

ЧТО СКРЫВАЮТ БАНКИ

МЕЛКИМ
ШРИФТОМ

повышение уровня благосостояния населения во многом зависит от финансовой грамотности. Чем больше человек знает о финансовых продуктах и услугах, тем больше он сможет выбрать для себя оптимальные варианты. Однако банки часто скрывают важную информацию о рисках и условиях предоставления услуг. Поэтому важно знать, как безопасно использовать банковские продукты и услуги.

Как безопасно использовать банковские продукты и услуги

Чем больше человек получит знания о рациональном использовании таких продуктов, тем больше он сможет избежать рисков и привычки и тем ниже вероятность оказаться жертвой финансовых махинаций. Эта книга — ваш помощник в выборе безопасных банковских продуктов и услуг.

Марина Матлина



Марина Матлина

**Что скрывают банки
мелким шрифтом. Как
безопасно использовать
банковские продукты и услуги**

«Питер (Айлиб)»

2026

УДК 330.16
ББК 65.9(2)26

Матлина М.

Что скрывают банки мелким шрифтом. Как безопасно использовать банковские продукты и услуги / М. Матлина — «Питер (Айлиб)», 2026

ISBN 978-5-4461-4535-5

Честный и подробный гид по миру банковских продуктов от эксперта с 20-летним опытом работы в банковской сфере. Вы узнаете, как банки скрывают важные условия «мелким шрифтом», как избежать финансовых ловушек и выбрать выгодные предложения. Автор разбирает вклады, кредиты, карты, страхование, инвестиции и цифровые деньги на реальных примерах. Книга поможет вам осознанно управлять личными финансами, защититься от мошенничества и недобросовестных услуг. Вы научитесь читать договоры, считать реальную стоимость кредитов, формировать «подушку безопасности» и пользоваться банковскими услугами с максимальной пользой для себя. Марина Матлина — финансист со степенью MBA и опытом работы более 20 лет в сфере финансов, из которых 11 лет на руководящих должностях в банках топ-30. Специалист по финансовой грамотности для детей и взрослых. Книга рекомендована тем, кто хочет перестать бояться банков и использовать этот инструмент себе во благо. В формате PDF А4 сохранен издательский макет книги.

УДК 330.16
ББК 65.9(2)26

ISBN 978-5-4461-4535-5

© Матлина М., 2026
© Питер (Айлиб), 2026

Содержание

Благодарности	7
Введение	8
«Понять и простить»	9
Условные обозначения	12
Часть I	13
Глава 1	14
Виды денег	14
Основные функции денег[17]	18
Резюме	19
Глава 2	21
Формула благосостояния	21
Откуда берутся деньги	23
С чего начать управление деньгами	23
Создание подушки безопасности	25
Резюме	27
Глава 3	28
Деление банков по цели создания	29
Выбор банка	29
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Марина Матлина
Что скрывают банки мелким шрифтом
Как безопасно использовать
банковские продукты и услуги

© ООО Издательство «Питер», 2026

© Марина Матлина, 2026

Благодарности

Благодарю своего старшего сына, чьи многочисленные вопросы и стали основой для создания этой книги.

Благодарю своего отца, который первым узнал о моей идее, неустанно поддерживал меня и выступил в роли первого редактора.

Где бы он ни находился сейчас, его вклад в эту книгу остается неоценимым.

Благодарю своего мужа, без которого ничего бы не получилось.

В этой книге я стремилась передать всю необходимую информацию из учебников по финансам и федеральных законов, а также свой многолетний опыт. Старалась разбавить сухие материалы яркими примерами и историями из реальной жизни. Все описанные ситуации основаны на настоящих событиях и записаны с согласия участников.

Введение

Защити себя от банка

*Не зная броду, не суйся в воду.
Народная мудрость*

Во все времена качество и уровень жизни были выше у тех, кто имел доступ к новым знаниям и умел их применять.

Сегодня повышение уровня благосостояния населения во многом зависит от финансовой грамотности самих граждан. То есть от умения свободно разбираться в основных финансовых продуктах и услугах, пользоваться банковскими картами, от способности осознанно и ответственно управлять личными финансами (доходами, расходами, сбережениями, инвестициями и т. д.).

Банковские услуги становятся все разнообразнее, и потребителю приходится делать выбор из широкого спектра предложений.

Чем раньше человек получит знания о рациональном использовании таких продуктов, тем быстрее у него сформируются полезные навыки и привычки и тем ниже вероятность оказаться жертвой финансовых мошенников.

Цель этой книги – познакомить читателей с основными банковскими продуктами и услугами, правилами финансовой безопасности, поспособствовать развитию финансовой грамотности, осознанности принятия решений и их последствий, а также дать ответы на распространенные вопросы.

К сожалению, реалии таковы, что в стремлении к прибыли клиентам часто не рассказывают обо всех нюансах продуктов. И это приводит к обоснованным претензиям...

– Я вообще ничем не пользуюсь, потому что ничего не понимаю.

У меня муж все делает. А я боюсь.

– У меня только карточка, куда зарплату получаю. Я даже вклад не размещаю, потому что мне кажется, что меня обманут.

– Я раньше работала с финансовым консультантом. Он помог инвестировать. А в банковских продуктах вообще не понимаю.

А такой консультант есть?

– Ой, это очень сложно! У меня только карта. Я вообще боюсь этой темы...

(Комментарии моих бета-читателей¹)

Более 11 лет я проработала в банках, входящих в топ-30, и хорошо знаю эту «кухню» изнутри. Я обучила сотни менеджеров продажам и продуктам. И всегда начинала с того, что «честным быть выгодно»²: клиент останется с вами и приведет друзей, если он будет доверять.

В этой книге я делюсь честной информацией обо всех нюансах и подводных камнях банковских услуг, чтобы вы научились принимать обоснованные решения и самостоятельно ориентироваться в многообразии всех банковских продуктов. Не стеснялись задавать неудобные вопросы и избегали невыгодных сделок.

¹ Бета-читатели – первые читатели текста перед его публикацией.

² Долгое время слоган одного из крупнейших банков в России.

«Понять и простить»

В банковской сфере менеджеры работают под жестким давлением планов продаж. А руководители (если они «эффективны») каждое утро начинают с напоминания, что именно сегодня нужно сделать. Да, таковы современные реалии. И если у менеджера сегодня в плане ИИС (индивидуальный инвестиционный счет) на 500 000 руб., то этот менеджер будет всеми правдами и неправдами сначала продавать его, а не предлагать вклады. Ведь вечером ему нужно отчитаться о результатах работы. И выслушать о себе много интересного при невыполнении плана (так тоже бывает).

Но не судите банкиров строго. Это явление не уникально – оно распространено во многих отраслях, где существуют планы продаж:

и в автосервисах, и в платных клиниках, и много где еще.

В начале 2021 г. моя подруга похвасталась открытием ИИС на 500 000 руб. «А вот ты мне ничего не рассказывала про такой выгодный вклад! Теперь я быстрее накоплю на ипотеку». Средняя ставка вклада тогда составляла около 4,5–5,0 % годовых. Договор у подруги был на три года с обещанием доходности 15 % годовых.

Я объяснила ей различия между ИИС и вкладом. «Это, конечно, рискованно, но 13 % годовых я точно получу. Я уже все равно открыла. Рискну», – сказала подруга и осталась с договором на руках и такой «кашей» в голове. Банк, конечно, получил процент от зачисленной суммы, менеджер – бонус за продажу. По прошествии трех лет сумма, собираемая «на ипотечный взнос», составила около 550 000. То есть за три года получилось около 3,2 % годовых. Но ей еще повезло. И ведь претензии не к кому предъявить – все в рамках договора...

Согласно исследованию³ Ассоциации развития финансовой грамотности (АРФГ) «более трети (40 %) продаж акций и облигаций в банках совершаются под видом вкладов». Выявлены случаи, когда от клиентов укрывали информацию о том, что договор заключается не с банком, какие комиссии взимаются при продаже финансового продукта, когда доходность не гарантирована, вложенные деньги не застрахованы и т. д.

Риски недобросовестных продаж чаще возникают на фоне невысоких ставок по вкладам, когда люди хотят найти наиболее выгодные способы размещения своих денег. Часто спустя значительное время после приобретения финансового продукта клиенты понимают, что были введены в заблуждение, и направляют жалобу в Центральный банк.

В то же время почти половина представителей банковской отрасли в 2024 г. считали, что «число финансово неграмотных россиян не превышает 25 %»⁴ и «люди сами должны повышать свою грамотность»⁵. Согласно результатам опроса, проведенного Аналитическим центром НАФИ, «33 % жителей России рассказали о попытках персонала финансовых организаций воспользоваться нехваткой их знаний в финансовой сфере, чтобы оказать услуги на невыгодных условиях»⁶.

³ Ложный процент: 40 % акций и облигаций банки продают под видом вкладов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://iz.ru/1371244/anna-kaledina/lozhnyi-protcent-40-aktcii-i-obligacii-banki-prodaiut-pod-vidom-vkladov?ysclid=m0qcmt6pl357058841>.

⁴ Россияне пожаловались, что финорганизации используют их неопытность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/finances/06/09/2024/66da68ab9a7947216ab641fb?ysclid=m0qcuwoelg816286446>.

⁵ Там же.

⁶ Опрос НАФИ.

Думаю, каждый сталкивался с ситуацией, когда менеджер быстро объясняет что-то (или ограничивается фразой «у нас новый продукт, там высокая доходность»), рассказывает, что предложение ограничено по времени, и оставляет всего несколько минут на принятие решения. Смысл в том, чтобы вы быстро подписали документы, прежде чем начнете думать или задавать вопросы (что еще хуже).

Цель моей книги – не продавать какие-то продукты, не учить инвестировать в «крипту и фонду»⁷ или как выйти на пенсию в 30 лет. Если честно, книги по «финансовой грамотности» (пишу в кавычках, так как многие из них не про грамотность, а про жадность – желание быстро заработать много денег) и истории про «золушек», которые являются «ошибкой выжившего»⁸, не способны научить чувствовать рынок, зарабатывать на нем и не быть «суеологом»⁹. Они могут дать основу: финансовые определения, как работать на рынке технически и т. д.

Подумайте, может ли балерина, написав книгу, только по ней научить танцевать детей? А в чем выгода трейдера давать полную информацию? И вообще, много трейдеров-миллионеров знает история? А в России? А тех, кто прочитал книгу и стал миллионером?

А почему именно вас хочет сделать миллионером менеджер банка/ автор книги/ телеграм-канала? В чем его выгода?

Я стремлюсь помочь развить критическое мышление и понимание финансовых продуктов, чтобы вы могли самостоятельно принимать обоснованные решения. В книге я не только объясняю основные финансовые понятия и принципы работы, но и показываю, как избегать мошенничества и использовать банковские продукты и услуги безопасно.

Вообще, вопрос финансов состоит из двух разных частей. Первая – уровень убеждений. Это наши установки по отношению к деньгам, которые могут препятствовать финансовому благополучию. Вторая – технические знания или их отсутствие. А конкретно – понимание того, как пользоваться теми или иными продуктами или услугами. И уже после того, как вы разобрались с общей базой, можно добавлять основы фондового и крипторынка. Начинать инвестировать, формировать пенсионные накопления. Пока человек не понимает, как работает тот или иной «простой» продукт, его легко обмануть. Чем и пользуются мошенники и некоторые банковские сотрудники, добавляя нам новые негативные убеждения и установки (которые мы несем дальше, нашим детям).

В книге я не даю прямых рекомендаций о том, что оформить или купить, а вместо этого предоставляю полную информацию о плюсах и минусах различных продуктов и услуг, позволяя вам делать собственный выбор на основе индивидуальной ситуации.

Банки давно превратились в финансовые супермаркеты, продающие не только вклады и кредиты. Менеджеры предлагают продукты, которые больше соответствуют их целям, чем потребностям клиента. Если менеджер понимает, что вам под видом одного продукта можно продать другой, – он это сделает.

– Не обращайтесь внимания, это формальность! Договор вообще типовый!

Подпишите тут и тут...

Через некоторое время:

– Ну вы же читали договор, когда подписывали! Ну мало ли, что мой коллега вам сказал! Вы бы не глядя и квартиру на него переписали?

⁷ Рынок криптовалют и фондовый рынок.

⁸ Разновидность систематической ошибки отбора, когда по одной группе объектов (условно называемых «выжившие») данных много, а по другой («погибшие») – практически нет. В результате исследователи пытаются искать общие черты среди «выживших» и упускают из виду, что не менее важная информация скрывается среди «погибших».

⁹ Суетолог – на сленге финансистов человек, который покупает задорого, когда рынок растет, и продает задешево, когда рынок падает.

Конечно, контроль со стороны Центрального банка каждый год ужесточается, но и нам с вами не нужно расслабляться. Кому и как жаловаться, описано в главе 3.

Надеюсь, мои бывшие коллеги из банковского сектора меня поддержат. Хотя и придется снова обучать менеджеров клиентоориентированности и продажам исходя из потребности клиента.

Приглашаю вас познакомиться с удивительным миром банковских продуктов и услуг. Пусть это пока кажется сложным, но с правильным подходом и знаниями вы сможете уверенно ориентироваться в этом мире и даже гордиться своими финансовыми достижениями.

Условные обозначения

В этой книге приняты следующие условные обозначения.

Полужирным шрифтом выделены подзаголовки, определения и важные понятия.

Курсивом оформлен текст, на котором нужно акцентировать внимание.

Все примеры с расчетами в книге приводятся в таком блоке.

Все истории и текст от первого лица обозначены таким образом.

Ключевые выводы или важная информация оформлены так.

После каждой главы есть краткое **резюме**.

В конце издания размещен **гlossарий** банковских терминов.

Кроме того, в книге я оставляю информацию о валютных переводах, вкладах и кредитах.

Часть I

Теория (или самые скучные главы)

В первых трех главах вы познакомитесь с базовой теоретической частью. Я считаю, что, не имея общего понятия о деньгах, бюджете, подушке безопасности, понимания, как выбрать «свой» банк, сложно составить представление о том, как выгодно для себя использовать те или иные продукты и услуги. Потому что именно вам предстоит принять решение на основе полученной из книги информации. Я буду стараться дать вам «удочку», но не «рыбу».

Глава 1

Что такое деньги

Я предлагаю очень коротко пройтись по эволюции денег. Конечно, первую «скучную» главу можно пропустить, но...

– Ты слышала про электронные деньги? Снова что-то придумали! Мы не сможем менять их на наличные или будет курс обмена? Что делать?

– Так, давай без паники. Вообще ничего страшного. Это обычная эволюция денег. Сейчас расскажу.

До появления денег люди обменивали товар на товар, давали товары в долг. В разных регионах в качестве денег использовали всевозможные вещи. Так, деньгами служили ракушки и жемчужины, скот, меха и шкуры животных, соль, мед и т. д.

Постепенно в качестве денег стали применяться металлы. Вероятно, сначала это были какие-то предметы (наконечники стрел и копий, гвозди), затем слитки разной формы. Функцию денег выполняли медь, бронза, железо, серебро. Использование слитков имело значительные неудобства: во-первых, металл требовалось каждый раз взвешивать; во-вторых, нужно было определять его пробу (в качестве защиты от мошенничества). В-третьих, это сам вес слитка. Не очень удобно носить с собой несколько килограммов.

Для предотвращения использования фальшивок и обвеса со временем металл начали отмечать клеймом. Так с VII в. до н. э. возникают чеканные монеты. Их быстрое распространение связано с удобством хранения, относительно высокой стоимостью при небольшом весе, что очень удобно для обмена.

Деньги – специфический товар, обладающий наивысшей ликвидностью, служащий мерой стоимости других товаров и услуг, а также средством обращения¹⁰.

Первые банки служили местом хранения. О наличии денег выдавался сертификат, который удостоверял, что они находятся у банкира.

Тот, кто предъявлял эту бумагу, получал указанную в ней сумму.

Так, для оплаты крупной покупки достаточно стало просто передать сертификат, а не стопку монет. Со временем эти сертификаты стали иметь такую же силу, как и реальные деньги.

Так появились первые бумажные деньги, возникшие из практики использования банковских сертификатов. Само слово «банкнота» происходит от английских слов bank и note, что означает «банковская запись».

Суть банкноты – обязательство выдать деньги. Однако сейчас банки не обязаны обменивать банкноты на натуральные деньги. Сами банкноты теперь и являются деньгами.

Виды денег

Изначально появились **товарные деньги**, затем – обеспеченные (их еще называют разменными). Их появление, как уже говорилось ранее, было обусловлено удобством и простотой использования. **Обеспеченные деньги** – это деньги, в роли которых выступали сертификаты, банкноты и которые могли быть обменены при предъявлении на фиксированное количество определенного товара или на золото/серебро. В настоящее время банкноты больше не являются обеспеченными деньгами.

¹⁰ Малый академический словарь / Под ред. А. П. Евгеньевой. – М.: Институт русского языка Академии наук СССР, 1957–1984.

Фиатные, или символические, деньги – это прежде всего современные банкноты (и монеты). В России их выпуск осуществляется исключительно Банком России¹¹. Стоимость фиатных денег определяется тем, как они выполняют свои функции и насколько признаются в качестве средства платежа участниками экономических процессов.

Современная экономическая наука выделяет в отдельную группу **кредитные деньги**. Это право требования в будущем в отношении физических или юридических лиц (то есть специальным образом оформленный долг). Обычно это ценная бумага, которую можно использовать для покупки товаров или оплаты собственных долгов.

Кредитные деньги несут в себе риск неисполнения требования.

Их появление связано с функцией денег как средства платежа:

они выступают обязательством, которое должно быть погашено в установленный срок.

Для упрощения: вспомните, как в некоторых фильмах герои выписывают чек в своей чековой книжке (обязательство, что указанный банк обменяет эту бумажку на сумму, прописанную в ней). То есть это не наличные и не перевод, а обещание. Кстати, если пойти в банк, может выясниться, что денег на счете у героя и нет.

Перечисленные выше виды денег представлены на рис. 1.1.

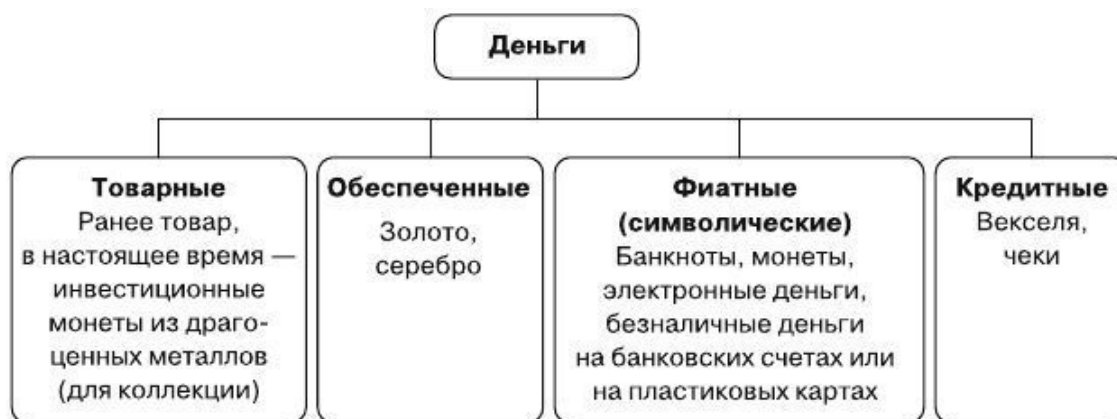


Рис. 1.1. Виды денег

Кроме того, деньги можно подразделить на наличные и безналичные. На рис. 1.2 показана подробная схема.

¹¹ Конституция РФ, статья 75.



Рис. 1.2. Наличные и безналичные деньги

Про наличные деньги все должно быть понятно, а про безналичные подробнее поговорим в третьей части книги. Отдельно хочу остановиться на понятии «электронные деньги»¹².

Электронные деньги – это замена наличных денег (банкнот и монет). Они хранятся на электронном носителе, то есть в виде записей в специализированных электронных системах.

Принципиально отличается от других электронных денег **криптовалюта**. Первой «монетой» стал **биткоин** (от англ. bit – единица информации «бит» и coin – «монета»), созданный в 2009 г. По состоянию на апрель 2024 г. существует уже более 2,52 млн криптовалют, а их число ежедневно увеличивается!

Основные особенности этой валюты:

- децентрализованность, то есть отсутствие единого выпускающего и контролирующего эту валюту центра, который мог бы влиять на ее курс, блокировать переводы и т. д.;
- анонимность платежей. Платежи осуществляются напрямую, без посредников (в лице банка, например). Информации о том, кто совершил платеж и кому направил биткоины, нет. Отменить перевод невозможно.

Другими словами, только вы и получатель знаете, сколько денег отправляется и за что.

Стоимость криптовалюты меняется каждую минуту относительно доллара (если правильно, то United States Dollar Tether – USDT; это криптовалютный токен (стейблкоин), созданный для того, чтобы «копировать» цену доллара США). Поэтому, получив стоимость «одной коровы» в начале месяца, в конце месяца вы можете стать владельцем «стада» или только «коровьей ноги».

В рамках этой книги я не буду рассказывать про криптовалюту подробнее. Но это эволюционное явление нужно изучать, чтобы быть в курсе изменений.

И теперь еще об одном интересном направлении электронных денег – **цифровой валюте**. На самом деле в ряде стран она находится на стадии тестирования (в Китае, Индии, Саудовской Аравии, ЮАР, Таиланде, Сингапуре, Казахстане и ряде других).

По информации из открытых источников, еще около сотни стран изучают возможность внедрения цифровой валюты: США, Великобритания, Мексика, Перу, Колумбия, Чили, Тунис и др.

¹² Федеральный закон РФ от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе», глава 1.

В октябре 2020 г. Центральный банк РФ выпустил доклад, посвященный созданию цифрового рубля¹³.

Цифровой рубль – это третья форма российской валюты (кроме наличной и безналичной), создается как дополнительное средство для платежей и переводов. По функциям ничем не отличается от существующих наличных и безналичных денег¹⁴. Представляет собой цифровой код и хранится в специальном электронном кошельке физических лиц и организаций. Счета цифрового рубля открываются на платформе Банка России. При этом доступ к ним возможен через привычные дистанционные каналы – мобильное приложение и интернет-банк любого банка.

Принципиальное отличие цифрового рубля от криптовалюты в том, что его эмитирует исключительно Банк России, резервами которого он и обеспечен.

Цифровые рубли эквивалентны наличным и безналичным: 1 рубль = 1 безналичный рубль = 1 цифровой рубль.

Цифровой рубль позволяет свободно расплачиваться и переводить цифровые рубли в пределах остатков средств на счете цифрового рубля. Операции для граждан будут бесплатными, а для юридических лиц – с минимальной комиссией (ожидается ниже, чем в банках).

Иными словами, деньги в кошельке равны деньгам на карте и равны цифровым деньгам.

Как все новое и неизведанное, цифровой рубль, еще не поступив в широкое обращение, уже оброс мифами. На сайте Центрального банка есть отдельный раздел, посвященный цифровому рублю, где можно получить ответы на вопросы, а также приводится концепция развития цифрового рубля.

Вопросы будут возникать еще долго, но я хочу дать ответы на те, что вызывают *основные опасения*¹⁵.

- Физические лица самостоятельно выбирают, какую форму рубля использовать – наличную, безналичную или цифровую.
- В обороте будут находиться и наличные, и безналичные, и цифровые рубли.
- Один наличный рубль равен одному безналичному рублю и равен одному цифровому рублю.
- Через мобильное приложение любого банка можно зайти в свой цифровой кошелек и провести нужную операцию через функцию «пополнить» без комиссии в соотношении один к одному.

Иначе говоря, при наличии 1000 руб. на счете в банке их можно перевести в 1000 цифровых рублей в своем личном кабинете Центрального банка. При наличии 1000 руб. наличными их необходимо сначала положить в банк на свой счет через банкомат или кассу и уже потом обменять на цифровой рубль.

• Цифровой рубль – это средство проведения платежей и переводов, а не сбережения или кредитования. В связи с этим кредит можно по-прежнему получить в банке в виде наличных или безналичных денег.

• Кешбэк по цифровому рублю не предусмотрен. Могу предположить, что это будет еще одним полем для мошенничества в будущем.

¹³ Доклад для общественных консультаций «Цифровой рубль» (октябрь 2020 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74662042/>.

¹⁴ Цифровой рубль: что это такое и как им пользоваться [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru/faq/dr/>.

¹⁵ Цифровой рубль: что это и как им пользоваться [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/5953559>.

- Если «выключат электричество», с цифровым рублем ничего не произойдет. Информация хранится на платформе Банка России. Так же как и с безналичными рублями, которые остаются на счетах в банках.

- У цифрового рубля нет «срока годности», как и у безналичных денег.

- Объем информации о физических лицах при операциях с цифровыми рублями не будет превышать объем информации, который уже установлен по операциям с безналичными рублями. Информация об остатках и о цифровых рублях защищена банковской тайной точно так же, как и информация по банковским счетам.

- Оплата цифровым рублем совершается по QR-коду.

- У одного человека – один кошелек.

- Сам кошелек находится на платформе Центрального банка России и не будет привязан к какому-то конкретному банку.

С 1 сентября 2024 г. Центральный банк приступил ко второму этапу тестирования цифрового рубля. Это вероятное будущее денежной системы, как бы к этому ни относились. Первый этап пилотного проекта стартовал в 2023 г. И только сейчас число участвующих в нем физических лиц вырастет с 600 до 9000, а юридических лиц – с 22 до 1200.

Все банки должны завершить подготовку своих систем к работе с универсальным QR-кодом до 1 сентября 2026 г. Торговые компании, которые являются клиентами крупнейших банков и выручка которых за прошедший год превышает 120 млн руб., также должны будут обеспечить возможность оплаты товаров и услуг цифровой формой национальной валюты с 1 сентября 2026 г.¹⁶

С 1 января 2026 г. запланировано использование цифрового рубля в федеральном бюджете, а с 1 июля 2027 г. цифровой рубль будет внедрен в региональные и местные бюджеты.

Ну и самый животрепещущий вопрос: *как цифровые деньги могут повлиять на нас с вами?* Так, предполагаются:

- значительное сокращение финансового мошенничества;

- централизованный контроль и полная прозрачность всех безналичных операций (движения денег на счетах/картах);

- прозрачность в получении и использовании социальных услуг (например, материнского капитала);

- возможно, изменение банковской системы, поглощение небольших банков, а также потеря комиссии за переводы;

- перестройка или закрытие ряда бизнесов, ориентированных на «неформальные операции».

Вот именно этой прозрачности переводов и боятся ряд бизнесов и физических лиц. Да, это обычная эволюция денег, но уже в наше время.

Основные функции денег¹⁷

Давайте очень коротко рассмотрим основные **функции денег**. Вы даже не догадываетесь, как глубоко знаете банковское дело! Как минимум три из пяти денежных функций вам точно известны. Проверим?

- *Мера стоимости*. При помощи денег выражают стоимость различных товаров, поскольку деньги легко обмениваются на любой из них. Деньги не создают цены товаров, они служат только для их измерения.

¹⁶ Массовое внедрение цифрового рубля начнется 1 сентября 2026 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru/press/event/?id=25772>.

¹⁷ Общая теория денег и кредита: Учебник для вузов / Под ред. проф. Е. Ф. Жукова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2000.

- *Средство обращения.* Деньги используются в качестве посредника в обращении товаров. То есть меняется не «товар – на товар», а «товар – на деньги – на товар». Для этой функции крайне важны легкость и скорость, с которой деньги могут обмениваться на любой другой товар. При использовании денег производитель получает возможность, например, продать свой товар сегодня в одном месте, а купить нужный ему – в другом или через некоторое время.

- *Средство платежа.* Движение денег называют платежом. Оно не зависит от движения товара. Например, товар был куплен в долг. Сумму долга выражают в деньгах, а не в количестве купленного товара. Последующие изменения цены на товар уже не влияют на сумму долга, которую нужно оплатить деньгами.

- *Средство накопления (сбережения).* Деньги не исчезают из потребления. Накопленные, но не использованные, они позволяют переносить покупательную способность из настоящего в будущее

(то есть откладывать их). Потребность накопить деньги была всегда (клады, создание золотого запаса и т. д.).

Функцию средства накопления выполняют деньги, временно не участвующие в обороте. Однако нужно учитывать, что покупательная способность денег зависит от инфляции.

Инфляция (лат. inflatio – «вздутие») – повышение общего уровня цен на товары и услуги¹⁸. При инфляции по прошествии некоторого времени на одну и ту же сумму можно будет купить меньше товаров и услуг, чем прежде. В этом случае говорят, что за прошедшее время покупательная способность денег снизилась, деньги обесценились – утратили часть своей реальной стоимости.

- *Мировые деньги.* Внешнеторговые связи, международные займы, оказание услуг внешнему партнеру вызвали появление мировых денег. Они функционируют как всеобщее платежное средство, средство обращения и всеобщая материализация общественного богатства. Мировыми деньгами обычно считают золото и резервные валюты (в настоящее время это доллар США, швейцарский франк, евро, английский фунт, японская иена).

Резюме

1. История денег демонстрирует переход от натурального обмена к использованию различных товаров, затем металлических и чеканных монет, затем к бумажным деньгам и, наконец, к цифровым формам.

2. Деньги выполняют несколько ключевых функций. Они являются мерой стоимости, средством обращения, средством платежа, средством накопления и мировыми деньгами. Каждая из этих форм важна для функционирования экономики.

3. Современные деньги (российские рубли и основные мировые валюты) являются фиатными, то есть не обеспеченными золотом или другими материалами.

4. Появление цифрового рубля и криптовалюты указывает на тенденцию к диджитализации финансовых операций¹⁹.

5. Будущее денег: переход к цифровым деньгам и рост использования безналичных форм расчетов могут значительно изменить финансовую систему, повысив прозрачность и снизив уровень мошенничества.

Эти выводы подчеркивают важность понимания основ денег для управления личными финансами и выбора банковских услуг.

¹⁸ Что такое инфляция | Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cbr.ru/dkp/about_inflation.

¹⁹ Диджитализация – использование цифровых технологий для создания новых бизнес-моделей и предоставления финансовых услуг (например, искусственный интеллект, блокчейн-технологии).

Если вы дочитали эту главу, можете себя похвалить: вы точно повысили свою финансовую грамотность! Далее – более прикладные главы.

Глава 2

Личные финансы

Достижение финансовых целей стоит на двух фундаментальных основах: психологии и технической грамотности.

Первая основа – **финансовая психология**. Это наши ограничивающие установки по отношению к деньгам, которые часто становятся препятствием к материальному благополучию. Например, «Деньги портят человека», «Не в деньгах счастье», «Не жили богато, нечего и начинать», «Если есть деньги, значит, наворовал; такие деньги честным трудом не заработать» и т. д. Часто такие установки идут из детства, и они работают с нашим подсознанием, мешая во взрослой жизни. Пока они не будут осознаны и не сформируется новый взгляд на финансовые проблемы, значительного прорыва в увеличении дохода не случится. С этим вопросом необходимо обращаться именно к психологам, работающим с установками, в том числе в финансовой сфере.

Вторая основа – **техническая грамотность**. Это знание того, как пользоваться теми или иными продуктами/услугами. После достижения понимания общей базы можно начать разбирать основы фондового и крипторынка, пробовать инвестировать, формировать пенсионные накопления. Пока человек не понимает, как работает тот или иной продукт, его легко обмануть. Чем и пользуются мошенники, добавляя новые убеждения и установки (которые мы несем дальше нашим детям).

Формула благосостояния

Благосостояние семьи (или одного человека) можно выразить простыми формулами:
доход – расход = дельта; дельта × инвестиции = богатство.

Реально влиять мы можем только на наш доход. Я не поддерживаю стремление ограничивать себя во всем, чтобы «купить себе небоскреб». Да, мы живем здесь и сейчас. Но я поддерживаю «разумную экономию», о чем расскажу дальше в этой главе.

Журналист в Нью-Йорке увидел около небоскреба курящего пожилого мужчину.

Журналист: Извините, можно я вам задам несколько вопросов?

Мужчина: Конечно.

Журналист: Как давно вы курите?

Мужчина: Да лет 20 уже.

Журналист: И сколько сигарет в день?

Мужчина: Примерно пачку.

Журналист (достаёт калькулятор, что-то прикидывает): Вот если бы вы не курили, то на эти деньги вы могли бы купить вот этот небоскреб.

Мужчина: Правда? Как интересно. А можно я вам задам вопрос?

Журналист: Конечно.

Мужчина: А вы сами курите?

Журналист: Нет.

Мужчина: А небоскреб у вас есть?

Журналист: Нет.

Мужчина: Вот видите... А я курю, и небоскреб этот – мой.

Значительное сокращение расходов приводит к ухудшению качества жизни (снижению удовольствия от жизни). Что в конечном счете сказывается на мотивации, на достижении цели

и на самих накоплениях. Я не знаю ни одного богатого человека, который когда-то отказался от кофе и именно поэтому стал миллионером.

Но знаю глубоко несчастных людей, прочитавших мотивирующие книги по финансовой грамотности или о том, как стать миллионером, но так и не купивших яхты и небоскребы за последние десять лет. Некоторые из них уже работают с психологами из-за депрессии.

Пример

Федор прочитал мотивирующую книгу и решил отказаться от утреннего кофе по дороге на работу. Кофе стоит 100 руб. В среднем в месяце 22 рабочих дня. Итого в месяц Федор экономит 2200 руб.

Он открыл вклад на 10 лет с возможностью ежемесячного пополнения со ставкой 15 % годовых. Предположим, что стоимость кофе за указанный период не изменится. Что же получит Федор через 10 лет (кроме отказа от утреннего приятного ритуала)?

Через 10 лет он получит **616 421** руб. Из которых 264 000 руб.

он пополнил сам. А 352 421 руб. – это проценты. Много это или мало – решать вам. Если Федор будет откладывать 22 000 руб., то через 10 лет получит 6 164 210 руб. при собственных инвестициях 2 640 000 руб. (пример на рис. 2.1).

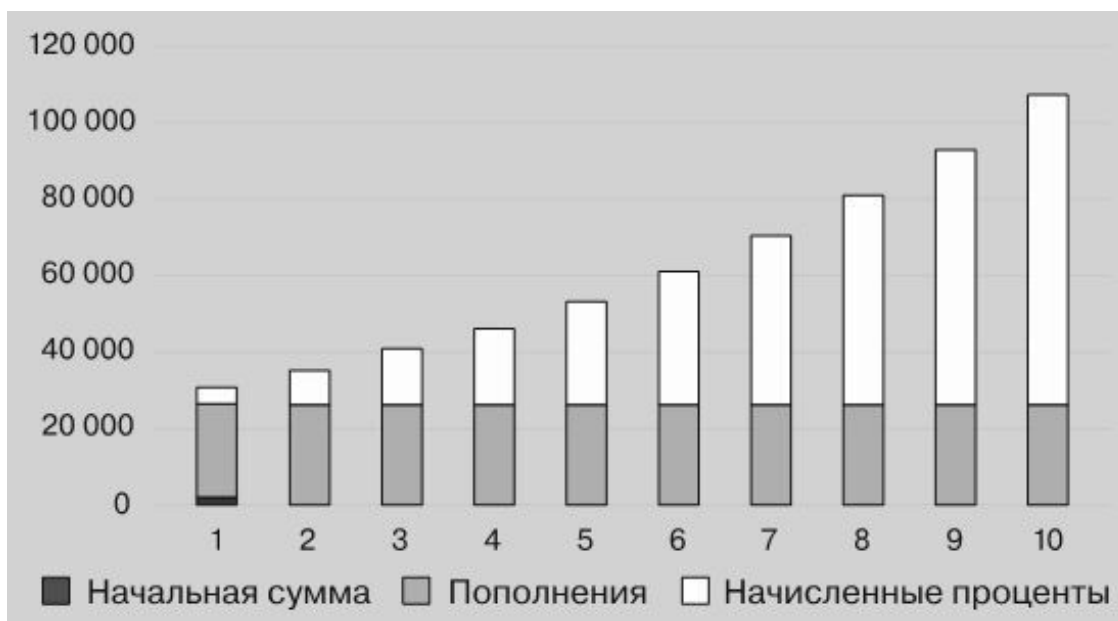


Рис. 2.1. Пример доходности от вклада

Еще одна проблема при сокращении всех расходов – нет ощущения краткосрочного результата. Человеку хочется видеть его постоянно, быстро увеличивать доходность... И часто это приводит к тому, что люди обращаются к мошенникам (финансовым пирамидам, например), которые обещают «золотые горы» уже «завтра». Или «обучаются» трейдингу на двухнедельных курсах и за несколько дней теряют все сбережения.

В любом случае размер заработка – не то, что делает человека бедным или богатым. «Много или мало денег» – это тоже наши установки и восприятие. Очень важно, что человек делает со своими деньгами, как управляет дельтой. Деньги должны работать даже при их небольшом количестве. Важно уметь сохранять и приумножать их. Тот, кто сегодня живет одним днем, может завтра остаться ни с чем.

Откуда берутся деньги

Давайте рассмотрим основные (законные) статьи доходов:

- стипендия (если человек учится на бюджетном отделении);
- зарплата за работу;
- премия, бонусы;
- доход от сдачи в аренду квартиры, велосипеда и т. д.;
- доход от продажи прав на свою интеллектуальную собственность (книга, песня, подготовка домашних заданий для одноклассников, курсы и т. д.);
- накопления (вклады и инвестиционные продукты);
- пособие (по безработице, по инвалидности и т. д.);
- дивиденды;
- продажа активов (машины, квартиры и т. д.);
- пенсия.

С чего начать управление деньгами

Первый этап личного или семейного планирования – **составление бюджета**. Это необходимо для понимания обязательных трат (расходов) и доходов.

Бюджет

Любой бюджет состоит из доходной и расходной частей. Первый и самый важный шаг – понять, куда именно уходят ваши деньги.

Разделите все траты на категории:

- обязательные расходы (жилье, коммуналка, еда, транспорт);
- желания (развлечения, рестораны, хобби);
- сбережения и инвестиции (ваше будущее) (табл. 2.1).

В идеале после вычитания всех обязательных расходов из доходной части должна остаться нераспределенная часть денег (**дельта**). Как ею грамотно распорядиться, рассмотрим далее. Но сначала коротко поговорим о наших потребностях и желаниях.

Таблица 2.1. Состав бюджета

Доходная часть бюджета		Расходная часть бюджета	
Заработная плата	X руб.	Квартплата	X руб.
Премия	X руб.	Питание	X руб.
Сдача в аренду гаража	X руб.	Покупка одежды	X руб.
...		...	
Всего	X руб.	Всего	X руб.

Потребности и желания

Каждый человек самостоятельно принимает решение, куда потратить свои деньги, исходя из своих потребностей, желаний и ситуации. Я не могу давать рекомендации на этот счет.

Потребность – то, что нужно человеку для выживания.

Желание – то, что хотелось бы иметь (рис. 2.2).

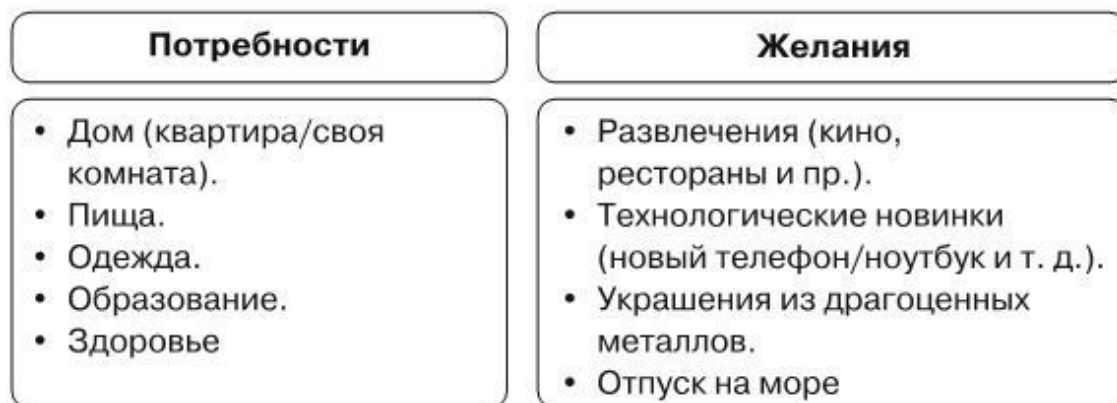


Рис. 2.2. Типичные потребности и желания человека

Человек не должен тратить свою зарплату (свой доход) только на желания. Нет, конечно, может! У меня есть знакомые, которые живут «от зарплаты до зарплаты», потратив все за день, и в промежутке едят одни макароны и сидят дома. И дело не в количестве полученных денег. А в том, что «ты не представляешь, я увидел редкую пластинку за 80 тыс. и не смог отказаться! А потом к ней пришлось купить аутентичный проигрыватель за XXX руб.»

Или другой пример, когда барышня тратит свою зарплату (свой доход) только на себя, потому что «у меня муж отвечает за семейный бюджет». Но доход тратится полностью, без вложения в свое финансовое будущее. Не буду развивать тему, но такой замечательный муж может оставаться мужем и не до наступления событий, описанных известной фразой «пока смерть не разлучит нас». В таком случае при отсутствии финансовой подушки безопасности может быть непросто.

Даже при ограниченном количестве денег можно научиться распределять свой доход таким образом, чтобы хватало и на потребности, и на удовлетворение своих желаний, и на накопления.

После закрытия обязательных расходов есть выбор, каким образом использовать оставшуюся сумму (дельту). Деньги – ограниченный ресурс. Даже имея какую-то свободную сумму, все равно придется делать выбор, на какое из желаний ее потратить.

Самое правильное – составлять список своих желаний (можно ежемесячно или по мере возникновения) и напротив каждого указывать «за», «против» и примерную стоимость. Важно также ответить на вопрос: «Зачем мне нужен этот товар или услуга?» Все это поможет сделать правильный выбор между всеми желаниями, верно расставить приоритеты при покупках и принять решение о реальной необходимости.

Пример

Иван хочет купить новый крутой телефон стоимостью 150 000 руб.

За	Против
У моих друзей нет такого крутого телефона, все мне будут завидовать	Если друзья дружат только из-за новинок, это ненастоящие друзья. Можно проверить
Нужен телефон с большим экраном для просмотра видео и работы с корпоративной почтой	У меня есть телефон, который выполняет все необходимые функции
Удобный и стильный	Мой телефон тоже удобный
Хочу	Дорого

Иногда, какую бы таблицу человек ни составлял, «хочу» имеет главный вес в принятии решения.

Очень важно уметь правильно распоряжаться своим бюджетом, чтобы удовлетворить все потребности и не забыть о своих желаниях. То есть быть «разумно экономным», не забывая о себе.

Как мы можем влиять на дельту, кроме как увеличивать доходы?

Проводить анализ расходов в конце месяца, трезвым взглядом смотреть, нет ли статей бюджета, где мы действительно перерасходуем средства.

Следить, чтобы при росте дохода расходы *не* росли пропорционально.

Вкладывать средства в свое образование, получение новых капитализируемых навыков (то есть таких, которые возможно в дальнейшем превратить в деньги, например, научиться водить машину или вести блог).

Создание подушки безопасности

Подушка безопасности – это неприкосновенная сумма. Она используется для покрытия экстренных трат, например, в случае потери работы или длительного больничного. В большинстве случаев составляет 3–6 месячных объемов трат человека/семьи.

Финансовая подушка *не* сделает вас богаче, но точно сделает спокойнее и эффективнее в повседневной жизни.

Поэтому, если подушки пока нет, ее нужно формировать.

Разные авторы рекомендуют соотношение трат и накоплений 60/20/20 %, или 40/30/30 %, или 50/30/20 %. Первая цифра – это наши обязательные ежемесячные расходы, вторая – наши желания (сходить в ресторан, купить очередную рубашку и т. д.) и третья – накопления. Могу сказать, что пропорция зависит *исключительно от ваших целей и текущих финансовых возможностей*.

Пример

Средние расходы в месяц у Максима составляют 30 000 руб. (коммунальные платежи, еда и т. п.). В его случае подушка должна быть в размере 90 000–180 000 руб. (30 000 × 3 (6) месяца (-ев)).

Средние расходы в месяц у семьи Петровых (три человека, работает только отец) составляют 150 000 руб. (аренда, еда, проезд, кружки ребенка и т. д.). В их случае подушка безопасности должна быть 450 000–900 000 руб.

Если подушки нет, то ее необходимо постепенно формировать. Делаем это путем перевода на отдельный счет комфортной суммы денег (желательно не реже одного раза в месяц).

Некоторые эксперты в области инвестиций и технологий управления капиталом рекомендуют составлять подушку не только из рублей, но и из твердых конвертируемых валют – евро и долларов (например, 40–50 % в рублях (наличная форма и счета с возможностью быстрого снятия), 50–60 % – в евро (30 % от суммы) и долларах (70 % от суммы)). Но хранить валюту преимущественно в наличной форме. В таком случае при любом кризисе у клиента точно будут какие-то деньги. Он защищен от долгосрочной девальвации рубля, при этом имеет быструю рублевую ликвидность.

Пример

Николай сформировал подушку безопасности (200 000 руб.):

- 40 000 руб. – наличными (дома);
- 60 000 руб. – на сберегательном счете в банке с возможностью быстрого снятия;
- 30 000 руб. – в наличных евро;
- 70 000 руб. – в наличных долларах.

Если вы не готовы отслеживать выгодный курс валюты для обмена, можно начать с классической рублевой подушки.

Ее основная функция – предоставить экстренный доступ к деньгам, в том числе наличным. В таком случае 30–40 % подушки могут составлять рубли (наличная форма и счета с возможностью быстрого снятия) и 60–70 % – вклады (что особенно выгодно при высоких ставках, как в 2024–2025 гг.).

Пример

Николай сформировал подушку безопасности (200 000 руб.):

- 30 000 руб. – наличными (дома);
- 30 000 руб. – на сберегательном счете в банке с возможностью быстрого снятия;
- 140 000 руб. – на вкладах (под максимальную ставку на короткий срок).

Из сформированной подушки мы не берем деньги на инвестиции. Это наш фонд благосостояния на черный день.

Не храним все деньги в одном банке!

Начинайте следить за своим бюджетом уже сейчас, не откладывая на потом. Запишите свои долгосрочные и краткосрочные цели. Подумайте, как распределить свободные денежные средства, чтобы достичь этих целей. Какое время для каждой цели нужно и какими характеристиками должны обладать активы. Четко сформулируйте, для чего вы копите и инвестируете. Это повышает мотивацию. Ответьте на вопросы:

- какая у вас краткосрочная цель (например, отпуск через год);
- какова долгосрочная цель (пенсия, образование детей);
- сколько времени и денег требуется для каждой цели?

Вы спросите: «А что же с кредитами? Зачем копить, когда можно взять сейчас, а платить потом?» Об этом поговорим дальше, когда подробно рассмотрим тему кредитования. Един-

ственное, что хотелось бы отметить здесь: если не умеешь правильно распоряжаться деньгами и тратишь больше, чем можешь себе позволить, – это приведет к огромным долгам, погасить которые будет не под силу.

К сожалению, часто бывает, что банки, страховые и управляющие компании, брокеры рассказывают клиенту только о преимуществах и выгодах продукта или услуги. О рисках, дополнительных комиссиях и других «тонкостях» они предпочитают не говорить. «Клиент все равно ничего не понимает, есть шанс, что и договор он не прочитает».

Резюме

1. Достижение финансовых целей стоит на двух фундаментальных основах: психологии и технической грамотности. Игнорирование одной из них сводит на нет усилия в другой. Что делать? Первый шаг – осознать эти установки. Второй – целенаправленно менять их на новые, поддерживающие. Зачастую с этим эффективнее всего работает финансовый психолог. Третий – поэтапно изучать основы: от составления бюджета и создания подушки безопасности до основ инвестирования на фондовом рынке.

2. Мы можем напрямую влиять на доход. Чрезмерная экономия, ухудшающая качество жизни, – тупиковый путь. Гораздо эффективнее увеличивать доходы и разумно распределять имеющиеся средства, а не урезать себя во всем.

3. Важно осознанно подходить к тратам, расставлять приоритеты и не тратить весь доход только на сиюминутные «хочу».

4. Создание подушки безопасности – это фундамент финансовой стабильности. Храните деньги в разных банках. Не тратьте подушку на инвестиции.

5. Размер дохода не делает человека богатым. Богатым его делает умение управлять деньгами – грамотно распределять дельту, сохранять и приумножать капитал через инвестиции, имея при этом надежную подушку безопасности. Необходимо начинать вести бюджет и ставить финансовые цели прямо сейчас.

Мы рассмотрели обязательные расходы, подушку безопасности. А что с инвестициями? Об этом мы поговорим в шестой части книги.

Глава 3

Как выбрать банк

Прежде чем перейти к основным банковским продуктам, предлагаю очень коротко поговорить о том, что это вообще за организация – банк – и каковы ее основные функции (о которых часто забывают сами банкиры).

Краткий экскурс в историю²⁰.

Возникновение первых «банков» было связано с развитием ремесленного производства и торговли. Принято считать, что история банковского дела начинается с VI–VII вв. до н. э. Примерно в это время в Вавилоне появились храмы и частные лица, которые производили обмен монет, принимали деньги на хранение и давали их в долг под процент.

Во II в. до н. э. в ряде крупных городов на территории современной Европы появились «организации», которые собирали средства от сбора налогов и доходы от государственных предприятий. Расходовались деньги на социальные нужды, например на выплату жалования солдатам.

Из-за активной торговли и разнообразия монет в Средние века работа менял стала очень развитой. Со временем купцы начали оставлять им деньги на хранение и поручать производить платежи.

Лавки менял располагались на рыночных площадях, где они и вели свою деятельность. Менялы в Италии постепенно стали называться банкирами (*bancherii*, от итал. *banco* – «стол», «прилавок»). Тогда и возникло само слово «банк» – от названия лавки, на которой сидели менялы.

Уже в то время банкиры занимались не только обменом, но и ведением счетов клиентов. Полученные на хранение деньги они стали выдавать в качестве кредитов.

Итак, в современном понимании:

• **банк** – это кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц²¹;

- **юридическое лицо** – это организация;
- **физическое лицо** – это просто человек.

Основные функции банка²²:

- прием и хранение депозитов клиентов (денег или ценных бумаг, вносимых в банк);
- выдача средств со счетов и выполнение расчетов между клиентами;
- размещение собранных денежных средств путем выдачи ссуд или предоставления кредитов;
- покупка и продажа ценных бумаг, валюты;
- регулирование денежного обращения в стране, включая выпуск (эмиссию) новых денег (функция исключительно Центрального банка).

²⁰ <https://ru.wikipedia.org/wiki/Банк>.

²¹ Федеральный закон РФ от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности».

²² Там же.

Деление банков по цели создания

Банк России отвечает за выпуск денег, следит за инфляцией и регулирует действия других банков и финансовых организаций. Он издает нормативные акты, которым обязаны подчиняться граждане, бизнес и власть на всех уровнях²³.

Центральный банк не оказывает банковские услуги физическим лицам – в нем нельзя получить кредит или открыть вклад. Можно только оставить жалобу на действия банков.

Именно поэтому сотрудники Центрального банка не звонят физическим лицам, не предлагают что-то, не выясняют какую-либо информацию и т. д.

Коммерческие банки²⁴ оказывают услуги физическим и юридическим лицам. Главная цель таких банков – получение прибыли. В зависимости от владельца коммерческие банки можно разделить на три группы:

- частные – это банки, которые на 100 % принадлежат частным лицам;
- с государственным участием – это банки, где доля государства или государственных компаний составляет до 50 %;
- государственные – банки, в которых государству принадлежит более 50 % (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Виды банков

По состоянию на 1 августа 2024 г. в России работало 318 банков. Полный перечень размещен на сайте Центрального банка²⁵. При этом на 1 января 2000 г. в России работало 1349 кредитных организаций. Центральный банк постепенно усиливал регулирование и повышал требования.

Выбор банка

Выбор банка – это не просто выбор места, где лежат деньги. Это выбор финансового партнера. От этого зависит безопасность ваших сбережений, доступность кредитов и удобство ежедневных операций. Давайте разберемся, на что обратить внимание.

Выбор банка строится на анализе целого ряда важных критериев.

1. Надежность и устойчивость

Это самый важный критерий! Банк должен отвечать требованиям Центрального банка²⁶:

²³ Там же.

²⁴ Там же.

²⁵ https://cbr.ru/banking_sector/credit/FullCoList/.

²⁶ Федеральный закон РФ от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»,

- ежегодная публикация годовой отчетности;
- участие в Системе страхования вкладов. На декабрь 2025 г. сумма застрахованных средств составляет 1 400 000 руб.;

- соблюдение нормативов (ликвидности, достаточности капитала банка и др.).

Ваша первоочередная задача – убедиться, что банк стабилен и ваши деньги в безопасности. К устойчивости банка стоит отнестись с особым вниманием. Особенно если вы:

- планируете держать на счетах и вкладах в одном банке более 1 400 000 руб. с учетом накопленных процентов;

- открываете обезличенный металлический счет или счет (вклад) на предъявителя.

Причину вы узнаете в следующей главе, посвященной вкладам.

На сайте Центрального банка и на сайте Российской финансовой платформы «Банки. ру» можно самостоятельно проверить, все ли в порядке у выбранного банка. Для этого не обязательно иметь экономическое образование.

Что смотрим (выполнение нормативов ЦБ РФ и рейтинги)?

- *Балансовая прибыль*. Это один из основных показателей. Если банк показывает убыток по итогу года, это плохой признак²⁷

Федеральный закон РФ от 2 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности».

²⁷ С 2020 г. убыток за один год может считаться некритичным для системно значимых банков.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.