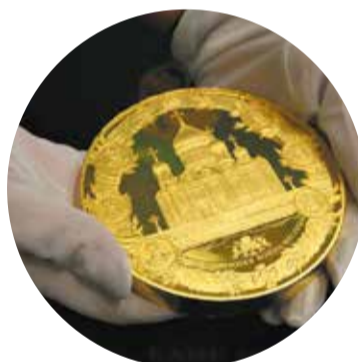
Исторический музей



Ювелирное искусство России



Год литературы в России



Пятикилограммовая золотая монета «Новодевичий монастырь»
Тираж: 75 шт.



Алмазный фонд России.
Большая Императорская корона



Чемпионат мира по футболу
FIFA 2018 в России

Монета многими воспринимается как изящный способ подарить деньги. Например, на свадьбу молодоженам, на юбилей родителям. Нередко такой подарок затем передается из поколения в поколение. Все чаще монеты используют в качестве корпоративного подарка для деловых партнеров.

Инвестиционные и памятные монеты выпускаются в России с 1970-х годов, но в советский период Госбанк их продавал только за рубеж или же внутри страны иностранцам за валюту. Банк России выпускает монеты с 1992 года, с 1996 года — инвестиционные монеты. В 2006 году ЦБ выпустил золотую инвестиционную монету с изображением Георгия Победоносца, в 2009 году — аналогичную монету из серебра. Эта монета стала хитом продаж. В 2011 году ЦБ выпустил инвестиционные монеты, посвященные Зимним Олимпийским играм в Сочи 2014 года, тиражом 300 тыс. штук. Также была выпущена монета номиналом 100 рублей тиражом 100 тыс. Последние годы самые популярные серии памятных монет — это исторические и спортивные.

Наталья Виноградова



ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ

Ставка гибче, возможностей больше



Принято считать, что ставка по потребительскому кредиту зависит от суммы и срока займа, а также кредитной истории клиента банка. Но не только. В Севергазбанке ставку снижает обращение за кредитом в свой день рождения или профессиональный праздник, активное использование банковской карты и даже наличие ипотеки. Кредиты сторонних банков, взятые в периоды высоких процентных ставок, можно перекредитовать в Севергазбанке под меньший процент. А заемщики банка могут продлить срок текущего кредита, оставив прежнюю сумму или одолжив у банка дополнительные денежные средства.

Каждый квартал Банк России публикует информацию о среднерыночных значениях полной стоимости потребительских кредитов. Согласно данным на первый квартал текущего года, средние значения стоимости по нецелевым потребительским кредитам составили 15,5–28,8% годовых (в зависимости от срока). Ставки по нецелевым займам Севергазбанка значительно ниже среднерыночных.

Потребительские кредиты выдаются банком отдельным категориям граждан (в отличие от ипотеки, автокредитов и других залоговым продуктам, которые доступны всем категориям заемщиков). Нецелевые кредиты со сниженными процентными ставками доступны для сотрудников компаний-партнеров банка и работников бюджетной сферы: врачей, учителей, военных, сотрудников силовых ведомств, государственных служащих и др. Также банк работает с пенсионерами. Для всех этих категорий банк установил специальные ставки — от 12 до 20% годовых. Доступные

для займа суммы составляют от 50 тыс до 1,5 млн рублей, причем до 750 тыс. рублей выдаются без залога и поручителей.

СЧАСТЛИВЫЕ ДНИ

И без того невысокие ставки по кредитам можно снизить в рамках специальных предложений Севергазбанка. Что нужно сделать, чтобы кредитная ставка была ниже сразу на 0,5-1 процентный пункт? Достаточно правильно выбрать день для визита в офис банка. У Севергазбанка есть целый календарь праздников, в которые кредиты становятся дешевле. Стоимость кредита снижается в профессиональные праздники для работников соответствующих сфер — День медицинского работника, День спасателя, День учителя и т.д. Скидки действуют в течение 10 дней (за 5 рабочих дней до и после праздника). Десятидневный период скидок предусмотрен и в день

рождения потенциального заемщика. Скидка составит 1 процентный пункт по потребительскому кредиту и 0,5 процентных пункта по ипотеке.

Полный перечень этих праздников доступен в нижеследующей таблице.

С КАРТОЙ ДЕШЕВЛЕ

Итак, вы взяли кредит и осуществили свою мечту. Банк рассчитал размер ежемесячного платежа и вы начали постепенно выплачивать заем. Но и здесь есть смысл сэкономить и уменьшить стоимость кредита уже после того, как вы его взяли. Подключившись к опции «Управляй ставкой», можно снизить ставку на 9 процентных пунктов (до уровня не ниже 10% годовых). Для этого достаточно лишь активно пользоваться пластиковой картой Севергазбанка, оплачивая привычные товары и услуги. Величина снижения ставки зависит от транзакционной массы, проще говоря, от суммы потраченных

с помощью карт средств. Например, если объем трат достиг 50% от первоначальной суммы кредита, то максимально возможное снижение ставки составит 5 процентных пунктов (ставка уменьшается в четыре этапа, длительность каждого этапа — 6 месяцев,

минимальная транзакционная масса на каждом этапе — 50% от первоначальной суммы кредита). Снизить ставку на 9 процентных пунктов удастся, если объем трат на каждом из этапов по карте в полтора раза превысил сумму займа.

КАК СНИЖАЕТСЯ СТАВКА Сумма трат по картам Севергазбанка (в % от первоначальной суммы кредита)

ЭТАПЫ СНИЖЕНИЯ СТАВКИ	50%	100%	150%
Первое снижение	0,25 п.п.	0,3 п.п.	0,5 п.п.
Второе снижение	0,75 п.п.	1 п.п.	1,2 п.п.
Третье снижение	1,5 п.п.	2 п.п.	2,4 п.п.
Четвертое снижение	2,5 п.п.	3,7 п.п.	4,9 п.п.
Итоговое максимальное снижение	5 п.п.	7 п.п.	9 п.п.

ПЕРЕКРЕДИТОВАНИЕ КРЕДИТОВ СТОРОННИХ БАНКОВ НА ЛУЧШИХ УСЛОВИЯХ

Ставки по потребительским кредитам постепенно снижаются и многие заемщики хотели бы перекредитоваться (рефинансировать кредиты) по более низкой ставке. Параллельно можно решить еще одну задачу: если у вас несколько кредитов в других банках, то их можно объединить в один кредит в Севергазбанке. При этом процентная ставка по новому кредиту будет равна ставке, действующей в банке по обычным программам потребительского кредитования, а не выше ее.

Рефинансирование потребительских кредитов доступно работникам бюджетной сферы, сотрудникам отдельных государственных предприятий и организаций, пенсионерам и некоторым другим категориям. Для того чтобы воспользоваться услугой рефинансирования, помимо предоставления стандартного пакета документов, нужно всего лишь взять справку из первоначального банка, где указан остаток задолженности по кредиту и реквизиты того банка.

МАКСИКРЕДИТ — УДОБСТВО ВО ВСЕМ

При разработке продуктовой линейки Севергазбанк старается учитывать изменение финансовых потребностей клиентов. Кому-то со временем становится затруднительно вносить ранее приемлемый ежемесячный платеж по кредиту. Например, супруга ушла в отпуск по уходу за ребенком и семье хотелось бы снизить размер платежа. В такой ситуации Севергазбанк может увеличить срок кредита, в результате чего платеж будет меньше. При этом действующая процентная ставка сохраняется.

Потребительский кредит «Уютный дом» для ипотечных заемщиков

Сумма кредита	50 тыс. рублей — 1 млн рублей, но не более 25% стоимости купленного в ипотеку жилья
Срок	6-60 месяцев
Ставка	12,9% для держателей зарплатных карт Севергазбанка, 13,9% — для остальных заемщиков

В других обстоятельствах клиентам могут потребоваться дополнительные средства. Если для этого оформить еще один потребительский кредит, то ежемесячный платеж увеличится. Как этого избежать? В Севергазбанке по программе «Максикредит» можно к текущему кредиту получить необходимую дополнительную сумму, увеличив только срок кредита. Тогда размер ежемесячного платежа не возрастет, а может, даже уменьшится.

Помимо удобства в управлении личными финансами, которые дает «Максикредит», его еще легко оформить. Заемщику не нужно собирать пакет документов, достаточно только паспорта.

ОБЛЕГЧЕННЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ КРЕДИТ ДЛЯ ИПОТЕЧНЫХ ЗАЕМЩИКОВ

Еще одним интересным спецпредложением со сниженной ставкой является кредитная программа «Уютный дом», разработанная для тех, кто взял ипотечный кредит в Севергазбанке. Ипотека — продукт долгосрочный, жилищные кредиты в основном берутся на 10–20 лет. Естественно, что за это время у ипотечных заемщиков могут возникнуть различные жизненные ситуации, которые требуют финансовой подпитки. После покупки квартиры дополнительные средства понадобятся на ремонт и обустройство нового жилья. В дальнейшем финансирование может потребоваться при поездке в отпуск и т.д. Учитывая текущую кредитную нагрузку на ипотечных заемщиков, Севергазбанк ввел для них сниженные процентные ставки по потребительским кредитам. При этом в течение трех месяцев с даты оформления ипотеки подать заявку на потребительский кредит очень просто — нужен только паспорт, обновлять документы о доходе не требуется. /

Календарь профессиональных праздников со скидочными предложениями Севергазбанка до конца 2017 г.

ДАТА ПРАЗДНИКА	НАЗВАНИЕ ПРАЗДНИКА	КТО МОЖЕТ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ СКИДКОЙ
Третье воскресенье июня	День медицинского работника	Работники бюджетных организаций сферы здравоохранения
Первое воскресенье июля	День ГАИ	Работники ГИБДД МВД РФ
Третье воскресенье июля	День металлурга	Работники организаций металлургических отраслей
Первое воскресенье августа	День железнодорожника	Работники ОАО «РЖД» и зависимых организаций
1 сентября	День знаний	Клиенты, у которых есть дети школьного возраста (6-17 лет), работники бюджетных организаций сферы образования
Первое воскресенье сентября	День работников нефтяной и газовой промышленности	Работники организаций нефтяной и газовой промышленности
1 октября	День пожилого человека	Клиенты, достигшие пенсионного возраста
5 октября	День учителя	Работники бюджетных организаций сферы образования
25 октября	День таможенника	Работники Федеральной таможенной службы РФ
1 ноября	День судебного пристава	Работники Федеральной службы судебных приставов
10 ноября	День сотрудника МВД РФ	Работники МВД РФ
21 ноября	День работника налоговых органов РФ	Работники Федеральной налоговой службы
20 декабря	День работника органов безопасности	Работники Федеральной службы безопасности
22 декабря	День энергетика	Работники организаций энергетической промышленности
27 декабря	День спасателя	Работники МЧС

■ НОВОСТИ

ПЕРЕВЕСТИ НАКОПИТЕЛЬНУЮ ПЕНСИЮ В НПФ ГАЗФОНД ПЕНСИОННЫЕ НАКОПЛЕНИЯ МОЖНО В ОТДЕЛЕНИЯХ СЕВЕРГАЗБАНКА



Севергазбанк стал партнером НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления, благодаря чему клиенты банка и другие частные лица могут оформить договор об обязательном пенсионном страховании с фондом в любом отделении банка.

Для перевода накопительной пенсии в НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления при себе достаточно иметь паспорт, карточку страхового свидетельства государственного пенсионного страхования (СНИЛС). В случае, если пенсионные накопления ранее уже переводились в негосударственный пенсионный фонд или управляющую компанию, необходимо знать наименование предыдущего страховщика.

НПФ ГАЗФОНД ПЕНСИОННЫЕ НАКОПЛЕНИЯ ЗАВЕРШИЛ ПРИСОЕДИНЕНИЕ КИТФИНАНС НПФ, НПФ НАСЛЕДИЕ И НПФ ПРОМАГРОФОНД

НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления завершил реорганизацию, ставшей крупнейшей в отрасли по масштабу одновременно объединяемых активов. К фонду присоединены КИТФинанс НПФ — более 2 000 000 клиентов, НПФ Наследие — около 800 000 клиентов и НПФ Промагрофонд — свыше 2 000 000 клиентов.

Количество клиентов в объединенном фонде превысило 6 млн человек, объем пенсионных накоплений составил 425 млрд руб., пенсионных резервов — 16 млрд руб.



ГРУППА ФОНДОВ, ОБЪЕДИНЕННЫХ ПОД БРЕНДОМ ГАЗФОНД ПЕНСИОННЫЕ НАКОПЛЕНИЯ, СТАЛА ЛИДЕРОМ ПО ДОХОДНОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПЕНСИОННЫХ НАКОПЛЕНИЙ

По результатам деятельности негосударственных пенсионных фондов в 2016 году, опубликованным Центральным банком РФ, НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления и присоединенные к нему фонды сохранили уверенные позиции по ряду ключевых показателей на рынке обязательного пенсионного страхования (ОПС).

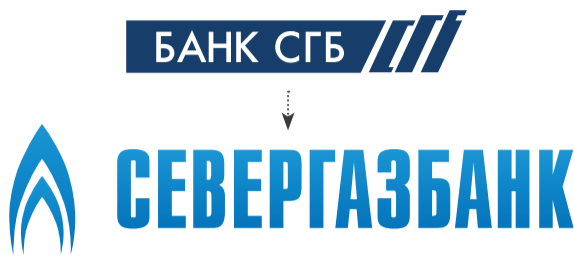


В лидерах по доходности инвестирования средств пенсионных накоплений среди 49 фондов находятся НПФ Промагрофонд, 13,58%, НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления, 13,16%, КИТФинанс НПФ, 12,92%, НПФ Наследие, 11,26%. Уровень доходности каждого из фондов группы превысил средний показатель по рынку более чем на четверть и обогнал инфляцию в два раза.

«Итоги работы в 2016 году для нас значимы тем, что все фонды, присоединенные к НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления, также показали лучшие результаты по доходности, — заявил Олег Бялошицкий, генеральный директор НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления. — Это подтверждает, что мы действительно собрали под этим сильным брендом наиболее достойных представителей отрасли. Уверен, клиенты всех четырех фондов и в дальнейшем будут получать максимальные выгоды от сотрудничества с одним из крупнейших негосударственных пенсионных фондов страны».

■ БРЕНД

«БАНК СГБ» меняет название на «СЕВЕРГАЗБАНК» и проводит ребрендинг



Продолжение. Начало на 1-й стр.

Банк разработал новый фирменный знак, символизирующий пламя. Динамичность и устремленность его линий вверх олицетворяет желание совершенствоваться и двигаться вперед. Новая цветовая гамма сделала фирменный знак открытым и доступным. При этом четкий, ясный и запоминающийся символ призван обеспечить более эффективные коммуникации с клиентами и партнерами. Следующими шагами ребрендинга станут новый фирменный стиль, полиграфическая и сувенирная продукция, новый сайт банка и рекламная кампания.

Существенным фактором развития банка является не только интеграция в создаваемую группу пенсионных фондов, но и стратегическое партнерство с НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления, с которым банк уже реализует ряд проектов. С другим

стратегическим партнером, УК «Лидер», ведущей управляющей компанией в секторе доверительного управления активами, банк участвует в крупнейших по объему инвестиционных проектах: платная автодорога «Северный обход Одинцово» в Московской области, «Концессии водоснабжения» в Волгограде, строительство линии первого частного трамвая в Санкт-Петербурге и строительство «Северного дублера Кутузовского проспекта» в Москве.

По словам Председателя Правления Севергазбанка Максима Филатова, опираясь на достигнутые ранее результаты, банк стремится развивать новые компетенции, заметно улучшать качество и технологии обслуживания розничных и корпоративных клиентов. «Новое позиционирование связано с тем, что мы уже не являемся сугубо региональным банком, реализуем новые проекты в Санкт-Петербурге, Москве, развиваемся в новом для себя регионе — Волгоградской области. При этом банк сохраняет сильные позиции, высокий уровень лояльности и известности в традиционных регионах присутствия, успешно конкурируя с крупнейшими федеральными кредитными организациями по продуктовым условиям и другим параметрам. Если кратко, то мы являемся классическим универсальным банком, акцентируя усилия на повышении технологичности. Ребрендинг отражает более тесное сотрудничество с нашими стратегическими партнерами, расширение границ бизнеса и новые возможности для наших клиентов», — отмечает Максим Филатов. /

ВАША БУДУЩАЯ ПЕНСИЯ

ВЫШЕ & БОЛЬШЕ

ВОСПОЛЬЗУЙТЕСЬ СВОИМ ПРАВОМ вложить НА РАЗМЕР ВАШЕЙ БУДУЩЕЙ ПЕНСИИ!

Переведите накопительную пенсию в ОАО «НПФ ГАЗФОНД пенсионные накопления».

8 800 700 83 83
(звонок по России бесплатный)

WWW.GAZFOND-PN.RU

Лицензия Банка России № 400 от 30 апреля 2014 г., Москва.
Получить подробную информацию о Фонде, ознакомиться с уставом и правилами, а также иные документы можно по адресу: Российская Федерация, 125027, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 13, тел. +7 495 889 09 71, или на официальном сайте Фонда www.gazfond.ru, а также по месту нахождения его обособленных подразделений, подробная информация о которых размещена на официальном сайте Фонда www.gazfond.ru в разделе «Клиенты».

Обращаем ваше внимание, что доход от инвестирования пенсионных накоплений может увеличиваться или уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем. Государство не гарантирует доходности инвестирования пенсионных накоплений. Также заключение договора об обязательном пенсионном страховании необходимо внимательно ознакомиться с уставом Фонда и его правилами.

A++
ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ВЫСОКИЙ РИЗКОВЫЙ УРОВЕНЬ НАДЕЖНОСТИ

Пенсионные накопления гарантированы
Агентство по Страхованию Вклады

ЗВЕЗДЫ

«Стиль — это следствие вашего вкуса»

ПОЧЕМУ ТЕЛЕПРОГРАММА «МОДНЫЙ ПРИГОВОР» ЯВЛЯЕТСЯ СВОЕГО РОДА ШОКОВОЙ ТЕРАПИЕЙ И О ТОМ, КАК ВЗАИМОСВЯЗАНА ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ КРАСОТА, РАССУЖДАЕТ АЛЕКСАНДР ВАСИЛЬЕВ.



Открытие «железного занавеса» в 1990-х позволило россиянам путешествовать, в результате мы стали одеваться более элегантно, считает известный на весь мир историк моды и искусствовед Александр Васильев. В интервью газете Севергазбанка он рассказал, как и почему он увлекся модой, какие перемены случаются в жизни участниц телепрограммы «Модный приговор» и как ему удалось собрать уникальную коллекцию костюмов.

«САМОДОСТАТОЧНОМУ ЧЕЛОВЕКУ НИЧТО НЕ МЕШАЕТ ВЫГЛЯДЕТЬ ХОРОШО»

— Как вы оцениваете сегодняшнюю культуру моды в России? Россияне стали лучше одеваться по сравнению с 1990-ми и 2000-ми годами? С чем связаны происходящие изменения?

— Я думаю, что люди стали значительно лучше одеваться, и связано это с тем, что они с открытием «железного занавеса» получили возможность путешествовать. Большинство людей во время поездок

за границу выглядели очень экзотично и даже забавно, одеваясь часто невпопад, ярко, кричаще и бравируя брендами. Но с тех пор люди увидели свои просчеты и стали одеваться более осознанно, элегантно, поэтому 2010-е годы выглядят лучше, чем 1990-е годы. Эти перемены я связываю и с успехом программы «Модный приговор», которую смотрят миллионы людей, и с моей колонкой в еженедельнике «7 Дней», где я вот уже пять лет разбираю и оцениваю гардероб знаменитостей. Улучшения обусловлены развитием вкуса, который мы стараемся привить,

проводя выставки в Петербурге, Москве, Новосибирске, Владивостоке, Смоленске, Самаре, Мурманске, Петрозаводске и многих других городах. Публика, приходя на выставку, начинает сравнивать свою одежду с той, что представлена на манекенах. Давайте также не забывать о большом прогрессе в парикмахерском искусстве, искусстве макияжа, в мире аксессуаров и ювелирных украшений.

— Программу «Модный приговор», которую вы ведете, смотрит треть россиян. Женщины постоянно вас хвалят, что вы помогаете им лучше выглядеть

и выбирать свой стиль. А какие у вас эмоции вызывает та помощь, которую вы оказываете женщинам? Какое моральное удовлетворение вы от этого получаете?

— Самые теплые эмоции, ведь после преображения на нашей программе у большинства героинь жизнь кардинальным образом меняется: они выходят замуж, устраиваются на работу, меняют полностью сферу деятельности... Нас часто критикуют в соцсетях за излишнюю жесткость по отношению к некоторым участницам передачи. Но я не устаю повторять, что «Модный приговор» — это своего рода шоковая терапия, во время которой может быть чуть-чуть больно, но потом наступит облегчение. Лечения без боли не бывает. И, конечно, все мы, — и Эвелина, и Надежда, и я — очень радуемся позитивным переменам в жизни женщин, начало которым положено на «Модном приговоре».

— Согласны ли с высказыванием А.П. Чехова, что

«в человеке все должно быть прекрасно: и лицо, и одежда, и душа, и мысли»? Насколько сильно взаимосвязаны внешний вид человек и внутреннее содержание?

— Готов подписаться под каждым словом Антона Павловича. Хорошо бы, чтобы прекрасными были и душа, и мысли, и одежда. Это и есть гармония. Безусловно, то, что творится у нас внутри, непременно проецируется вовне, на внешность. Если внутренне красивый человек совершенно не следит за собой, это наплевательское отношение к окружающим, а, стало быть, уже внутренний изъян. Умному, по-настоящему самодостаточному, образованному человеку ничто не мешает выглядеть хорошо и следить за своим внешним видом. Это естественное внутреннее желание.

— Как бы кратко вы описали значение слова «стиль»?

— Стиль — это следствие вашего вкуса.



Александр Васильев и Майя Плисецкая, прима-балерина Большого театра СССР в 1948–1990 годах, 1987

«Я УВЛЕКСЯ МОДОЙ В ПЯТЬ ЛЕТ»

— Ваш отец, Александр Васильев старший, был известным художником, а мама — актрисой, никогда не возникало желания пойти по пути матери? Почему в итоге папина профессия вам приглянулась больше?

— Я думаю, что сочетаю в себе профессию не только моего отца, который был художником, но и мамы-актрисы. Ведение «Модного приговора» — это тоже актерство, ведь я работаю на камеру. Я все время

играю моноспектакли. Мне кажется, я даже добился больше, чем мама, которая была актрисой в спектаклях, где занято большое количество других артистов, а я нахожусь один на сцене в течение трех часов. Я не могу сказать, что не могу жить без сцены, но с большим удовольствием почти через день выступаю, и мне это не кажется сложным.

— Когда и почему вы начали увлекаться именно историей моды? Что побудило вас начать писать книги по истории моды и коллекционировать одежду разных времен?

— Я начал увлекаться историей моды очень рано и был в возрасте пяти лет, когда стал лепить из пластилина фигурки в исторических костюмах, подсматривая их в Большой советской энциклопедии, ведь тогда не существовало вообще никаких книг по истории костюма. Интерес к старине, я думаю, связан с моими генетическими пристрастиями, с древностью моего рода. Когда я посчитал своих предков, их оказалось такое количество, что было бы даже странно, если бы я не собирал их костюмы.



Эскиз костюма для Майи Плисецкой, 1984



Я начал увлекаться историей моды очень рано и был в возрасте пяти лет, когда стал лепить из пластилина фигурки в исторических костюмах, подсматривая их в Большой советской энциклопедии.



Школа Александра Васильева в Париже, 2013

ЗВЕЗДЫ



Семья Васильевых, Москва, 1963

— У вас уникальная коллекция костюмов от XVII до XXI века. Расскажите, как вам удалось ее собрать, где доставали костюмы, как убеждали людей пополнять вашу коллекцию?

— Это были аукционы, блошиные рынки, всевозможные обмены, дары. Это сложный процесс. Я занимаюсь коллекционированием 40 лет. У меня 65 тыс. предметов, многие из которых их бывшие владельцы были счастливы передать в мою коллекцию, зная, что Васильев их сохранит.

— У вас было в планах создание музея исторического костюма. Идея еще в силе и будет ли реализована? Если нет, то почему?

— Идея в силе, но, мне кажется, что сегодняшняя Россия вообще не готова к созданию музея моды. Главная причина — идеологическая. Если поставить рядом платье дореволюционной эпохи и платье времен СССР, даже самое нарядное, сравнение будет не в пользу советской модели. Большинство россиян не могут даже предположить, сколько уникальных костюмов вообще сохранилось. Когда они видят экспонаты такой

прекрасной коллекции, какой владею я, они только пожимают плечами и удивляются. Есть и завистники, и ревнивцы, которые вставляют палки в колеса. Но иного быть не может, поэтому воз и ныне там.

— Ваша книга «Красота в изгнании» описывает моду разных периодов времени в России — дореволюционного, советского периодов. А вам лично мода какого периода нравится больше всего?

— Мне трудно сказать, поскольку я как историк нахожу интерес в каждом периоде. Но я считаю, что самый эстетический и красивый век — это 16-й, эпоха Ренессанса.

«Я ОЧЕНЬ ДОВОЛЕН, ЧТО СУДЬБА ЗАБРОСИЛА МЕНЯ В БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО РАЗНЫХ СТРАН»

— Вы также известны своей научной и преподавательской деятельностью, читаете лекции о моде на нескольких языках в разных странах. Как родилось желание читать лекции? В каких странах и в каких вузах вы сейчас преподаете, и какую отдачу они вам дают?

— Первую свою лекцию я прочел, будучи учеником 8-го класса. Это была лекция по истории костюма. На уроке истории наш педагог, финка по происхождению, Анна Николаевна предложила мне принести старинные фотографии из дома и рассказать одноклассникам, в чем заключалась форма старинного костюма. На протяжении целого урока, который длился 45 минут, я рассказывал о том, как менялась мода. В промышленных масштабах я начал читать лекции по приглашению Всероссийского театрального общества, будучи студентом Школы-студии МХАТ. Я выезжал в Пятигорск, Нефтеюганск, Магнитогорск, где читал лекции по истории костюма на семинарах для художников и режиссеров местных театров. Со мной ездил один режиссер, который читал лекции по режиссуре и педагог по сценической речи. Для местных театральных работников это было повышение квалификации. За один день занятий нам платили колоссальную по тем временам сумму — 100 рублей. Это была месячная зарплата многих граждан нашей страны. Когда в 1982 году



Я читал лекции в Англии, в США, 17 лет преподавал в Бельгии, читал в Турции, в Японии, очень долго в Гонконге, Австралии и Южной Америке.

я эмигрировал во Францию, я привез с собой диапозитивы и уже в 1983 году меня взяли преподавать в крупнейшую французскую школу «Эсмод». Читать лекции требовалось на французском языке. У меня было десять групп на первом курсе, который состоял из тысячи студентов. То есть в каждой группе по сто человек. И я десять раз подряд читал одну и ту же лекцию. Первые две дались мне с трудом, зато все остальные потом отскакивали от зубов. В «Эсмод» я преподавал четыре года. Это не так много. Но четырех лет мне хватило, чтобы зазубрить все даты, все имена, портреты и факты, связанные с историей моды. Позже я читал лекции в Англии, в США, 17 лет преподавал в Бельгии, читал в Турции, в Японии, очень долго в Гонконге, Австралии и Южной Америке. В 1990-е годы я написал письмо Вячеславу Михайловичу Зайцеву, в котором просил пригласить меня в его Лаботорию моды прочитать лекцию. Зайцев долго сомневался, поскольку был уверен, что московские специалисты знают не меньше моего. Но у этих специалистов на тот момент и слайдов-то не было, а единственную книжку с картинками по истории моды они пускали по рядам. И все-таки меня пригласили преподавать в Москву, это было в середине 1990-х годов. И сейчас я частенько

встречаю женщин, которые подходят ко мне со словами: «Я слушала ваши лекции двадцать лет назад». Но и в том же МГУ я уже 17 лет являюсь научным руководителем кафедры «Теория моды».

— Вы знаете семь иностранных языков. Как удалось выучить такое количество языков? На каких говорите свободнее всего?

— В основном это благодаря работе в разных странах. Но, понимаете, говорить на семи иностранных языках — это не то же самое, что писать стихи на семи иностранных языках. Я читаю лекции только по-испански, по-русски, по-английски и по-французски, а на остальных я просто разговариваю. Я очень доволен, что судьба забросила меня в такое количество разных стран, в которых я делал в том числе и свои выставки. Я же раньше часто делал выставки в Чили, в Южной Америке. Выставочная деятельность начиналась с того, что все костюмы я возил из Парижа в Чили. Чилийцами мои экспонаты воспринимались как невероятное явление. Но потом у них открылся музей моды. Один чилийский миллионер, который жил в Европе, накупил очень много исключительных костюмов, создав свою великолепную коллекцию и открыл в Чили музей.

— Вы три раза объехали мир. Какие страны произвели на вас самое большое впечатление?



Эвелина Хромченко, Александр Васильев и Надежда Бабкина на съемках ТВ-программы «Модный приговор»



— Расскажу о своей последней поездке, которая меня впечатлила. Это поездка с моей выездной школой в сказочный Узбекистан, где я, признаться, еще не бывал. Как не бывали мои студентки, многие из которых отправлялись в поездку с некоторым скепсисом, мол, ну, и чего мы в этом Узбекистане не видали. И что вы думаете? Мы влюбились в эту страну с первого взгляда! Среди всех среднеазиатских республик именно в Узбекистане сохранилось наибольшее количество исторических памятников средних веков. Все те замечательные города, которые мне удалось посетить, а именно Хива, Самарканд, Бухара и даже Ташкент, представляют собой очень величественное зрелище. И, если рейтинговать увиденное, я бы поставил на первое место Бухару,

на второе — Хиву, на третье — Самарканд. Мы не ожидали, насколько это прекрасная страна, мир перевернулся в буквальном смысле слова. По впечатлениям Узбекистан перекрыл Марокко и даже мою поездку в Иран. Это великолепное сочетание хорошей погоды, архитектуры и кухни. Плюс великолепный шопинг: халаты, ткани, украшения... Все это произвело большое впечатление на нас.

— **Не можем не задать вопрос по финансовой тематике. Насколько часто вы пользуетесь банковскими услугами? Как относитесь к услугам и качеству обслуживания в российских и зарубежных банках?**

— Я очень часто пользуюсь банковскими услугами как в России, так и за рубежом. Нахожу, что уровень банковского

обслуживания в России высок, лишен бюрократической волокиты и удобен для многих операций с наличными и с кредитными вопросами.

— **Поделитесь вашими творческими планами. Планируете ли написать новую книгу или выучить еще один язык? Что вами движет сейчас?**

— Только что я открыл прекрасную выставку «Москва. Мода и революция» совместно с Музеем Москвы. Впереди работа над новыми экспозициями во Владивостоке, Баку, городах Прибалтики, переиздание моего бестселлера «Красота в изгнании», работа на «Модном приговоре» и бесконечные гастроли с лекциями и мастер-классами по всему миру. /

Интервью подготовила
Елизавета Торопова

БИОГРАФИЯ

Александр Васильев

Всемирно известный театральный художник, дизайнер интерьеров, а также искусствовед и историк моды.

Александр Васильев родился 8 декабря 1958 года в Москве в известной театральной семье. Его отец, народный художник России, Александр Васильев старший (1911–1990), член-корреспондент Академии художеств, создатель декораций и костюмов к более чем 300 постановкам на отечественной и зарубежной сцене. С Александром Васильевым-младшим сотрудничали Национальный театр в Лондоне, Шотландский балет в Глазго, Балет Гонконга, Королевский балет Фландрии, Ойя Масако Балет в Осаке и Асами Маки Балет в Токио, Национальный балет Мексики, балет Невады, Театр оперы и балета Сантьяго и многие другие. Театральные эскизы Александра Васильева в 2016 году были признаны национальным достоянием России Министерством культуры и вошли в его фонд. Александр Васильев — обладатель одной из самых больших частных коллекций костюмов от XVII до XXI веков. Эту коллекцию Александр показывал во многих странах мира. Награжден за пропаганду русского искусства медалью С. П. Дягилева, медалью В. Нижинского, орденом «Меценат» и Золотой медалью Академии художеств России, а также многочисленными премиями в области моды. Дважды лауреат премии «Тобав» в Турции.

Александр Васильев — автор более 30 книг по истории моды, многие из которых стали бестселлерами и неоднократно переиздавались. С 2008 года — историк моды Александр Васильев — бессменный модный судья в легендарном ТВ проекте на 1-м канале — «Модный приговор». В 2015 году «Модный приговор» получил премию «ТЭФИ» как лучшая развлекательная программа на ТВ. В октябре 2016 года Александр Васильев стал кавалером ордена Искусств и литературы Франции.



ТЕНДЕР

Экспресс-гарантии на заказ



Во всем мире компании, выполняющие государственный заказ, пользуются таким инструментом как банковская гарантия. И российский бизнес не исключение. Любой заказчик, деятельность которого финансируется из федерального или муниципального бюджета, при объявлении тендера на выполнение работ и оказание услуг обязан потребовать от исполнителя банковскую гарантию.

Это необходимое условие, установленное Законами 44-ФЗ, 223-ФЗ, 185-ФЗ. Выдавая компании гарантию, банк ручается перед заказчиком за своевременное и качественное исполнение работ, то есть фактически разделяет с ней ответственность. О том, как работает механизм банковской гарантии и с какими сложностями могут столкнуться компании, рассказал начальник Управления развития документарных операций Севергазбанка Вадим Вяльшин.

Банковская гарантия является безотзывной, то есть банк не может отказаться от нее в одностороннем порядке. А это значит, что банк берет на себя высокую ответственность, когда выдает той или иной компании гарантию. Не все банки имеют право выдавать гарантии, а только банки, уполномоченные российским правительством на осуществление этой деятельности.

Их список публикует Минфин, сейчас в нем около 300 организаций.

ЧТО ПРОВЕРЯЕТ БАНК?

Наш банк специализируется на экспресс-гарантиях, которые выдаются на небольшие суммы, до 13 млн руб., клиентам из различных регионов России.

Также могут быть и крупные гарантии — на сумму свыше 100 млн руб, но они выдаются в индивидуальном порядке. Такие гарантии выдаются на определенных условиях. Например, клиенту не требуется открывать счет, зачастую не нужен залог или поручительство.

Выдавая гарантии, банк рискует собственными денежными средствами, поэтому очень важно

проверить клиента и запросить у него необходимые документы. В случае с гарантиями на небольшие суммы большое значение имеет способность клиента исполнить заказ, его опыт выполнения подобных контрактов, количество выполненных контрактов и так далее.

При одобрении гарантии мы смотрим также и на финансовые показатели претендента: наличие собственных средств, объем выручки по контрактам, объем налоговых выплат. Не стоит удивляться, если банк попросит предоставить такие документы, как развернутый годовой бухгалтерский отчет, в том числе и баланс предприятия, отражающие дебиторскую и кредиторскую задолженность реестры, сведения об основных средствах компании.

Необходимо отметить, что если у клиента при хорошем финансовом состоянии нет опыта исполнения контрактов, то для банка это может быть стоп-фактором в принятии положительного решения. Также важен прирост по сумме контракта: если клиент ранее при том же финансовом состоянии исполнял контракты

на 100-200 тыс. руб., а потом собрался исполнить контракт на 10 млн руб, то это уже фактор серьезного риска, не менее серьезного, чем, например, проблемы с его финансовым состоянием.

В-третьих, мы смотрим на самую контрактную документацию. Важны такие вещи, как наличие либо отсутствие аванса по контракту, продолжительность контракта и виды работ.

КОНКУРЕНЦИЯ СНИЖАЕТ СТОИМОСТЬ

После принятия в 2013 году нового закона о госзакупках (44-ФЗ) рынок стал более понятным, в первую очередь крупным банкам. Раньше на этом рынке присутствовали небольшие банки с малым размером капитала, которые выдавали большое количество гарантий, и эти банки до сих пор фигурируют на ведущих позициях по объему выданных гарантий. Но в то же время появилась тенденция выхода на этот рынок крупных игроков, которые имеют большую сеть и большой капитал. В свою очередь это обостряет конкуренцию и улучшает качество услуг.

Государство проводит закупки по двум законам — 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и более старому 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Некоммерческие организации, работающие в сфере жилищно-коммунального хозяйства, проводят закупки по отдельному закону — 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства».

Чем отличаются эти законы? 44-ФЗ более подробно расписывает правила работы, поэтому он подходит начинающим участникам, а 223-ФЗ — более опытным компаниям. Так, 44-ФЗ регулирует все этапы сделки, отклонение грозит штрафами, но в то же время он дает исполнителям большие гарантии, что контракт будет заключен, а выполненные работы оплачены. 223-ФЗ устанавливает только общие принципы закупок для заказчиков, которые сами должны разработать собственное положение, описывающее требования к участникам и способы определения поставщика.

По 44-ФЗ заказчиком могут быть госорганы, федеральные, региональные и муниципальные бюджетные учреждения, по 223-ФЗ — государственные компании с долей участия государства более 50%, субъекты естественных монополий (нефтегазовые компании, РЖД) и т.д. По 44-ФЗ гарантия от исполнителя при выполнении заказа обязательна, 223-ФЗ оставляет это на усмотрение заказчика — он может потребовать какое-то обеспечение, а может полностью от него отказаться.

Для обеспечения выполнения обязательств участников тендеров по 185-ФЗ также используется банковская гарантия. В законе отсутствуют отдельные положения, где бы четко регламентировался механизм предоставления обеспечения, заказчик сам устанавливает требования к обеспечению и в качестве ориентира он обычно использует 44-ФЗ и 223-ФЗ, соответственно в закупках по 185-ФЗ и виды гарантий, и требования к ним часто бывают заимствованы из 44-ФЗ или 223-ФЗ.

Из-за того что рынок становится более конкурентным, снижается и стоимость гарантий. За последние два года она снизилась примерно на один процентный пункт. Если раньше никого не удивляла комиссия банка в размере 4,5% от суммы гарантии, то теперь она составляет в среднем 3,5%. В нашем банке комиссия начинается от 3,5%, но ее размер зависит от многих факторов. Наш калькулятор по расчету комиссии учитывает способность клиента выполнить госконтракты, срок самого контракта, запрашиваемую сумму гарантий.

Исполнитель госзаказа также может взять кредит, но только в дополнение к гарантии. Заменить ее на кредит в случае, если он выполняет госзаказ, невозможно, так как требование предоставить гарантию установлено 44-ФЗ. Если провести аналогию с автомобильным страхованием, то гарантии можно назвать полисом ОСАГО, а кредиты — полисом КАСКО. ОСАГО ты не можешь не взять, так как этого требует закон, а застраховать машину по КАСКО — это уже добровольный выбор каждого.

ТРУДНОСТИ ГАРАНТИРОВАНИЯ

Сложности компаний при получении гарантий связаны сейчас с общероссийской ситуацией. Экономика стагнирует, поэтому требования к качеству исполнения госзаказов стали гораздо жестче.

Заказчики предъявляют больше претензий, выставляют больше штрафов за неисполнение, за нарушение сроков. Раньше штрафы за нарушение сроков были не всегда, и в целом отношение к исполнителям было более лояльным. Сейчас и банки стали строже проверять претендентов на госгарантии.

Согласно данным портала Единой информационной системы в сфере закупок, объем госзакупок по 44-ФЗ в 2016 году составил 6,5 млрд руб., что на 3% больше, чем в 2013 году (до 2013 года действовал 94-ФЗ, который потом был заменен обновленным 44-ФЗ). Всего с 2011 года государство произвело закупки на сумму 36,6 млрд руб. (по 94-ФЗ и по 44-ФЗ). По 223-ФЗ объем закупок с 2012 года составил 83,4 млрд руб., из которых на прошлый год пришлось 25,7 млрд руб.

В прошлом году 38% всех закупок сделали заказчики федерального уровня, 43% закупок пришлось на региональных заказчиков и 18,03% — на муниципальных.

Но в этой тенденции есть и положительные моменты, поскольку она оставляет на рынке только качественных и надежных игроков, и не только среди банков, выдающих гарантии, но и среди клиентов, исполняющих госзаказ. С одной стороны, требования к исполнителям ужесточаются, но вместе с тем растет и качество исполнителей. С рынка из-за штрафов уходят недобросовестные игроки, а те компании, которые не нарушают сроков, под которыми они подписываются, остаются.

Сейчас на рынке появилось много посредников, так называемых агентов, предлагающих компаниям получить гарантию в банке. Дело в том, что потребности клиента могут превышать лимиты банков, которые они могут выставить на этого клиента. Если компания выигрывает контракт, то в течение 5-10 дней ей надо получить гарантию, иначе она не подпишет контракт, у нее будут штрафные санкции и она может попасть в список недобросовестных. Поэтому компании нужно быть уверенной внутренне, что она получит гарантию. Задача агента подобрать банк, который может дать гарантию по необходимым параметрам. То есть агента в данном случае можно сравнить с кредитным брокером.

Риск обращения к таким агентам только один — они не несут каких-либо обязательств перед клиентом. Фактически они перепродают клиентов банкам за определенное комиссионное вознаграждение, но принятие решения о выдаче гарантии не в их компетенции.

СЕЗОННЫЙ ПРИРОСТ

Рынок банковских гарантий сезонный. В нашем банке

объем гарантий растет каждый год с сентября по декабрь примерно на 20-30%, а в декабре рост достигает и 50%. Сезонность объясняется окончанием бюджетного года и началом нового, поэтому количество заявок в декабре максимальное. С одной стороны, в последнем месяце года закрываются заявки на гарантии, с другой — выдаются новые гарантии. Когда бюджет следующего года уже принят, заключается большое количество контрактов на этот период.

В рейтинге банков, которые выдают гарантии, мы каждый месяц поднимаемся на более высокие позиции. По итогам прошлого года, мы находимся в топ-40 кредитных организаций. Улучшение наших позиций в рейтинге связано с внутренней оптимизацией процессов, в частности с увеличением скорости выдачи гарантий, оптимизацией самой модели экспресс-гарантий. В итоге прирост нашего портфеля по гарантиям выше рынка. В прошлом году Севергазбанк выдал гарантии на сумму 2,5 млрд рублей. По последнему кварталу прошлого года у нас был более чем двукратный рост. /

Вадим Вяльшин

Согласно статье 45 Закона о госзакупках 44-ФЗ, банковская гарантия должна включать такие положения как:

1. Общая сумма гарантии в цифрах.
2. Суть обязательств, которые обеспечиваются гарантией.
3. Обязательство банка уплатить заказчику неустойку в размере 0,1% от денежной суммы, подлежащей уплате, за каждый день просрочки.
4. Условия исполнения банковской гарантии: исполнением обязательств по банковской гарантии является поступление денежных средств на счет заказчика.
5. Срок действия банковской гарантии.
6. Отлагательные условия.
7. Перечень документов, которые заказчик предоставляет банку для проведения выплаты.

НОВОСТИ

«КОНЦЕССИИ ВОДОСНАБЖЕНИЯ» УКРАСИЛИ СТРОЙКИ КАРТИНАМИ ВОЛГОГРАДСКОГО ХУДОЖНИКА

Ко Дню Победы компания «Концессии водоснабжения» оформила полотнами с репродукциями картин художника Виктора Лосева заборы стройки Разгуляевского коллектора на Мамаевом кургане. «Монтажные работы еще не закончены, но волгоградцы уже с удовольствием фотографируют результат. Мимо стройки на Второй Продольной, находящейся у подножия Мамаева кургана, ежедневно проезжают тысячи людей. Мы решили создать им праздничное настроение, разместив на ограждениях стройки баннеры с репродукциями картин художника, беззаветно влюбленного в город», — поясняет идею представитель компании «Концессии водоснабжения».



СТРОИТЕЛЬСТВО ЮЖНОГО И СЕВЕРНОГО ДУБЛЕРОВ КУТУЗОВСКОГО ПРОСПЕКТА В МОСКВЕ НАЧНЕТСЯ В ЭТОМ ГОДУ

Строительство двух дублеров Кутузовского проспекта начнется в этом году и закончится в 2019–2020 годах. Об этом заявил заместитель мэра Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства Марат Хуснуллин. Южный дублер будет построен на средства из бюджета города, Северный — за счет инвесторов.

Северный дублер Кутузовского проспекта пройдет от Молодогвардейской транспортной развязки на МКАД до ММДЦ «Москва-Сити». Технически это очень сложная трасса — больше чем наполовину она будет состоять из эстакад. «Здесь возникают вопросы и с освобождением земельных участков, поэтому потребуются четкая и слаженная работа», — рассказал на коллегии столичного стройкомплекса Марат Хуснуллин.

Власти Москвы уже освободили более 100 участков для строительства Северного дублера.

На данный момент ведется проектирование дороги, приступить к строительству планируется в конце этого года. «Поскольку дублер приходит в «Сити», необходимо увязать его с другими дорогами, сделать дополнительные связи, — пояснил заммэра. — По нормативам эти работы необходимо закончить за четыре года. Однако я думаю, что мы уложимся в три».

Строительство Северного дублера будет вестись в рамках концессионного соглашения, которое правительство Москвы подписало в конце 2014 года с ОАО «Новая концессионная компания» (НКК), принадлежащим структурам УК «Лидер». Одним из обслуживающих банков НКК является Севергазбанк. По предварительной информации, стоимость строительства дороги составит около 40 млрд руб.

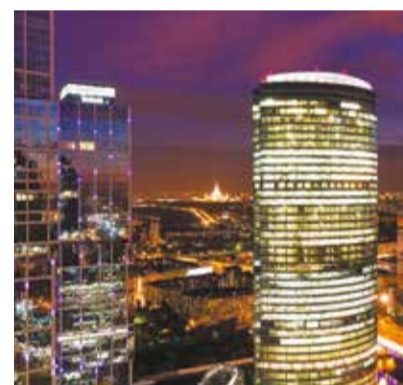
Протяженность Северного дублера составит около 11 км, трафик движения — порядка 30–40 тыс. автомобилей в сутки. Расчетная скорость — 100 км/ч. Дорога позволит сократить перепробег всего автомобильного транспорта Москвы на 50 млн машино-километров в год, протяженность перегруженных участков основной трассы уменьшится на четверть, а время в пути — на 30%.

На основе информации www.stroi.mos.ru

УЧАСТИЕ СЕВЕРГАЗБАНКА В ПРОЕКТЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ТРАМВАЙНОЙ СЕТИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПОЛУЧИЛО ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ПРИЗНАНИЕ

За участие в проекте по созданию трамвайной сети в Красногвардейском районе Санкт-Петербурга Севергазбанк был признан «Лучшим банком проектов государственно-частного партнерства в сфере транспортной инфраструктуры». Церемония награждения прошла в рамках ежегодного вручения премии Investor Awards 2017, организованной ведущим отраслевым журналом «Рынок ценных бумаг».

Победителем же в номинации «Государственно-частное партнерство: сделка 2016 года», в которой было представлено десять проектов, был признан Комитет по инвестициям г. Санкт-Петербурга с данным проектом по развитию трамвайной сети.



■ БИЗНЕС-ИНТЕРВЬЮ

«Региональные ритейлеры лучше понимают своих покупателей»

ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР И ОДИН ИЗ ВЛАДЕЛЬЦЕВ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПЕТРОВСКИЙ» АЛЕКСЕЙ ПЕТРОВСКИЙ О ТОМ, КАК РЕГИОНАЛЬНОМУ РИТЕЙЛЕРУ УСПЕШНО КОНКУРИРОВАТЬ С ФЕДЕРАЛЬНЫМИ СЕТЯМИ, КАКУЮ РОЛЬ В ГРУППЕ ИГРАЕТ АГРОБИЗНЕС, А ТАКЖЕ О СПЕЦИФИКЕ РАБОТЫ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА И ОТНОШЕНИЯХ С БАНКАМИ.



Группа компаний «Петровский» создавалась в 1990-е годы, и сейчас в нее входят не только продуктовый ритейлер, но и аптечная сеть, агрокомпания.

В кризис торговля всегда страдает одной из первых, но не обязательно закрывать магазины и сокращать обороты, чтобы удержаться на плаву.

Финансовый директор группы компаний «Петровский» Алексей Петровский рассказал газете Севергазбанка о том, как можно приспособиться к новым условиям, сохраняя объем выручки и прибыли на стабильном уровне и успешно заниматься таким уникальным для России бизнесом, как выращивание семенного картофеля.

«НЕТ ЗАДАЧИ РАЗВИВАТЬ КАКОЙ-ТО КОНКРЕТНЫЙ ФОРМАТ»

— Сейчас у «Петровского» около 70 розничных магазинов. В каких городах сосредоточено наибольшее их количество, и планируете ли выходить на новые рынки?

— Наши магазины расположены в основном на севере Архангельской области. Это города Архангельск, Северодвинск, Новодвинск. Также у нас есть точки в городе Вельск, это юг региона, и в Санкт-Петербурге, где совсем немного магазинов.

В ближайшее время мы не планируем выходить в другие регионы. Перед нами сейчас стоит задача усиления вертикальной интеграции, чтобы плотнее связать все бизнес-процессы в группе — от производства до продажи на прилавке.

— Какой сейчас годовой оборот у группы? Растет ли прибыль в текущих сложных экономических условиях, когда наблюдается снижение потребительского спроса? Не собираетесь ли сокращать количество точек, как это делают сейчас некоторые ритейлеры?

— Годовой оборот группы компаний составляет чуть более 11 млрд руб., он достаточно стабильный, не растет, но и не снижается. Также на одном уровне держится прибыль, по какому-то бизнес-направлению она растет, по какому-то — падает, но в целом нам удалось ее стабилизировать.

Мы чувствуем кризисные явления, но не реагируем на них закрытием магазинов. Одна из ключевых особенностей ведения бизнеса в том, что выживает не самый большой игрок, а самый приспособляемый. Мы

приспособляемся к новым условиям, в частности, вводим низкий ценовой сегмент продуктов, выпускаем продукцию private label (собственные торговые марки), которая сопоставима по качеству с известными марками, но цена на нее ниже, поскольку она не включает маркетинговую составляющую. К таким товарам относятся как продукты питания, так и бытовая химия. Таким образом получается снизить среднюю цену на полке магазина. Мы оптимизируем численность персонала, рабочее время, логистику. В продуктовой рознице очень важен ассортимент. Если покупатели им довольны, то они ходят в магазин.

Какие-то точки мы открываем, другие — закрываем, но это больше связано с изменением клиентского трафика — в некоторых местах держать точку становится просто нецелесообразно.



Лучше создавать такую систему управления, при которой сотрудник сам бы стремился к хорошим результатам и тем самым получал моральное удовлетворение от итогов своей работы, от того, что реализовал свои возможности.

а где-то появляются новые привлекательные площадки для открытия магазинов, например в местах застройки. То есть общее число точек у нас остается тем же, мы только меняем дислокацию.

— У вас несколько форматов магазинов, в частности, супермаркет, магазин шаговой доступности. Расскажите о них поподробнее.

— Основных формата три — гипермаркет, супермаркет и магазин у дома. В целом они очень похожи, основное различие — в размере магазина и возможности разместить ассортимент. Чем больше площадь магазина, тем шире ассортимент. А так все магазины работают по одной модели, которая предполагает сквозной ассортимент, сквозную логистику и сквозное управление процессами.

— Какой из этих форматов оказался наиболее востребованным? Какой формат вы планируете развивать активнее всего?

— У нас нет задачи развивать как-то особенно конкретный формат. Мы пытаемся на каждой территории присутствия сформировать оптимальное предложение для покупателей. Если, например, это густонаселенный район или выезд из города с пересечением основных трафиковых улиц, то там нужно поставить супермаркет. Если район малочисленный, то больше подойдут магазины у дома. Если это ключевая магистраль, то там нужен гипермаркет. У супермаркетов и магазинов шаговой доступности есть также деление на большие и маленькие, и в зависимости от потребности в конкретном районе мы используем тот или иной формат.

«ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН — ЭТО МАГАЗИН ДЛЯ ДРУГИХ КЛИЕНТОВ»

— Как вам удается конкурировать с федеральными сетями, такими как «Магнит», «Пятерочка» и другие?

— Во-первых, наша сеть является региональной, а главное преимущество региональных ритейлеров в том, что они знают

привычки и традиции, которые существуют в конкретном регионе, понимают своих покупателей лучше, чем крупные федеральные сети.

Во-вторых, это свежая продукция, «фрэш», которая есть в наших магазинах. В частности, к ней относятся охлажденное мясо и диетическое яйцо, которые производит птицефабрика «Уемская» и которое эксклюзивно продается в нашей сети. Федеральные сети практически не работают с такими продуктами, так как это сложно делать на расстоянии. Они продают мясо, которое уже было заморожено, а к моменту продажи его размораживают на складе или в магазине. Региональные ритейлеры гораздо чаще ориентируются на фреш-продукцию, у нас доля продаж таких продуктов составляет примерно 40% от общего объема продаж. К нам покупатель ходит, потому что не может найти их в федеральных магазинах.

Третья причина, которая позволяет нам конкурировать по цене, заключается в том, что мы объединяемся в кооперативы и закупочные альянсы с другими сетями по всей России и тем самым пытаемся удешевить нашу закупку и конкурировать с федеральными сетями на одних и тех же ценовых условиях.

И еще один момент — наша приближенность к региону. Мы знаем его особенности, что дает нам экономию на общих расходах, которые несут также и федеральные сети. Многие вопросы мы решаем легко и непринужденно.

— В 2013 году появился ваш интернет-магазин, насколько он оказался рентабельным? Потребители почувствовали преимущества онлайн-покупок или все-таки настроены консервативно и предпочитают покупать в офлайн-магазинах?

— Интернет-магазин — это фактически магазин для других клиентов, по крайней мере, так показал наш кейс. После того как мы запустили магазин в интернете и начали анализировать его клиентскую базу, то заметили, что пересечений между покупателями интернет-магазина и покупателями в розничных точках практически нет. В интернете совершенно другая категория покупателей. Кто в нее входит? Это мелкие организации, кафе, рестораны. Из-за того, что им нужен большой ассортимент, но маленький объем закупок, они не могут заказывать как оптовый покупатель и идут в интернет-магазин. Также это компании, у которых проходят корпоративные мероприятия, и им нужны продукты для конкретного события. Второй класс клиентов составляют покупатели, которые по каким-либо причинам не могут выйти из дома: молодые мамы, пенсионеры, люди болеющие, получившие травму. Конечно, есть покупатели, которые и ходят в обычные магазины, и заказывают в Интернете, но таких очень мало. Сложно сказать, почему люди не переключились на интернет-магазин в большей части, хотя там не менее удобно, чем в обычном. Иногда клиенты опасаются, что, сделав заказ по интернету, они получат несвежий товар. Но эти опасения напрасны. Магазины технически очень сложно оформить возврат товара, заказанного онлайн, поэтому даже при малейшем подозрении на «несвежесть» товара его не кладут в онлайн-корзину.

«ВЫРАЩИВАНИЕ СЕМЕННОГО КАРТОФЕЛЯ — УНИКАЛЬНЫЙ БИЗНЕС ДЛЯ РОССИИ»

— В вашу группу компаний входят также агропроизводители — птицефабрика «Уемская» и агропромышленная

компания «Любовское». Они работают только на поставки вашему ритейлеру или другим тоже? Сколько у них заказчиков, и какую долю прибыли формируют эти компании в общем объеме прибыли холдинга?

— Это два разных направления. Как я уже говорил, птицефабрика «Уемская» производит «фрэш»-продукцию, она выпускает ее только для нашей розничной сети, строго тот объем, который продается в сети. Птицефабрика



Одна из ключевых особенностей ведения бизнеса в том, что выживает не самый большой игрок, а самый приспособляемый.



БИОГРАФИЯ

Алексей Петровский

Родился 9 декабря 1983 года в Архангельске. Закончил Санкт-Петербургский университет экономики и финансов (кафедра «Финансы и кредит»). Там же обучался в аспирантуре, но не закончил, так как решил приступить к работе. В основанной его отцом Владимиром Петровским компании почти год не было финансового директора: никак не могли подобрать подходящую кандидатуру.

Начал работать в группе компаний в 2010 году в должности директора по экономике и финансам (финансовый директор), остается в этой должности и по настоящее время, занимаясь планированием, анализом и управлением финансами группы, аналитикой продаж и их прогнозированием. Подрабатывал в компании еще с 15 лет, на летних каникулах. Работал секретарем, оператором ПК, торговым представителем.

Любит заниматься спортом: зимой это беговые лыжи, летом — бег и турник. Свободное время проводит на свежем воздухе, любит прогуляться, почитать интересную книгу на даче.

Женат, двое детей: дочка (5 лет) и сын (1 год).



БИЗНЕС-ИНТЕРВЬЮ

«Уемская» является компанией партнером, она арендует у нас недвижимое имущество, которое принадлежит нашей компании на праве собственности и поставляет свою продукцию только в нашу розничную сеть, а розничная сеть реализует продукцию птицефабрики, соблюдая все стандарты качества по работе с охлажденной продукцией, — это взаимовыгодное сотрудничество.

Наши магазины — единственные в Архангельском регионе, кто продает настоящее охлажденное куриное мясо и диетическое яйцо. Мы продаем «фреш» только у себя, поэтому наши покупатели ассоциируют эту продукцию с магазином и доверяет ему.

Если говорить про компанию «Любовское», то она производит сырое молоко, семенной и товарный картофель. На севере Архангельской области очень успешно

можно выращивать семенной картофель благодаря температуре и близости к морю. Только в условиях нашего климата или высоко в горах на территории РФ можно выращивать качественный семенной материал. Качественный семенной материал не подвержен болезням и инфекциям, урожай такого картофеля качественно другой, намного выше и менее зависит от климатических изменений — гарантированный. Но поскольку выращивание семенного картофеля — это длинная история (чтобы вывести какой-нибудь новый сорт, нужно потратить несколько лет), мы сначала создали управление по производству молока, чтобы поддержать стабильный финансовый поток и загрузку тех или иных специалистов.

Модель бизнеса АПК «Любовское» базируется на том, что и для производства молока,

и для производства картофеля нужна сельхозтехника. И, чтобы не попасть в амортизационную петлю, техника должна использоваться в течение года как можно интенсивней — желательно круглый год, а не простаивать. Поэтому в самом начале сезона тракторы пахут землю под посадку картофеля и многолетних культур, а затем занимаются заготовкой кормов для КРС. После заготовки кормов техника занята на сборе урожая семенного, а затем товарного картофеля, который под торговой маркой «Из Любовского» продается в нашей розничной сети до июня месяца следующего года включительно.

Таким образом, срок окупаемости инвестиций в сельхозтехнику сильно сокращается.

Позже «Любовское» выиграло грант на создание лаборатории для проверки семенного материала на наличие вирусов. Основным критерием качества семенного материала — он должен быть «чистым», без вирусов. Наличие вирусов в семенном материале снижает урожайность картофеля до 20%, согласитесь, это большая цифра. Следующая цель — это выращивание картофеля в пробирке, для производства миниклубней. Это уникальный для России вид бизнеса, который,

по сути, с торговлей не связан, и решает задачи продовольственной безопасности нашей страны. Он может существовать отдельно, и в него нужно инвестировать. Нужно достаточно много терпения, и у нас это получилось спустя только 10 лет.

«Любовское» — это прибыльный бизнес, здесь также помогают субсидии. Но из-за небольших оборотов его прибыль в общем объеме прибыли группы компаний пока незначительная. Мы рассчитываем, что с выходом семенного картофеля на промышленную селекцию и промышленное производство прибыль существенно возрастет и будет заметна в рамках группы.

— Компания «Любовское» участвует в госпрограмме по развитию АПК, которая предусматривает субсидирование процентной ставки по кредитам со стороны государства. Вы почувствовали эффект от этой программы? Насколько удалось удешевить заемные средства?

— Мы участвуем в этой программе, и она нам очень помогла. Например, если говорить о выращивании семенного картофеля, то здесь нужны очень длинные инвестиции. Чтобы наладить производство семенного картофеля высоких репродукций, как я уже сказал, нам потребовалось 10 лет. Естественно, ни один инвестор не стал бы вкладывать средства в проект с таким сроком окупаемости, поэтому со стороны государства было очень правильным шагом дать льготы сельхозпроизводителям.

Мы достаточно активно ими пользовались, за счет субсидий построили несколько картофелехранилищ, закупили сельхозтехнику, обновили оборудование, закупили корма.

Также мы получили грант на создание лаборатории, о котором я уже говорил. Снижение стоимости кредитных ресурсов довольно ощутимо, они обходились нам менее чем в 5% годовых.

— В начале 2000-х вы открыли аптеки и кафе, они до сих пор существуют, и как у них продвигаются дела?

— Действительно, по мере развития мы отклонялись от продуктового ритейла и пробовали себя в других областях. Так, мы создали аптечную сеть и сеть кафе. С кафе у нас не получилось — не хватило управленческого ресурса, а вот аптечный бизнес развивается успешно. На данный момент аптеки представлены в большем количестве регионов, чем продуктовые магазины.

То есть территориально и по количеству точек аптечный бизнес уже перерос ритейловый. Но поскольку по объему расходования средств эти два бизнеса несопоставимы, то и выручка в аптеках меньше, она составляет примерно 16% в общем объеме выручки.

Выстроить аптечный бизнес нам помогли наши наработки в рознице. Это, по сути, розничный бизнес, просто он специфичный. Например, в аптеках нужны хорошие фармацевты, которые помогают клиентам с выбором лекарств.



«Аптечный бизнес — это тоже розничный бизнес, просто он специфичный».



Компетенции в области ритейл-торговли с определенными доработками применены при развитии аптечной розничной сети.



Знание привычек и особенностей конкретного региона, объединенные закупки, свежая продукция на прилавках магазинов «Петровский» помогают успешно конкурировать с федеральными сетями.



„**Наши магазины — единственные в Архангельском регионе, кто продает настоящее охлажденное мясо и диетическое яйцо.**

А с точки зрения продаж, это та же розница, работает по тем же правилам. Все наши компетенции в области ритейл-торговли с определенными доработками мы применили в аптечной розничной сети, и все прекрасно сработало.

«НЕ НАДО ЗАСТАВЛЯТЬ ЧЕЛОВЕКА РАБОТАТЬ»

— Сколько человек работает в вашей компании и есть ли у вас свои собственные правила менеджмента, которые помогают управлять коллективом и добиваться намеченных целей?

— В компании сейчас работает чуть больше трех тысяч человек. Мы к каждому сотруднику относимся как к личности, в результате чего у нас очень сильный коллектив, его можно назвать социальной ячейкой. Многие люди работают у нас давно и не хотят менять место из-за коллектива, потому что они чувствуют себя здесь комфортно.

В менеджменте я руководствуюсь следующим правилом. Не надо заставлять человека работать и достигать результата. Нужно его подтолкнуть к желанию достичь этого результата,

создать такую систему управления, при которой сотрудник сам бы стремился к хорошим результатам и тем самым получал моральное удовлетворение от итогов своей работы, от того, что реализовал свои возможности. Человеку не нужно указывать, что и как надо делать, показывать способы выполнения задачи, а лучше ему подсказать, как можно узнать об этих способах.

— Вы растете только на своих вложениях или привлекаете заемный капитал? Если да, то из каких источников?

— Да, мы привлекаем заемный капитал, в основном это банковские кредиты. Мы кредитуемся в банках по всем направлениям деятельности.

— Какими банковскими продуктами пользуется ваша группа компаний, и как они помогают строить бизнес?

— У нас самый большой оборот в наличных деньгах, поэтому, естественно, мы пользуемся инкассацией и РКО. Также нам необходим эквайринг. Иногда пользуемся такими специфическими продуктами как банковская гарантия.



Чтобы не попасть в амортизационную петлю, техника должна использоваться в течение года как можно интенсивней.

— Что для вас важно во взаимоотношениях с банками?

— Самое ценное — это скорость и адекватность в принятии решений. В первую очередь, хотелось бы, чтобы банки понимали специфику нашего бизнеса. Мы существуем не ради бизнеса, а ради своих клиентов, предлагая им тот или иной сервис или продукт. И очень важно, чтобы клиенты не замечали всех тех процессов, которые у нас проходят с банками, чтобы

их не беспокоили наши взаимоотношения.

— Когда вы начали сотрудничать с Севергазбанком? Какими его продуктами пользуетесь?

— С Севергазбанком мы работаем более 10 лет. Основная причина, почему мы сотрудничаем, — это оперативность, с которой он помогает решать нам стоящие перед нами задачи. В бизнесе очень важна скорость, в определенных ситуациях это

самый главный фактор. Мы работаем с банком по всем направлениям — инкассация, РКО, кредиты. Очень довольны результатами. С банком у нас уже сложившиеся отношения, наши сотрудники и сотрудники банка решают между собой различные вопросы и текущие вопросы самостоятельно, оперативно и бесконфликтно. /

Интервью подготовил Виктор Андреев



**КРЕДИТЫ МАЛОМУ БИЗНЕСУ
ДО 5 МЛН РУБЛЕЙ
ОТ 13% ГОДОВЫХ***

С ОПОРОЙ НА ДОСТИГНУТОЕ



*Ставки по кредиту «Модернизация» от 13% до 17,3% по «Торговому кредиту» от 13,9% до 18,8% по кредиту «Торговая линия» от 13,9% до 18,9% годовых. Срок кредита — от 12 до 60 месяцев. Генеральная лицензия Банка России №2816 от 13.01.2017 г. Публичное акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК». Реклама.

БЕСПЛАТНАЯ ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ
8-800-700-25-52

WWW.SEVERGAZBANK.RU



ТЕХНОЛОГИИ

Финансист на диване



ПЕРЕВОД С КАРТЫ НА КАРТУ ЛЮБОГО БАНКА ЧЕРЕЗ САЙТ ИЛИ БАНКОМАТ — В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

С помощью платежей P2P (от англ. peer to peer — «равный к равному» или «друг другу») можно без проблем перевести средства со своей карты на другую карту, открытую в этом же или другом банке. Сервис стал невероятно популярным, так как помогает без особых временных и финансовых затрат совершить перевод в адрес другого человека. Четыре причины использовать переводы с карты на карту:

1. УДОБНО, БЕЗОПАСНО И НЕДОРОГО

Для проведения платежа со своей карты не нужно идти в отделение банка, использовать систему денежных переводов. Перевод можно сделать на сайте банка, деньги будут зачислены моментально либо в срок до трех дней (в случае перевода на карту другого банка). Также переводы можно сделать через банкомат Севергазбанка на карты любых других кредитных организаций.

Такие платежи максимально безопасны. Сохранность вводимой информации (номер вашей карты и карты, на которую осуществляется перевод) защищена специальной системой шифрования. Кроме того, сайт Севергазбанка поддерживает технологии платежных систем MasterCard SecureCode и Verified by Visa, которые обеспечивают безопасность платежей в интернете.

Что касается комиссий, то они зачастую значительно ниже, чем при обращении к другим посредникам, таким как системы денежных переводов, например. Но при этом преимущество в виде отсутствия необходимости выходить из дома — налицо. Более того, переводы на карты Севергазбанка с карты любого другого банка бесплатны. При этом за умеренную комиссию осуществлять переводы можно вовсе между картами сторонних банков, а также с кредитных карт.

2. ОТЛИЧНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ КОЛЛЕКТИВНЫХ СБОРОВ

Вы сходили в ресторан большой компанией, и кто-то один оплатил основную часть счета. Не у всех гостей оказалось достаточно

наличности в кошельке, чтобы рассчитаться с другом или коллегой. С помощью P2P эта проблема решается легко: каждый переводит на его карту необходимую сумму уже на следующий день и живет без чувства долга. Платежи P2P отлично подходят для краудфандинга, когда человек выступает с идеей разработать какой-либо продукт и начинает собирать средства на ее реализацию. Также такие переводы часто используются для благотворительных сборов.

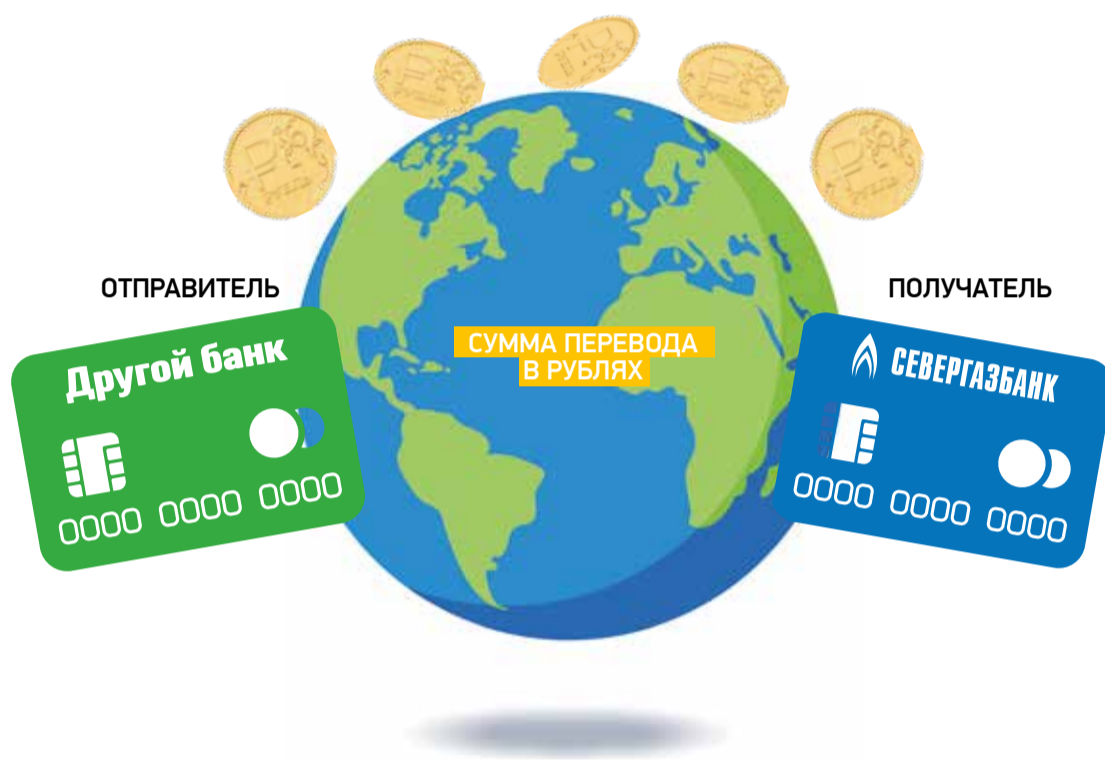
3. **ПОГАШЕНИЕ СОБСТВЕННЫХ КРЕДИТОВ**
Переводы P2P значительно упрощают процесс погашения задолженности по кредитной карте. Не нужно идти в отделение банка или искать банкомат с функцией приема наличных. Достаточно, сидя дома, перевести средства со своей дебетовой карты на кредитную. Кстати, можно так же совершить платеж и по ипотеке и обычному кредиту, если к нему привязана карта.

4. ПОМОЩЬ РОДСТВЕННИКАМ И ДРУЗЬЯМ

Если раньше выручить друга, оказавшегося без денег далеко от вас, можно было только путем отправки ему средств через международную систему денежных переводов (а для этого надо идти в пункт работы этой системы), то теперь эту проблему легко можно решить с помощью платежа P2P. Отправить деньги студенту или родителям, помочь другу, потерявшему свои средства, — все это можно сделать через карточный перевод.



Переводы с карты на карту любого банка доступны через банкоматы Севергазбанка



ТАРИФЫ



с карты другого банка на карту Севергазбанка



перевод между картами Севергазбанка, при этом карта отправителя не является кредитной



с карты Севергазбанка (кроме кредитной) на карту другого банка

Не менее 50 руб.



между картами разных банков (без учета комиссии банка-эмитента)

Не менее 50 руб.



с кредитной карты Севергазбанка на карту любого другого банка

Не менее 300 руб.

СРОКИ ЗАЧИСЛЕНИЯ



Моментально
на карты Севергазбанка



В течение 10 минут
(в некоторых случаях срок перевода может составлять до 3 дней) — на карты других банков



Осуществлять переводы можно вовсе между картами сторонних банков, а также с кредитных карт.



КЛАССИКА ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА

Технология интернет-банка появилась в США, где на законодательном уровне установлены ограничения на открытие отделений банками. Например, банк, работающий в одном штате, не может открыть отделение в другом, и прочие ограничения. Так что к созданию виртуального банка американцев подтолкнула сама жизнь. Первый такой банк появился в 1995 году, а в начале 2000-х годов это изобретение получило в Америке широкое распространение.

Дошла мода на интернет-банк и до нас. Согласно исследованию Marksw Webb Rank&Report, в 2016 году хотя бы одним интернет-банком пользовались 35,3 млн человек, а это 64,5% всех интернет-пользователей в России.

С помощью интернет-банка можно сделать практически все операции, которые вы проводите в отделении.

Три мифа об интернет-банке

МИФ 1. *Нельзя подтвердить сделанный в интернет-банке платеж*

Это не так. Все операции отражаются в разделе «История операций», можно проследить свои последние операции или запросить выписку за длительный период (например, за два-три месяца). При необходимости можно распечатать платежную квитанцию, подтверждающую платеж.

МИФ 2. *Использование интернет-банка не избавляет от посещения офиса*

Офис вам нужно будет посетить только для того, чтобы подключиться к интернет-банку. Вы приходите с паспортом, пишете заявление и получаете логин и пароль для входа в систему. В дальнейшем все операции вы совершаете в интернет-банке, там можно осуществить все виды переводов, открыть или закрыть вклад и даже заблокировать карту (для этого даже не нужно звонить в колл-центр банка).

МИФ 3. *Операции в интернет-банке плохо защищены*

Это неверно. Надежные банки, имеющие хорошую репутацию на рынке, вкладывают немало средств в разработку системы защиты интернет-сервисов. Так, совершение каждой операции возможно только при введении одноразового кода. В Севергазбанке три способа получения этих кодов: банк может выдать вам скретч-карту,

на которой будут записаны коды, или токен-устройство, генерирующее код при каждой операции. Также авторизация может быть произведена при помощи СМС — при каждом проведении операции вы будете получать сообщение с кодом для ее завершения.

СМАРТФОНЫ ДЕЛАЮТ МОБИЛЬНЫЙ БАНК ПОПУЛЯРНЕЕ ИНТЕРНЕТ- АНАЛОГА

Мобильный банк является на сегодня, пожалуй, наивысшим достижением банковских технологий. Он содержит практически весь функционал, что присутствует в интернет-банке, при этом для подключения услуги не нужно идти в офис банка. В отличие от интернет-банкинга в интернет-магазине операционных платформ (Apple, Google, Windows) надо только скачать приложение банка, к которому затем самостоятельно «привязываешь» свою пластиковую карту.

По подсчетам Marksw Webb Rank&Report, мобильным банком в России в 2016 году пользовались 18 млн человек в возрасте от 18 до 64 лет, 89% пользователей подключены к интернет-банку, причем 17% из них используют мобильный банк чаще, чем интернет-банк.

Первые системы мобильного банкинга появились в Европе в конце 1990-х годов, тамошние банки предложили клиентам при помощи СМС-сообщений совершать операции по счетам. Уже в 2000-х мобильный банк пришел в Россию. Скорее его можно назвать СМС-банкингом, так как с помощью специальных программ для Java можно было совершать ряд операций.

Но настоящее признание, а вместе с тем и широкое распространение мобильный банк получил после появления смартфонов: загрузив специальное приложение на телефон, клиент фактически получил банк в кармане, и все те операции, которые он совершает в интернете, стали доступны в его телефоне.

Меры безопасности, которые стоит соблюдать:

1. Дискуссии о том, какая операционная система наиболее надежна и нужны ли в принципе антивирусы к смартфонам, не утихают. Однако в любом случае стоит избегать открытия подозрительных сайтов, загрузки программ из сомнительных источников. Недопустим переход по ссылкам, пришедшим в письмах или СМС-сообщениях от неизвестных отправителей.

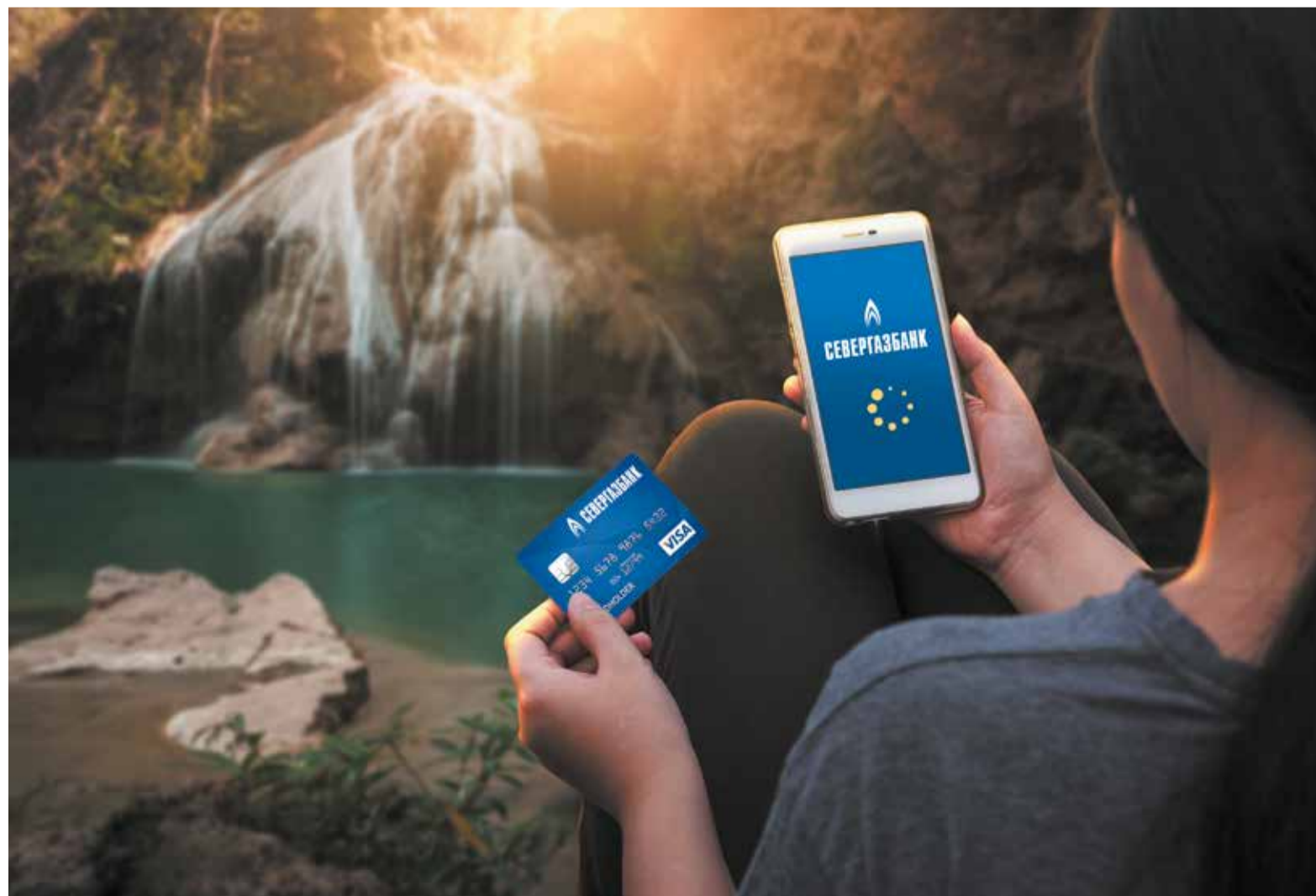
2. Храните все пароли доступа к мобильному банку в защищенных местах, недоступных третьим лицам, и желательно не в самом телефоне. Не давайте телефон детям.

3. Закодируйте доступ к смартфону, а еще лучше воспользуйтесь функцией Touch-ID, благодаря которой телефон будет доступен для работы только после того, как вы приложите к нему большой палец руки.

4. Если телефон сломался, то перед тем как отдать его в ремонт, обязательно сотрите банковское приложение или заблокируйте работу с ним через колл-центр банка.

5. Если вы потеряли телефон, то сразу же позвоните в колл-центр и заблокируйте мобильный банк. /

Владимир Семенов



ПСИХОЛОГИЯ

Какие люди подвержены кредитной зависимости, и как от нее избавиться?



Какова роль психологического фактора в обращении за кредитными продуктами и как соблюсти меру в их использовании, рассказывает психолог, кандидат социологических наук, участник и ведущая различных ток-шоу на ТВ **Анетта Орлова**.



«Кредит» — это интересное слово, которое придумали для того, чтобы не вызывать тревогу, которая возникает при слове «долг». Но по сути взять кредит означает взять в долг. Причем не просто в долг, а в долг под проценты.

Общество потребления, которое является нашей реальностью, способствует тому, чтобы все больше и больше появлялось людей с незрелым управляющим центром, то есть личностью. Призывы «Покупайте», «Покупайте у нас», «Покупайте лучшее», «Без нашего товара вам никак не обойтись», «Покупайте прямо сейчас» словно стрелы, направленные в наше сознание.

ОБРАЗ УСПЕШНОГО ЧЕЛОВЕКА НАШЕГО ВРЕМЕНИ

Общество потребления создает высочайшие стандарты успешности, демонстрируемые нам, например, с экрана телевизора. В наше время человек оценивается не по тому, что он создает или делает, как это было, например, 40 лет назад, и уж тем более не по тому, каков он. В обществе потребления главным критерием становится то, чем человек владеет. Эти ценности сильно навязываются, и человек, который не может соответствовать этим критериям, начинает испытывать чувство неполноценности.

И получается, что для того, чтобы человеку чувствовать себя

полноценным, нужно постоянно следить за модой, за новинками. Зачастую мы меняем вещи не потому, что они утратили свою функциональность, а потому, что они морально устаревают, причем в крайне короткие сроки. Возьмите, например, индустрию гаджетов или модной одежды.

Самоценность человека повышается, если он имеет хороший дом, может себе позволить жену определенной внешности, ездить отдыхать определенное количество раз, дети должны учиться только в дорогой школе. Желание жить точно так же, как более обеспеченные люди, постепенно передается и тем, чьи доходы очень далеки от необходимых для такой жизни.

ДЕНЬГИ И ИХ РОЛЬ В ЖИЗНИ

Какую роль в жизни человека играют деньги?

Для кого-то деньги — это власть, и тогда человек, имеющий деньги, понимает, что он может выстроить пространство вокруг себя и начать диктовать условия. Для других людей деньги — это способ самореализации; для третьих — это безопасность.

Человек, для которого деньги — это безопасность, будет их накапливать. Человек, для которого деньги — это способ самореализации, часто зарабатывает для того, чтобы тратить и в процессе покупки чего-либо получать удовольствие.

Человек, для которого деньги — власть, будет их накапливать и приумножать, чтобы через них влиять на других людей, на близких, всех контролировать.

ВНЕШНИЙ И ВНУТРЕННИЙ ЛОКУС-КОНТРОЛЬ

Есть понятие внутреннего и внешнего локуса-контроля. В первом случае человек причинность тех или иных событий своей жизни определяет тем, что находится внутри него, то есть собственной личностью, своими поступками, своими ощущениями, своими планами, утверждает себя через самого себя. При внешнем локусе-контроле человек объясняет все то, что происходит в его жизни обстоятельствами, поступками других людей. Когда ему предлагают кредит, он считает, что раз можно, то надо брать.

У такого человека нет понимания того, что когда ты совершаешь какой-то поступок, то нужно будет за него отвечать. Он радуется сиюминутному моменту, и для него это самое главное. Как у любого зависимого человека, у него снижается критический контроль, когда он видит понравившуюся вещь, он как зомбированный впадает в состояние транса.

КТО В ЗОНЕ РИСКА

Почему кто-то становится кредитоманом, а кто-то — нет? У человека существует шесть видов

голода — по сенсорной стимуляции (говорить, питаться, слушать), голод по признанию, голод по физическому контакту (поглаживание, тактильно-сексуальный голод), голод по структурированию времени и голод по инициативе. Если какая-то из этих потребностей очень сильно не удовлетворена, то человек начинает компенсировать это в виде зависимого поведения.

Давайте проанализируем причины, которые приводят к кредитомании.

Человек с импульсивным складом характера, незрелая личность. Он застыл на импульсивной стадии развития, которую в норме ребенок проходит в детстве, чтобы утвердить свое «Я». Эта стадия проходит в дошкольный период, в это время ребенок сконцентрирован на своих импульсах, ему сложно себя ограничивать.

Маркетологи как раз на это рассчитывают. Кругом стимулы для покупок, и такой человек не может отказаться. Животные, кстати, могут себя ограничивать — они не съедят больше, чем им нужно, а человек любит купить про запас. К тому же покупки стимулируют положительное состояние. Кредитоман не может выдерживать минимальные трудности, минимальный дискомфорт. Если у него появилось «Я хочу», то происходит конфликт между его желанием, его инфантильной детской частью и требованием окружающей среды, реальных

обстоятельств. И у зависимой личности всегда выигрывает детское «я хочу». У кредитомана интересна еще одна черта. С одной стороны, он как ребенок не терпит малейших некомфортных состояний, с другой — он толерантен к стрессовым ситуациям. То есть, несмотря на то, что кредитоманы не выдерживают рутинных трудностей, к стрессовым ситуациям они терпимы. Поэтому они и выдерживают такое количество долгов и всех последствий чрезмерной кредитной нагрузки. Они склонны обвинять обстоятельства, потому что привыкли к внешнему локусу-контролю, кто-то вовне всегда виноват в их проблемах.

Комплекс неполноценности и высокие ожидания. Люди со скрытым комплексом неполноценности, который внешне выдается за сверхуверенное поведение. Такой человек отождествляет себя с атрибутами успешности, так он утверждает свое «Я».

Побег от реальности. Кредитомания, а также любая другая, например алкогольная или игровая зависимость, становится способом избежать реальности — та реальность, которая есть, человека не устраивает. Такой человек начинает бежать в направлении каких-то приятных ощущений, которые он получит в тот или иной момент.

Дефицит эмоционального контакта. Люди, склонные к такому поведению, чаще всего, несмотря на то, что внешне они очень общительны, испытывают очень

большой дефицит эмоционально-го общения. Им трудно входить с кем-то в плотный стабильный эмоциональный контакт. Покупая вещи, такие люди удовлетворяют свою потребность в любви, в эмоциональном тепле, в телесном контакте с другим человеком.

Очень жадные люди. Они могут стать растратчиками, брать кредит и не нуждаться в нем. То есть они тратят кредитные деньги, а не достают свои.

Люди с гордыней становятся уязвимыми для кредитомании, так они удовлетворяют голод по признанию.

ВНЕШНИЕ ПРОВОКАТОРЫ

Например, девушка получает зарплату 40 тыс. рублей в месяц, при этом она мечтает, чтобы у нее все было по последней моде. У нее есть подруга, которой обеспеченный молодой человек подарил сумку Louis Vuitton.

Она переживает на тему того, почему у нее нет такой сумки, и начинает тиранить своего молодого человека, который получает 60 тыс. рублей в месяц. В итоге молодой человек идет и берет кредит для того, чтобы очаровать свою девушку, сделать ей приятное.

Другой пример. У парня 10 кредитов, потому что он хочет заслужить восхищенные взгляды девушек. Он хочет повысить свою самооценку и доказать, что он лучше всех остальных. У него машина и многие другие вещи куплены в кредит, но при этом его внешний лоск завораживает. Он приходит на свидание с девушкой с цветами, водит ее в дорогие рестораны. В результате девушка полностью попадает под это очарование.

Гендерные отличия в потребительском поведении. Например, мужчины чаще берут целевые кредиты, то есть ипотеку, кредит на машину и т.д. Для девушек более привлекательны потребительские кредиты, то есть они берут некую сумму и тратят ее на различные вещи — на сумку, на украшения.

САМА ВОЗМОЖНОСТЬ БРАТЬ КРЕДИТЫ — ЭТО ХОРОШО

Мне кажется, что сама возможность брать кредиты — это очень хорошая возможность. Ипотека — это отличный продукт, шанс для многих людей жить сейчас. И если у кредитомана маниакальное желание жить здесь и сейчас, а что будет завтра — не важно, то, например, большинство людей, которые берут ипотеку, как раз думают про «завтра» и действуют осмысленно. Они рациональны, и им кажется, что такой вариант лучше, чем снимать квартиру. То есть это люди, которым свойственно рассуждать и рефлексировать, они готовы переплатить за то ощущение стабильности, которое у них есть.

Другое дело, когда мы сталкиваемся с агрессивным маркетингом. Возможность оформить кредит в магазинах — на небольшие суммы и под высокие проценты — это как раз приманка для кредитомана.

Мишенью маркетологов становится слабая часть человека, они воздействуют на его импульсивную часть, инфантильную часть, которая как раз и выражается в том самом «Я хочу».

КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ КРЕДИТОМАНИИ

Лечить кредитоманию сложно. В первую очередь, важно взять ответственность за свою жизнь. К сожалению, чем меньше в человеке ответственности, тем меньше он готов справляться с зависимостью. Чтобы избавиться от любой зависимости, не только кредитной, нужно ее признать и не пытаться кого-то обвинять. Ну а дальше это системная, большая работа.

Перед тем, как что-то купить, задайте себе вопросы:

— От чего придется отказаться, если ты это покупаешь?

— Какие дальше будут трудности?

— Как оправдываться перед близкими людьми, какой конфликт в семье это повлечет? Ведь кредитомания — это дестабилизирующий фактор в семейных отношениях, потому что второй партнер перестает чувствовать себя безопасно.

Если очень хочется купить iPhone последней модели, а зарплата пока не позволяет, то надо попробовать понять, какие у тебя есть другие потребности, которые не удовлетворяются; что дает эта покупка, и есть ли альтернативные способы удовлетворения своей потребности в признании и любви. Очень часто личностный потенциал требует развития, амбиции требуют самоутверждения, а зачастую способы достижения этого — через атрибуты успешности. Выходит, что если не получится заявить этому миру о себе через свои способности, то человек начинает утверждать себя через покупки и попадает в ловушку.

РАБОТОГОЛИЯ — ТОЖЕ ЗАВИСИМОСТЬ

Я ни в коем случае не хочу сказать, что надо отказываться от атрибутов успешности, от хорошего образа жизни, важно, чтобы они были вам по средствам. Ответственные люди, которые слишком сконцентрированы на успешности, проваливаются в другую зависимость — трудоголизм. Но важно, чтобы оставалось время, это самый важный ресурс, чтобы почувствовать жизнь.

Часто такие люди, особенно если они перфекционисты, страдают от ургентной зависимости, то есть это зависимость от жизни, заполненной делами. При этом такому человеку от этого комфортно, он чувствует себя нужным, важным и востребованным. Как только у него появляется три часа свободного времени, он чувствует себя невостребованным и на него наваливаются отчаяние и тоска, о которой надо говорить отдельно. Это корректируется в работе с психологом. Во всяком случае для самооценки лучше трудоголизм, чем кредитомания. /

■ КОНКУРС

Финал стихотворного конкурса

В прошлом номере газеты Севергазбанка был объявлен стихотворный конкурс на тему: «Роль банковских и финансовых продуктов в нашей жизни». В наш адрес было прислано 12 конкурсных работ от читателей, участие принимали как дети, так и взрослые. Все конкурсанты будут награждены призами, а тройка победителей получит главные призы. Благодарим всех за участие!



Надежный банк

В однокомнатной квартире
Тесновато вчетвером.
Папа, мама, я, Василий.
Где же нам играть с котом?

Замурлыкал кот Василий:
«Ну. Проблему мы осилим.
Маме с папой в банк сходить
И кредит там получить».

А оформить где несложно,
И доступно и надежно?

Глаз прищурил наш Василий:
«СГБ стабильный, сильный.
Клиентов он не подведет,
Тянется к нему народ».

Вот и новая квартира.
Как просторно и красиво!
Рада вся наша семья —
Папа, мама, Вася, я.

Чтоб мечту осуществить,
Надо банк благодарить.

Мария Будкина, г. Грязовец,
Вологодская область

Моему банку

На деньги счастье не купить,
Но речь ведь не об этом!
Нужны мне деньги, чтобы жить
Обутым и одетым.

Художник рад простой еде,
В пальто зимой и летом,
Но должен он купить себе
Хотя бы кисть с мольбертом!

Не лицемера, заявлю:
Хоть мне друзья дороже,
Большие деньги я люблю
И маленькие тоже!

А где их взять? Куда вложить?
Советом банк поможет.
Хранить до пенсии, скопить
И дать кредит он может.

Удобно провести расчет,
Послать родным «подарок»,
Открыть нам карту или счет,
Купить тенге или марок.

Он мой гарант, мой казначей,
Мой сейф, депозитарий.
Надежный банк впиши скорей
В свой жизненный сценарий!

Екатерина Рудакова,
Санкт-Петербург

Достойная смена СГБ

Рядом с нашим детским садом
Есть большой красивый дом.
Мы по вывеске узнали:
СГБ прописан в нем.

Целый день с утра до ночи
В банк торопится народ.
Кто кредит оформить хочет,
Кто-то — вклад открыть на год.
Детям очень интересно,
Как устроено все там?
Только банковские «штучки»
Малышам не по зубам.

В школу юных финансистов
Нас решили записать.
Изучить все по порядку:
«Деньги», «займы», «вычет»,
«часть».

Мам и пап предупреждаем,
Что как только подрастем,
Не в артисты, не в шоферы,
В СГБ служить пойдем.

В нашем XXI веке
Войн, репрессий, санкций
СГБ — оплот системы
Всех цивилизаций.

Директор банка СГБ,
Почувствуйте волнение.
Скоро в доблестных рядах
Будет пополнение!

Коллективное стихотворное
творчество детей старшей
группы «Солнышко»
ГБДОУ детского сада № 49
Кировского района
Санкт-Петербурга
Составитель: воспитатель
Лисицына Татьяна Владимировна

КАРТЫ

Как заработать, пользуясь картой

КАРТА ИЛИ КОШЕЛЕК? ОПЦИИ CASH BACK И НАЧИСЛЕНИЯ ПРОЦЕНТА НА ОСТАТОК РАЗВЕИВАЮТ ПОСЛЕДНИЕ СОМНЕНИЯ.



До последнего времени пластиковые карты воспринимались только как инструмент для оплаты товаров и услуг. Однако современные банковские технологии позволяют получать от карты дополнительные весьма существенные выгоды. За покупки по карте может возвращаться часть потраченных средств. А за то, что владелец карты не снимает с нее все деньги, некоторые банки поощряют начислением процентов на остаток. Однако предложения, по которым одновременно действуют обе эти опции, все еще редки на рынке.

КЫШ ОБРАТНО

В настоящее время большую популярность приобретают карты с функцией «кэшбэк» — возврат части потраченных средств.

Английское словосочетание cash back переводится как «наличные назад». Вы просто оплачиваете привычные товары и услуги картой, а банк возвращает вам определенный процент от суммы покупки. Кэшбэк может вернуться как деньгами, так и баллами или милями.

Бонусы доступны держателям как кредитных, так и дебетовых карт, но стоит отметить, что по дебетовой карте они могут быть несколько ниже. Средства, которые держатель карты получает в рамках «кэшбэка», как правило, «отбивают» плату за годовое обслуживание карты — все зависит от того, какие суммы вы готовы ежемесячно тратить в безналичной форме и какие условия предложит ваш банк.

Как работает этот механизм? В зависимости от банка, часть расходов возвращается сразу, либо первого числа следующего

месяца, либо через 30 календарных дней после покупки. Отметим, что снятие наличных с карты покупкой не считается. Начисленные денежные средства приплюсовываются к имеющейся у вас на карте сумме, либо баллы или мили записываются на ваш бонусный счет (в зависимости от вида кэшбэка).

Наличными бонусами можно распорядиться как обычными деньгами, сразу же после начисления. Мили тратят на оплату товаров или услуг у партнеров банка, например авиа- или железнодорожных компаний. Благодаря бонусным баллам можно получить скидку в отеле, приобрести книгу, плед и даже планшет — в зависимости от условий банка, выпустившего вам карту. Зачастую банки устанавливают максимальный лимит бонусов, которые вы сможете получить за месяц.

Размер кэшбэка зависит от категории магазина, где была совершена покупка, или даже от конкретной компании, у которой совершается покупка. Банки делят

торговые точки на категории: «Рестораны и кафе», «Книжные магазины» и т.д. Преимуществом карт с кэшбэком от Севергазбанка является тот факт, что возврат части расходов осуществляется в виде наличных, которые можно использовать на любые цели.

У ряда банков предусмотрен минимальный кэшбэк

на большинство покупок и повышенный — по отдельным категориям. Эти категории могут меняться каждый месяц или квартал. В среднем размер кэшбэка на рынке колеблется от 0,5% от суммы покупки до 8%, иногда он может достигать и 10% и более в рамках специальных акций.

КОГДА ДЕРЖАТЬ СРЕДСТВА НА КАРТЕ ВЫГОДНЕЕ, ЧЕМ В КОШЕЛЬКЕ

Если же вы предпочитаете не только тратить, но и сберегать, то оптимальный вариант — банковская карта с функцией начисления процента на остаток по счету. Несмотря на традиционные советы банков не снимать деньги с карты, а непосредственно расплачиваться ими в магазинах, далеко не все использовали карты по прямому назначению. Начисление процентов на остаток средств на карте, делающее карты похожими на вклады, во многом изменило ситуацию.

Доход будет зачисляться вам на счет ежемесячно, исходя из заявленной годовой процентной ставки. От вас потребуется держать на «пластике» определенный неснижаемый остаток, размер которого зависит от условий вашего банка и статуса карты. Приятная мелочь — проценты будут «капать» на всю сумму на карте, а не только на неснижаемый остаток.

Если в какой-то момент вы оставите на карте меньше средств, чем требуется, то бонуса по итогам месяца не будет. Отсчет начала «работы» процента пойдет с того месяца, в который на первое число счет будет пополнен до нужного остатка. Банки могут устанавливать обязательный ежедневный или ежемесячный остаток, необходимый лимит ежемесячных трат по карте.

Кстати, некоторые карты выпускаются как с начислением процентов на остаток, так и с кэшбэком. Например,

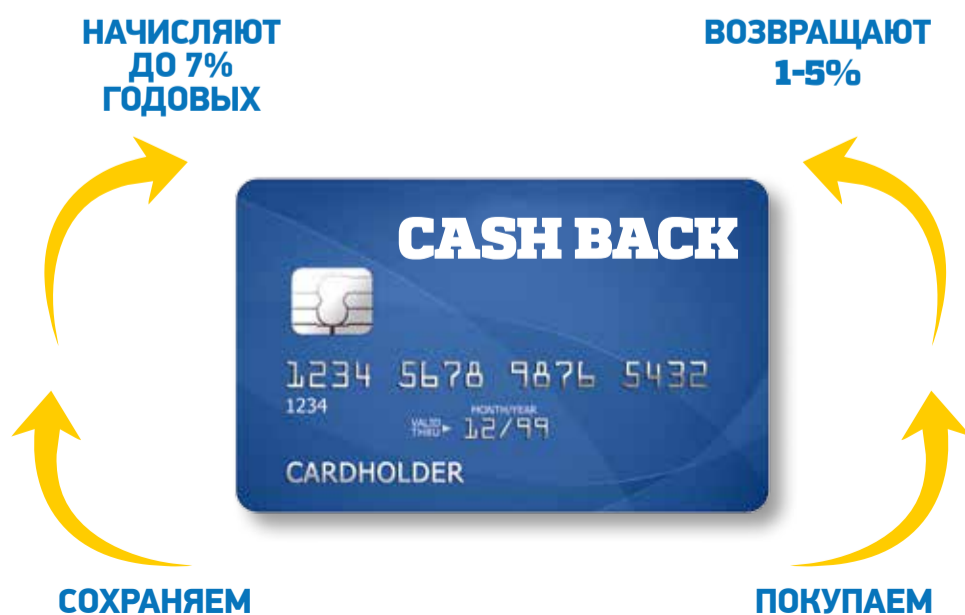
в линейке Севергазбанка есть карта с кэшбэком до 5% и процентами на остаток по счету до 7%. Данная программа доступна для рублевой премиальной карты MasterCard Platinum+. Помимо заявленных бонусов, по карте предусмотрен целый пакет услуг для премиальных клиентов. Он включает в себя программу страхования для путешественников с покрытием непредвиденных медицинских расходов за границей на сумму до 30 тыс. евро. Кроме того, премиальная карточка банка обеспечивает ее держателю доступ в бизнес-залы и зоны отдыха ряда аэропортов по всему миру со скидкой, также по ней доступны премиальные программы платежной системы MasterCard.

«Каждый квартал мы устанавливаем категории с повышенными бонусами по нашей программе лояльности. В первом квартале кэшбэк в размере 5% действовал в очень популярной категории «Кафе и рестораны», а также при оплате в цветочных магазинах и стоматологических клиниках», — рассказывает начальник управления разработки продуктов розничного бизнеса Севергазбанка Анна Браун.

Она отмечает, что программа лояльности Севергазбанка MasterCard Platinum+ является одной из самых выгодных для клиента на рынке, если активно использовать карту для безналичных оплат, возвращая кэшбэк (в том числе повышенный), и хранить определенную сумму сбережений, получая повышенные проценты на остаток.

По словам Анны Браун, аналогичную программу лояльности Севергазбанк запустил для зарплатных карт Visa Rewards, которые сейчас могут открыть клиенты банка в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области, а также в Волгоградской области. /

Анна Бельчик



ТУРИЗМ

Как спланировать путешествие: советы бывалого



Планируя свой отпуск, важно продумать все до мелочей. Где дешевле купить авиабилеты? Что выбрать — отель или апартаменты? Советует известный тревел-блогер и автор книги «Чемоданное настроение» Дарья Сиротина.



КАК ВЫБРАТЬ ОПТИМАЛЬНЫЙ АВИАРЕЙС

Покупать авиабилеты проще всего через интернет, используя пластиковую карту. Есть два главных способа: покупка напрямую на сайте авиакомпании или же покупка через агентство. Они оба надежны, но отличаются некоторыми нюансами.

Билет на сайте авиакомпании, как правило, стоит чуть дороже, чем у агентства. Но для многих именно этот способ предпочтительнее, так как в случае, если билет

потребуется обменять или сдать, сделать это через авиакомпанию будет гораздо проще, чем обращаться в агентство. Агентство, продавшее вам билет, будет выступать посредником между вами и авиакомпанией и сильно затруднит общение и затян timer решение вопроса.

Если у вас плавающие даты поездки и планы могут измениться, то проще купить билеты именно через авиакомпанию.

Также покупка билетов через авиакомпанию — это возможность сразу выбрать себе место в самолете, а также почти стопроцентная гарантия того, что вы сможете зарегистрироваться на рейс онлайн. Часто бывает так, что агентство, у которого вы купили билеты, не передает ваши данные авиакомпании полностью, что делает онлайн-регистрацию недоступной.

Покупать у посредника, как правило, выходит дешевле. Для поиска таких билетов удобно использовать систему-агрегатор,

проверяющую все имеющиеся предложения. Например, очень популярен такой сайт, как www.skyscanner.ru, или его аналог www.aviasales.ru. Для составных маршрутов, включающих, например, несколько перелетов или таких, где вылет и прилет совершаются через разные аэропорты, удобно использовать www.anywayanyday.ru.

После того, как на сайте-агрегаторе выбраны нужные вам рейсы, вы попадете на сайт компании-продавца. У какого конкретно агентства покупать билеты — разницы нет, можно выбрать то, у которого цена ниже. Однако нужно помнить, что к цене, которую вы видите на сайте-агрегаторе, агентство часто прибавляет комиссию за онлайн-платеж и какой-нибудь собственный сбор. В итоге цена может быть такой же, как при покупке билета напрямую у авиакомпании.

Для поиска и покупки билетов из одной зарубежной

При выборе билета перед вами встанет вопрос, каким рейсом лететь — прямым, более дорогим, или с пересадкой, но более дешевым? Если вы отправляетесь в длинное путешествие, а летний отпуск как раз относится к таковым, то можно выбрать рейс с пересадкой.

Не все пересадки одинаково удобны. Лучше придерживаться такого правила: по пути к месту назначения пересадка может быть более сложной, чем по пути обратно, так как на обратном пути у вас, скорее всего, будет больше багажа, а на контрасте с прекрасным отдыхом дополнительные сложности будут казаться существенными. Старайтесь сделать конец путешествия более легким, чем его начало.

Лучше избегать ночных стыковок: ночевать в аэропорту — не лучшая идея для отпуска. Самые комфортные пересадки — или короткие, в 1-2 часа, или длинные дневные, в 8-10 часов, которые позволяют выйти в город и приятно провести время до следующего самолета. Такая стыковка — замечательный шанс увидеть новый город, пусть и одним глазком. При планировании пересадки, подразумевающей выход за пределы транзитной зоны, уточните визовые правила: например, если вы без шенгенской визы летите из Москвы в Лондон через Берлин, то в Берлин вас не выпустят, придется сидеть в аэропорту.

ТУРИЗМ

Не бывает плохо или хорошо расположенных отелей, бывают отели, подходящие для того типа отдыха, который вы себе выбрали, или неподходящие. Так, лучше выбирать отели в историческом центре, если вы приезжаете в город, или как можно ближе к пляжу и одновременно центру города или поселка, если едете на море. Если планируете отдохнуть в курортном отеле, то постарайтесь найти такой, чтобы рядом было куда съездить погулять и сменить обстановку, либо же сразу настройтесь на отдых только на его территории.

Оценить, насколько удачно расположен отель, поможет www.maps.google.com, где можно посмотреть, как выглядит улица, где стоит отель, есть ли рядом магазины или рестораны, далеко ли море. Тот же ресурс позволяет оценить рельеф местности, ведь дорога от пляжа длиной в 600 метров будет совсем разной в зависимости от того, идет ли она в гору или проходит по плоскому рельефу.



страны в другую удобно также использовать www.kayak.com или www.expedia.com. На этих сайтах можно получить скидку, забронировав одновременно билет, отель и прокатный автомобиль. Но имейте в виду, что русскоязычной поддержки у них нет, так что решать возникшие вопросы вам придется с англоязычным консультантом.



ВЫБОР ОТЕЛЯ — ТОНКИЙ РАСЧЕТ

Самое главное, от чего стоит отталкиваться, выбирая отель, — это тип отдыха. Представьте свой день в городе или месте, куда вы едете, в подробностях. Во сколько вы встанете, где позавтракаете? Нужна ли вам машина, чтобы добраться до ближайших достопримечательностей, или вы пойдете пешком? Собираетесь ли вы целый день гулять или быть на пляже, а в номере только ночевать?

Чем лучше вы себе представите свои занятия в поездке, тем проще вам будет выбрать отель. От того, какими событиями будет наполнен ваш отпуск, зависит расположение отеля, его цена, площадь номера, сетевой ли это будет отель или небольшой бутик-отель.

Для подбора отелей в случае, если направление поездки уже определено, можно использовать www.booking.com как одну из самых крупных поисковых систем в мире, но аналогичные критерии поиска работают и с другими системами бронирования. На что же стоит при этом обращать внимание в первую очередь?

В большинстве случаев полезно рассматривать только

те варианты, что имеют отзывы, а также всегда сортировать отели по отзывам клиентов, начиная с тех, что получили самые высокие оценки. Если бюджет позволяет, не стоит рассматривать отели с оценками ниже 8,6 балла по десятибалльной шкале. Отель с рейтингом 7,5–8,5 стоит бронировать только в случае, если у вас нет никаких других вариантов, — такие баллы означают не самое комфортное проживание. Оценки ниже 7,5 имеют, как правило, отели, предназначенные для очень неприятных клиентов.

На www.booking.com можно задать направление, тематику отеля, уровень цен, расстояние от аэропорта. Обязательно сохраняйте себе результаты поиска, чтобы пересмотреть подборки.

При поиске отелей обращайтесь внимание не только на уровень цены и звездность, но и на отзывы клиентов. В звездах нельзя оценить радушие персонала или свежесть ремонта, зато именно об этом обязательно будет написано в отзывах гостей.

Стоит помнить о том, что негативные отзывы люди пишут охотнее, чем позитивные. Большое количество гостей, оставшихся довольными отелем, не возвращаются к системам бронирования для того, чтобы оставить отзыв.

Внимательно рассматривайте фотографии отелей, размещенные и на сайте гостиницы, и на сайтах систем бронирования. Советую обращать внимание на привлекательный дизайн и новизну обстановки и стараться не бронировать отели с расплывчатыми, некачественными фотографиями или визуализациями. По фото чаще всего можно понять, давно ли в отеле был ремонт, насколько большая площадь номера, как устроены общие зоны. Фотографии, сделанные гостями отеля, можно найти на www.tripadvisor.com.

Оценивая, впишется ли отель в ваш бюджет, не забудьте посчитать стоимость всех дополнительных услуг, которыми вы собираетесь пользоваться, а также возможные налоги, которые придется заплатить. Информация об этом обычно указана

мелким шрифтом в самом низу страницы отеля.

Почти в каждом отеле есть Wi-Fi, но не везде он предоставляется бесплатно. Как правило, чем дороже отель, тем меньше шансов, что интернет будет включен в стоимость номера, а суточная его цена может достигать до 20–30 евро. Если вы собираетесь активно пользоваться Сетью, обращайтесь на это внимание.

Во многих странах к цене, указанной на сайте, прибавляется городской налог (1 евро в ночь с человека в Италии, например, что приведет к дополнительным 14 евро, если вы едете на неделю и вас двое). Во многих странах, например в Турции, при оплате банковской картой с вас возьмут комиссию 2–3% за транзакцию.

Ранний заезд или поздний выезд — повод взять с гостя дополнительные деньги. Если для вас очень важно заехать в определенное время или поздно покинуть отель, лучше до поездки связаться с отелем и уточнить, сколько это стоит. Иногда цена может достигать до суточной стоимости номера.

С отелями проще в бытовом плане (вода, отопление, качество постели, интернет): как правило, цена номера и имя отеля гарантируют качество.

СВОИ ПРЕЛЕСТИ АПАРТАМЕНТОВ



Апартаменты же (если это частная квартира, а не апартамент) — это обычно горячая вода из бойлера, которой может не хватить на всех проживающих, ванная без отопления и плохое отопление номера в целом, это не всегда блестящее

качество уборки, отсутствие халатов, тапочек и косметики в ванной, редкая смена белья.

А есть ли плюсы? Есть! Аренда апартаментов — шанс познакомиться с интересными людьми, жить в районе, где живут местные, получить инсайдерскую информацию о том, где самый вкусный кофе, где самые лучшие рестораны и самые интересные вечеринки.

Это шанс открыть дверь собственной квартиры и выйти на залитую солнцем средневековую площадь, как было у меня однажды на Сицилии; или же, выйдя из дома, оказаться на полной неформально одетых людей и забавных магазинов улице, как в Мадриде, где я жила в районе Чуэка.

Главный ресурс, который я советую использовать при аренде апартаментов, — это www.airbnb.com, компания-посредник между владельцами жилья и теми, кто его снимает. С помощью этого ресурса можно снять квартиру или комнату, виллу, вигвам, замок, баржу, бросившую якорь в Париже или Амстердаме. Часть квартир сдается на время отсутствия хозяев, другие же — это апартаменты, предназначенные только для путешественников. Не всегда об этом пишут в описании квартиры, поэтому стоит внимательно смотреть на фотографии и примечать, много ли в квартире личных вещей. Чем их больше, тем выше шанс, что квартира сдастся только на время

отсутствия владельца. Такие квартиры, однако, как правило, и дешевле.

Апартаменты, предназначенные специально для сдачи, как правило, лучше в бытовом плане, в них чище, что видно даже на фотографиях, за ними лучше следят, так как владельцы относятся к аренде как к бизнесу. Часто по уровню обстановки, наличию белья и полотенец, карт и путеводителей такие апартаменты не уступают отелям.

При заказе апартаментов через www.airbnb.com лучше обращать внимание на профиль владельца, легкость коммуникации. Если человек быстро и с удовольствием отвечает на вопросы, дает советы и рекомендации, то и проживание пройдет гладко. Стоит также иметь в виду, что многие владельцы берут плату за поздний заезд, добавляют к стоимости финальную уборку, иногда отдельно нужно платить за электричество и/или пользование кондиционером или отоплением. Лучше обсудить это, а также все важные для вас детали перед бронированием. Так, можно уточнить, будет ли в квартире жить кто-то, кроме вас, наличие или отсутствие лифта, близость к достопримечательности или пляжу, то, каким образом в квартиру поступает горячая вода, насколько большой для нее бойлер. И, конечно же, старайтесь не бронировать квартир без отзывов! /

При бронировании деньги с карты списываются сразу, но в пользу www.airbnb.com, а не владельца. Хозяин квартиры получает оплату только через 24 часа после вашего заезда в апартаменты, что служит гарантией его честного поведения. При возникновении любых вопросов или недоразумений стоит сразу же обращаться в службу поддержки www.airbnb.com.

Система предусматривает залог, который блокируется на карте гостя и возвращается после того, как хозяин подтвердит, что в квартире все в порядке после отъезда. Сумма залога у каждого объекта своя.

 **ТУРИЗМ**

Карта путешествий



Многие уже привыкли путешествовать за границу самостоятельно, не прибегая к услугам турагентств. Плюсы таких поездок налицо: у вас гораздо шире выбор отелей и авиарейсов, больше свободы действий и перемещений. Вы можете сами выбрать и заказать экскурсии уже на месте, а не соглашаться на те, которые включены в турпакет, ходить в те рестораны, которые вам понравятся, а не в которые вас приведут, как, например, бывает в случае групповых экскурсионных туров.

Планируя путешествие самостоятельно, вам никак не обойтись без банковской карты. Давайте рассмотрим, в каких случаях карта и другие финансовые продукты вам будут нужны и как правильно и выгодно ими пользоваться.

ОТЕЛЬ



1. Забронировать отель. На самом популярном сайте для бронирования отелей — booking.com — можно оформить заказ только при помощи банковской карты. Вы вводите данные карты, бронируя номер. Сайт предусматривает возможность бесплатной отмены бронирования — в данном случае система просто учтет данные вашей карты, а оплата будет произведена

по приезду. Если вы не пользуетесь опцией «бесплатная отмена бронирования», то деньги с карты будут списаны сразу после оформления заказа на сайте. Имейте в виду, что один и тот же номер в отеле будет стоить дороже, если воспользоваться этой опцией. Если оплатить номер сразу, то стоимость может быть на 10–20% ниже. Но тогда нужно быть уверенным на 100%, что вы приедете.



2. Забронировать апартаменты. Интернет-ресурс с самым большим выбором апартаментов — это airbnb.com, и, чтобы забронировать на нем комнату или квартиру, тоже нужна карта. Деньги списываются

сразу после оформления заказа, но в пользу airbnb. Владелец жилья получает их через 24 часа после вашего заезда. Такая схема нужна для того, чтобы защитить права гостя. Если на момент приезда хозяина не было дома или при возникновении спорных ситуаций (например, комната совсем не та, что была на фотографиях с сайта), вы можете позвонить в службу поддержки airbnb и попросить отменить заказ. Если airbnb согласится с вашими доводами и снимет бронь, деньги будут возвращены на карту в течение недели. Имейте также в виду, что при оформлении заказа на карте будет удержан залог — это сумма средств, которая блокируется до момента вашего отъезда, она будет доступна после того, как хозяин подтвердит, что с жильем все в порядке после вашего пребывания.



3. Заказать автомобиль. Для того чтобы арендовать авто за границей, вам обязательно нужно оставить залог, который может составить несколько сотен евро (в европейских странах). Деньги будут заблокированы на карте и возвращены в течение нескольких дней после сдачи машины из проката. Лучше воспользуйтесь кредитной картой, так как многие компании, оказывающие услуги по аренде авто, требуют именно «кредитку», а не дебетовую карту.



4. Купить авиа- и ж/д билеты. Сейчас купить любой билет можно онлайн — на сайте авиакомпании или сайтах-агрегаторах (skyscanner.ru, anywayanyday.com). Агрегаторы предлагают большой выбор перелетов от разных авиакомпаний по выбранному вами

направлению. Для оплаты билета нужна карта, деньги с нее списываются сразу после оформления заказа. Учтите, что если вы выбрали перелет по «хорошей цене», то, скорее всего, билеты невозвратные, то есть, если вы передумаете лететь, стоимость вернуть не получится. Максимум, что удастся получить обратно на карту, — это топливные сборы (примерно 10–15% от стоимости билета). При покупке билета некоторые агрегаторы предлагают оформить страховку от «невывлета», она обойдется недорого (примерно 2–3% от цены билета) и позволит вам сдать билет в определенных случаях (например, вам не откроют визу вовремя, или в случае, если заболели вы или ваши близкие родственники). Страховка включена в стоимость заказа, и плата за нее также списывается сразу.



5. Взять с собой и карту, и наличные. По российским правилам вы не можете вывезти за границу больше чем 3 000 евро или 3 000 долларов наличными.

ТУРИЗМ

Поэтому, если вы уезжаете надолго, карта просто необходима. Да и в целом, держать в кошельке большое количество наличных не всегда целесообразно и безопасно. Потеряли кошелек — потеряли деньги. Потеряли карту — деньги остались на вашем банковском счете. Во втором случае очень важно сразу же позвонить в банк и заблокировать карту. Некоторые банки, кстати, организуют за границей выдачу наличных с российского счета.



6. Планировать свои траты по карте и наличными заранее. Лучше перед поездкой просчитать, сколько вам нужно наличными, а сколько вы потратите по карте. Например, если вам не хватит наличных, то придется снимать деньги в банкомате, а это обернется списанием комиссий — как банком, который выпустил карту, так и банком, в банкомате которого вы снимаете деньги. Имейте в виду, что в разных странах карты принимают по-разному. Например, в Америке картой можно расплатиться даже на рынке, если речь о крупном городе. А вот в некоторых европейских странах, например в Германии или Австрии, карты принимают далеко не везде.



7. Берите с собой карту в валюте страны, куда вы едете, хотя бы в долларах или евро. И лучше не одну, а несколько карт (например, на случай потери одной). И желательно разных платежных систем (Visa и MasterCard), так как некоторые торговые точки не в самых развитых странах работают только с одной платежной системой. Если вы возьмете рублевую карту, а платить будете в евро, то при каждой оплате

покупки банк будет списывать комиссию за конвертацию валют. По премиальным картам, как правило, комиссия меньше и составляет 0,5–0,75% от суммы покупки, а по обычным картам она может достигать и 2%.



8. Не пытайтесь использовать карту многократно при покупке товара в случае отказа оборудования. Редко, но бывает такая ситуация, что владелец карты оплачивает в магазине покупку, однако

терминал по каким-то причинам показывает, что операция не проведена. Не нужно просить продавца провести операцию снова и снова. Возможно, она уже совершена, а в результате вашей настойчивости деньги могут быть списаны несколько раз. Конечно, они вернуться на вашу карту, но не сразу, а вы рискуете провести оставшуюся часть отпуска без денег.



9. Воспользуйтесь системой денежных переводов

при необходимости. Если же все-таки с вами случилась какая-то неприятность и вы остались в поездке без денег и карт, попросите друзей или родственников отправить вам денежный перевод. Самая крупная сеть для отправки переводов — Western Union, ее офисы есть во многих городах, так что вы без проблем, предъявив паспорт, сможете получить отправленные деньги. Комиссии для переводов варьируются, например, отправка денег из России в некоторые страны Западной Европы обойдется в 4% от суммы перевода.



10. Не забывайте про безопасность, совершая операции через онлайн-банк. При помощи интернет-банка вы можете перевести средства со своего рублевого счета на карту в евро или пополнить баланс вашего мобильного телефона и др. Однако не совершайте финансовые операции через общедоступные wi-fi-сети, например в кафе. Лучше пользоваться Интернетом только в надежных интернет-сетях, после прохождения авторизации. /

Артем Гончаров

МЫСЛИ ВЕЛИКИХ

Перемены

Все великие перемены в жизни одного человека, а также и всего человечества, начинаются и совершаются в мысли. Для того, чтобы могла произойти перемена чувств и поступков, должна произойти, прежде всего, перемена мысли.

Лев Толстой

Вы никогда не пересечете океан, если не наберетесь мужества потерять берег из виду.

Христофор Колумб

Будь готов изменить свои цели, но никогда не изменяй свои ценности.

Далай-Лама XIV

Все хотят, чтобы что-нибудь произошло, и все боятся, как бы чего-нибудь не случилось.

Булат Окуджава

Чтобы быть незаменимой, нужно все время меняться.

Коко Шанель

Если ты хочешь перемену в будущем — стань этой переменной в настоящем.

Махатма Ганди

Совершенствоваться — значит меняться, быть совершенным — значит меняться часто.

Уинстон Черчилль

Изменения — это всегда страшно. Но никто не изменит за вас вашу жизнь. Вы понимаете, какой должны сделать выбор, но, несмотря на страх, движетесь вперед. Это главное правило успеха.

Пауло Козью

КОНКУРС

Севергазбанк объявляет конкурс фотографий

Севергазбанк — один из крупных региональных банков. Территория обслуживания включает в себя восемь регионов, начиная с самого северного офиса в г. Плесецке и заканчивая самым южным подразделением — в Волгограде.

Каждый из регионов по-своему красив и славится многочисленными памятными местами. Мы объявляем конкурс фотографий «Красота родного края». Присланные фотографии будут размещены на официальном сайте банка, три лучшие фотографии будут опубликованы в следующем номере газеты, а фотографы получают призы.

Конкурс продлится до 17 июля 2017 г. Присылать фотографии можно на электронную почту konkurs@severgazbank.ru. При этом оставляйте контактную информацию о себе: ФИО, город и номер телефона.



Газета финансовой грамотности «О финансах и не только» Публичное акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК». Генеральная лицензия Банка России № 2816 от 13.01.2017. Издано: Управление по информационной политике и рекламе. Руководитель проекта: Дмитрий Афонин. В подготовке номера принимали участие: Ольга Глазунова, Анна Макаровская.

Публичное акционерное общество «СЕВЕРГАЗБАНК» (ПАО «БАНК СГБ») — универсальный коммерческий банк, предоставляющий широкий спектр услуг для частных лиц, корпоративных клиентов и государственных структур. Банк обслуживает более 500 тысяч физических и 18 тысяч юридических лиц. Банк имеет рейтинг от агентства «Эксперт РА» — «Высокий уровень кредитоспособности», прогноз «Стабильный». «СЕВЕРГАЗБАНК» был основан в Вологде в 1994 году. Одним из владельцев банка является НПФ «ГАЗФОНД». Банк является участником системы международных расчетов SWIFT, платежной системы Банка России БЭСП

(«Банковские электронные срочные платежи») и принципом платежных систем VISA, Master Card, «МИР». «СЕВЕРГАЗБАНК» — участник системы страхования вкладов и аккредитованный банк-агент Агентства по страхованию вкладов. Офисы банка работают в Вологодской, Архангельской, Новгородской, Ярославской, Ивановской областях, Республике Коми, Волгограде, Москве и Санкт-Петербурге.

Информация действительна на 18.05.2017. Представленные в издании предложения услуг и продуктов не являются публичной офертой. РЕКЛАМА.

