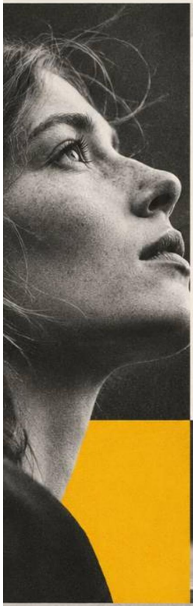
ЛЕОН ВЕЙНС





ЧЕМ ЗАНЯТЫ ВАШИ ДЕНЬГИ

11 правил, с которых начинается личная финансовая стратегия











Леон Вейнс

Чем заняты ваши деньги. 11 правил, с которых начинается личная финансовая стратегия

https://litres.ru/74709453
SelfPub; 2026

Аннотация

Вам продают «выгодное вложение». Вы понимаете, за что платите?

Красивый процент ещё ничего не говорит о том, сколько денег останется у вас. «Чем заняты ваши деньги» поможет разобраться в разнице между вкладом, облигациями, фондами, акциями, золотом и недвижимостью. Увидеть расходы и риски за обещаниями доходности. Понять, зачем вам конкретный инструмент, прежде чем переводить деньги. Примеры, расчёты и разборы инвестиционных ошибок дают основу для собственных решений. Прочтите эту книгу до следующей покупки на чужом энтузиазме. Расплачиваться за неё будете вы.

Содержание

Введение	4
Правило 1. Деньги принадлежат только тем, кто умеет ими распоряжаться	8
Правило 2. Сбережения ≠ хранение денег в банке	31
Правило 3. Оформите страховку, чтобы снизить риск несчастных случаев, связанных с ущербом для жизни и имущества	75
Конец ознакомительного фрагмента.	122

Леон Вейнс
Чем заняты ваши деньги. 11 правил, с которых начинается личная финансовая стратегия

Введение

В современном обществе никто не может обойтись без денег. От мелких покупок, таких как булочка или книга, до крупных, таких как автомобиль или квартира — деньги нужны везде. Поэтому некоторые говорят: «Ни отец, ни мать не так близки, как деньги»; другие же утверждают: «Деньги — это дерьмо» или «Деньги — источник всех зол». Так как же нам следует относиться к деньгам? В романе «Дама с камелией» есть замечательная фраза: «Деньги — хороший слуга, но плохой хозяин». Безусловно, если человек становится рабом денег, зло разрастается до масштабов катастрофы. Но если уметь управлять деньгами и заставлять их работать на себя, они приносят ещё больше денег и постоянно способствуют развитию человеческой цивилизации и прогрессу общества.

Развитая финансовая система современного общества предоставляет нам обширную платформу для того, чтобы зарабатывать деньги с помощью денег. На этой платформе множество инструментов — акции, фонды, облигации, валюта, страхование, фьючерсы и т. д. — позволяют быстро приумножить наши сбережения. А все, что нам нужно сделать, — это инвестировать и управлять своими финансами: стать хозяином денег, грамотно использовать и управлять своими средствами. Уоррен Баффет однажды сказал: «То, сколько богатства вы сможете накопить за всю жизнь, зависит не от того, сколько вы можете заработать, а от того, как вы инвестируете и управляете своими финансами. Лучше, когда деньги приносят деньги, чем когда человек ищет деньги; нужно уметь заставить деньги работать на вас, а не вам работать на деньги».

Некоторые сразу скажут: «У меня нет денег, я не могу считаться хозяином своих денег, не говоря уже об управлении ими». Люди с таким образом мышления на самом деле уже отстали от основного течения времени. Если не стиснуть зубы и не выделить часть средств на управление капиталом, в конечном итоге можно оказаться в положении слуги из Евангелия от Матфея, закопавшего золотые монеты, и становиться всё беднее.

Есть и те, кто уже вложил капитал в финансовые рынки: одни добились громких успехов и разбогатели, другие лишь опробовали свои силы и получили немалую прибыль… Хотя

у некоторых друзей дела пошли не так гладко и они потерпели неудачу, они уже накопили много информации, знаний и поняли закономерности, и сейчас собирают силы, готовясь к новому взлету.

Большинство же людей, увидев потенциальную выгоду от инвестиций и управления финансами, уже гораздо желают попробовать свои силы, но не решаются действовать из-за недостатка знаний в этой области. В последние годы, хотя на рынке и появилось огромное количество книг по управлению финансами, часть из них представляет собой или напоминает учебники по экономике и финансам, содержание которых довольно сложное и непрактичное для широкой публики; другая часть, хотя и проста для понимания, но содержит пустые слова и не несет реальной информации, что не приносит большого пользы широкой аудитории. Учитывая это, мы подготовили книгу «Правила обращения с деньгами в повседневной жизни — руководство по управлению финансами для широкой публики».

В этой книге собраны новейшие концепции управления финансами из Китая и других стран. С учетом уровня доходов обычных граждан нашей страны, доступным языком и на основе анализа типичных примеров мы рекомендуем читателям различные инструменты управления финансами. Одновременно мы рассказываем о методах и приемах инвестирования и управления финансами, раскрываем ловушки и заблуждения инвестиционного рынка, стремясь помочь всем

освоить «правила денег», позволяющие приумножать капитал, и тем самым дать возможность нашим читателям спокойно наслаждаться более высоким качеством жизни.

Правило 1. Деньги принадлежат только тем, кто умеет ими распоряжаться

В наше время капитал занимает важное место в общественной деятельности. Хотя и не стоит утверждать, что «деньги решают всё», без них обойтись совершенно невозможно. Деньги подобны речной воде: они упорядоченно текут по финансовым каналам, питая людей во всём мире. Можно сказать, что деньги когда-то проходили через руки каждого из нас, но куда же они в конечном итоге попадают? Если присмотреться, то деньги в конечном счёте оказываются на счетах тех, кто лучше всех умеет ими распоряжаться. Те, кто лучше всех умеет распоряжаться деньгами, способны ухватить циркулирующие средства, но ни в коем случае не будут, как Абагон, закапывать их в саду в ожидании, пока они заплесневеют, а позволят им приносить ещё больше денег на инвестиционном рынке, чтобы вернуть их обществу.

Управление финансами необходимо каждому

Часто говорят, что зарплаты растут гораздо медленнее, чем цены. Что же делать? Заниматься управлением финансами! Поэтому многие считают, что управление финансами — это экономия и бережливость. На самом деле такое представление ошибочно. Мы занимаемся управлением финан-

сами, чтобы повысить уровень жизни; если результатом этого становится снижение уровня жизни, то и изучать эту тему не стоит. Конечно, чрезмерную расточительность нужно искоренять, но гораздо важнее — найти способы увеличить доход. Энергия человека ограничена: даже если вы посвятите работе всё время, кроме еды и сна, ваш доход всё равно останется весьма ограниченным. Так как же увеличить доход?

Ли Цзячэн придерживается следующего мнения: в возрасте от 20 до 30 лет нужно усердно зарабатывать и копить деньги; после 30 лет важность инвестиций и управления финансами постепенно возрастает; к среднему возрасту зарабатывание денег уже не так важно, и в этот момент гораздо важнее становится умение управлять деньгами. На самом деле деление на периоды не имеет большого значения, важно иметь следующую концепцию: зарабатывание и накопление денег → инвестиции и управление финансами → управление деньгами. На самом деле все эти три этапа относятся к сфере управления финансами. То есть каждый, кто начал работать, должен заниматься управлением финансами, просто этапы, на которых он находится, немного различаются.

— Бедным нужно управлять финансами, чтобы разбогатеть

Многие считают, что для управления финансами сначала нужно иметь деньги, а я каждый месяц трачу всю зарплату и у меня дома нет даже хлеба на завтра, так о каком же управ-

лении финансами может идти речь? Те, кто придерживается такой точки зрения, могут только «достойно смириться с бедностью», но «бедность — это не социализм»: чем меньше у вас денег, тем больше вы должны стремиться к обогащению. А инвестирование и управление капиталом не требуют больших затрат времени и позволяют быстро получить высокий доход, поэтому их можно назвать лучшим способом для бедных разбогатеть.

В 1936 году Лянь Хэн на смертном одре сказал своему сыну Лянь Чжэньдуну: «У меня нет ничего, что я мог бы оставить тебе». То есть он не оставил ему никакого имущества. Однако к 1989 году на счету сына Лянь Чжэньдуна, Лянь Чжана, уже числилось около 20 миллиардов новых тайваньских юаней. За более чем 50 лет усилий два поколения прошли путь от полного отсутствия имущества до статуса самых богатых людей в регионе, и все это благодаря научному подходу к инвестированию и управлению финансами.

Как и в большинстве семей, Лянь Чжэньдун ежедневно был занят служебными делами, а его жена Чжао Ланькунь вела домашнее хозяйство. Будучи образованной женщиной, Чжао Ланькунь отличалась довольно прогрессивными взглядами: она не просто откладывала деньги на сберегательный счет, как другие женщины, а активно занималась инвестированием. Сначала она приобрела акции одного из банков, обслуживающих малые и средние предприятия. По мере возврата средств и прироста их стоимости Чжао Ланькунь по-

степенно инвестировала в акции нескольких других банков, в том числе «Банка Чанхуа», и получила значительную прибыль.

По мере роста семейного капитала Чжао Ланькунь начала брать кредиты в банках, приобретая большие участки земли и недвижимость, и, следуя стратегии «только сдавать в аренду, не продавать», осуществляла долгосрочные инвестиции, что привело к постоянному увеличению состояния.

Из этого видно: при наличии передовых инвестиционных идей материальная бедность носит временный характер; однако если человек беден и в мыслях, ему не остаётся ничего другого, как мучиться в бедности.

— Богатые люди должны управлять своим капиталом, чтобы сохранить накопленное

Многие богатые люди считают: «Моих денег хватит на всю жизнь, поэтому нет никакой необходимости управлять финансами». Некоторые состоятельные друзья, хотя и не говорят этого вслух, в душе не имеют четкого представления о своем состоянии. В результате многие миллионеры тратят все свои деньги еще при жизни и даже не имеют гарантий на будущее.

Что касается чемпиона мира по боксу Тайсона, то его имя, пожалуй, известно всем. В период своего расцвета состояние Тайсона было столь же поразительным, как и его кулаки — более 400 миллионов долларов. Однако скорость, с которой Тайсон тратил деньги, ничуть не уступала скорости, с

которой он нокаутировал соперников: его ежемесячные расходы на содержание составляли 400 тысяч долларов. В период с 1995 по 1997 год Тайсон потратил почти 100 миллиардов долларов только на различные судебные разбирательства, 230 тысяч долларов — на связь, а на организацию вечеринки по случаю дня рождения — 410 тысяч долларов… Даже в 2002 году, когда он оказался в крайней нищете, Тайсон брал в долг, чтобы содержать своего питомца «Белого тигра» и обслуживать дорогие автомобили.

Тайсон никогда не задумывался о том, как следует распоряжаться своими финансами, и даже при упоминании подобных советов реагировал насмешкой. Однако в августе 2003 года Тайсон обанкротился, и у него в кармане осталось всего 5 583 доллара. Тайсон сначала возложил вину за банкротство на мошенничество своего агента Дона Кина, но даже после смены агента его финансовое положение продолжало стремительно ухудшаться. Тогда Тайсон сказал: «По сравнению с Доном Джином я просто дурак». В вопросах управления финансами это было очевидно.

После банкротства Тайсон снимался в фильмах для взрослых, работал «живым боксерским мешком», а также выступал в качестве реквизита для фотографий с посетителями в отелях Лас-Вегаса… То, как Тайсон зарабатывал на жизнь после ухода из спорта, действительно вызывает грусть. Представьте себе: если бы Тайсон тогда вложил часть денег в инвестиции, пусть даже самые простые, он бы не оказался в та-

ком положении.

Как гласит пословица, завоевать власть легко, а удержать её — трудно. Богатые люди, обладая определённым капиталом, обязательно должны грамотно управлять своими финансами, чтобы в будущем избежать резкого падения.

Кроме того, некоторые люди находятся на грани между бедностью и богатством. Думаю, проанализировав опыт семьи Лянь Чжана и Тайсона, нетрудно прийти к выводу о необходимости управления финансами. Можно сказать, что в современном обществе управление финансами — это не только способ приумножения богатства, но и постепенно становится модным и необходимым образом жизни. Поэтому можно сказать, что каждый нуждается в управлении финансами, и каждый должен научиться этому.

Научный подход к управлению финансами ведёт нас к «богатству»

«Мандарин, растущий к югу от реки Хуай, — это мандарин, а растущий к северу от неё — ци» — причина заключается в том, что мандариновое дерево не приспособлено к климату севера. То же самое касается инвестиций и управления финансами: как часто говорят специалисты в этой области, «нет лучших финансовых продуктов, есть только те, которые лучше всего подходят конкретному клиенту». Многие люди инвестируют в акции: одни становятся миллионерами, а другие почти теряют всё своё состояние. Причина в том, что некоторым людям инвестиции в акции подходят, а

другим — нет.

Чтобы добиться прироста активов за счёт инвестиций, необходимо учитывать не только своё финансовое положение, но и множество других факторов, таких как характер, сильные стороны, профессия и уровень знаний. Инструменты инвестирования и управления финансами также разнообразны, и каждый может выбрать подходящий для себя путь. Можно сказать, что у каждого человека есть свои особенности, и никому не удастся повторить путь к успеху другого человека.

Поэтому, друзья, прежде чем приступать к инвестированию и управлению финансами, вам следует в первую очередь провести всестороннюю оценку своего характера, а затем на её основе сформировать научный подход к управлению финансами.

Ян Хуайдин — один из первых частных инвесторов в Китае, его стаж на фондовом рынке составляет уже почти 20 лет. В те времена, когда люди ещё завидовали тем, у кого было «10 тысяч юаней», Ян Хуайдин уже стал миллионером, за что получил прозвище «Ян-миллион».

Ян Милион, который уже 20 лет неуклонно держится на фондовом рынке, давно сделал торговлю акциями своим делом и теперь даже принимает учеников. Каждый день перед открытием рынка Ян Милион просматривает финансовые новости в Интернете, после чего, торгуя акциями, делится с учениками своими наблюдениями, а после закрытия

рынка дает им анализ ситуации на фондовом рынке, а затем уходит домой.

Ян Милион часто говорит своим ученикам: «В торговле акциями главное — понять суть, а не зацикливаться на сиюминутной прибыли или убытке». Но в чём же заключается суть торговли акциями? Ян Милион считает, что торговля акциями — это инвестиции, а не спекуляция; хотя на фондовом рынке иногда требуется спекулировать, в основе лежат именно инвестиции. Свою философию торговли он формулирует одной фразой: «Не будьте фанатичными «быками» или «медведями», будьте решительными и гибкими!»

Кроме того, Ян Байвань отмечал: «Для торговли акциями нужен широкий кругозор. Некоторые, хотя и продали акции, но когда цена на них снова растет, начинают сожалеть и жаловаться, что продали слишком рано; и хотя они и заработали, они не испытывают радости. Если вы настроитесь правильно, заработаете то, что положено, но не будете стремиться заработать всё, оставив немного возможностей для других, то ваше настроение будет хорошим. А если вы счастливы, то сможете заниматься этим долго».

Из приведенного выше примера видно, что при наличии правильной инвестиционной философии для человека с обычным доходом быстрое превращение в миллионера — вовсе не несбыточная мечта. Основываясь на опыте Ян Миллиона и учитывая мнения других опытных финансистов, мы сформулировали следующие важные принципы управления

финансами:

1. Самое главное для семьи — это стабильность, поэтому предпосылкой для инвестирования является поддержание стабильной семейной жизни.

2. Чётко отслеживайте финансовое положение семьи, лучше всего составить семейный финансовый отчёт.

3. Необходимо осознавать риски. Независимо от выбранного инвестиционного инструмента, риск всегда присутствует; чтобы избежать его, нужно постоянно следить за ситуацией.

4. Ставьте разумные финансовые цели и разрабатывайте продуманные инвестиционные планы, не действуйте под влиянием импульса и не идите на опрометчивые шаги.

5. Управление финансами — это один из способов разбогатеть, но не волшебная палочка, позволяющая разбогатеть за одну ночь, поэтому необходимо сохранять правильный настрой и достаточное терпение. Если торопиться и пытаться форсировать события, добиться успеха будет очень сложно.

6. Обеспечьте надлежащую ликвидность средств, не затягивайте финансовую цепочку слишком сильно и, тем более, не берите в долг для инвестиций.

7. Изучайте финансовые знания, развивайте аналитические навыки и ответственно относитесь к своим деньгам.

С развитием финансовой отрасли рынок управления личными финансами в Китае постепенно совершенствуется. Для формирования здорового рынка управления личными фи-

нансами необходимо не только, чтобы финансовые учреждения стремились повышать качество обслуживания и готовили больше специалистов в этой области, но и чтобы обычные инвесторы обладали более глубокими знаниями и более научным подходом к управлению своими финансами. Поэтому, друзья, при инвестировании вам следует в первую очередь уделить внимание следующим аспектам.

— Осознавать риски и разумно планировать

Один крестьянин владел более десятка му земли, но жил в крайней нищете, поэтому он обратился за советом к мудрому человеку. Мудрый человек спросил: «Ты посадил пшеницу?» Крестьянин ответил: «Нет, я боюсь, что не будет дождя, и пшеница погибнет от засухи». Мудрый человек спросил: «А ты сажал хлопок?» Крестьянин ответил: «Нет, я боюсь, что его съедят насекомые». Мудрый человек спросил: «А что же ты сажал?» Крестьянин ответил: «Я ничего не сажал, только так можно гарантировать, что не понесу убытки».

Думаю, всем понятно, почему крестьянин оказался в такой бедности. Однако в реальной жизни многие люди, опасаясь рисков, связанных с инвестированием, предпочитают занимать выжидательную позицию и в результате упускают отличные инвестиционные возможности. Каждый понимает, что возможности и риски, как правило, идут рука об руку, и в сфере управления финансами и инвестиций это особенно верно.

Поэтому перед тем, как инвестировать, следует проанализировать риски, связанные с различными инвестиционными инструментами, а затем составить разумный план, определить цели на каждом этапе с учетом максимального снижения рисков и, в конечном итоге, добиться максимальной прибыли. Постановка целей на каждом этапе заключается в том, чтобы с учетом своих финансовых возможностей, допустимого уровня риска и других факторов определить поэтапные финансовые цели. Например, сколько средств можно вложить сейчас, какую прибыль планируете получить через 3–5 лет; какую часть полученной прибыли вложить в дальнейшие инвестиции, каковы цели на ближайшие 10 лет… как инвестировать средства после выхода на пенсию и т. д. От накопления сбережений до покупки жилья и обеспечения старости — только тщательное планирование каждого шага позволит обеспечить постоянный рост вашего благосостояния.

— Профессиональные знания необходимы

«Знание меняет судьбу» — эта поговорка вполне уместна и в контексте инвестиционного рынка. Если вы ничего не знаете об инвестициях и полагаетесь исключительно на финансовых экспертов или «лидеров», вы обязательно понесёте убытки. Эти финансовые эксперты действительно хорошо знакомы с инвестиционными инструментами и финансовыми рынками; однако нужно понимать, что они не знакомы с конкретной ситуацией каждого человека и не име-

ют ни времени, ни возможности в ней разобраться. Поэтому эксперты могут давать лишь общие рекомендации, а каждый человек должен самостоятельно анализировать ситуацию с учетом своих индивидуальных обстоятельств. Только овладев профессиональными знаниями в области инвестиций и управления финансами (об этом подробно пойдет речь в последующих главах книги), можно свести риски к минимуму и получить ожидаемую прибыль.

— Выбор подходящего момента

Суть инвестирования, по сути, заключается в получении прибыли за счёт разницы между ценой «покупки» и «продажи». Поэтому необходимо правильно выбирать момент для покупки и продажи. Возьмём, к примеру, акции: если бы кто-то мог покупать акции в тот момент, когда они начинают расти, и продавать их в тот момент, когда они начинают падать, то он получил бы максимальную прибыль и стал бы «богом биржи». Проблема в том, что никто не знает, когда акции будут расти, а когда — падать. Поэтому инвестору необходимо тщательно анализировать собственный опыт. Если цена покупки ниже цены продажи, это уже считается прибылью; иногда лучше быть осторожнее, чем проявлять чрезмерную жадность. Если стоимость акций в вашем портфеле уже упала, то стоит ли продолжать их держать в ожидании восстановления или же своевременно избавиться от них, чтобы минимизировать убытки? Все это требует оценки ситуации и выбора подходящего момента.

— Не бойтесь вкладывать средства

Инвестиции, конечно, сопряжены с затратами, и только вложив определенный капитал, можно получить соответствующую прибыль. Об этом не стоит много говорить: вложения и доход всегда находятся в прямой пропорции. Конечно, инвесторам, не имеющим достаточного опыта, можно сначала выделить небольшую сумму, чтобы «прощупать почву»; но после накопления достаточного опыта необходимо быть готовым вкладывать значительные средства. Людям с обычным доходом вначале, возможно, не удастся выделить большую сумму, но нужно, как снежный ком, день за днем «наращивать» капитал. Если всегда ограничиваться мелкими сделками, невозможно заработать большие деньги.

Общие методы инвестирования и управления финансами для широкой публики

Хотя на финансовых рынках появляется всё больше инструментов управления капиталом, в основе они все имеют одну и ту же суть. Как гласит пословица, «как бы ни менялись обстоятельства, суть остаётся прежней»: некоторые методы инвестирования и управления капиталом носят руководящий характер и имеют общее значение для всех видов инвестиций и управления капиталом.

В 1999 году всемирно известный инвестор Джим Роджерс, проезжая через Шанхай, специально зашел в отделение «Хайтун Секьюритиз», чтобы открыть счет на акции категории B. До этого Роджерс уже упоминал эту идею дру-

зьям, но все они настойчиво советовали ему ни в коем случае не инвестировать в китайские акции категории B, приводя при этом целый ряд аргументов. Однако это только укрепило Роджерса в его намерении, поскольку он пришел к иному выводу, проанализировав эти аргументы. Роджерс сказал: «Я знал: если они так говорят, значит, мне стоит инвестировать». И действительно, впоследствии акции категории B начали непрерывно расти, принеся Роджерсу 500% прибыли.

Позже, в 2004, 2006 и 2008 годах, Роджерс покупал большие объемы акций категории B, но так и не продал их. На самом деле в этот период акции категории B не росли беспрерывно, а переживали взлеты и падения, в том числе два крупных «американских горок», но в конечном итоге их дно все же поднялось. Помимо возмещения затрат за счет дивидендов, Роджерс в среднем заработал примерно в 10 раз больше вложенного.

Успех Роджерса в Китае продемонстрировал его независимость. Можно полагать, что друзья, с которыми он обсуждал ситуацию, были опытными инвесторами, а то и настоящими экспертами, но Роджерс, опираясь на их анализ и добавляя к нему собственные размышления, в конечном итоге принял правильное решение. Уже одного этого достаточно, чтобы мы могли извлечь из этого урок. На самом деле, в инвестиционной деятельности можно использовать множество «секретных приемов».

— Независимое мышление

Независимое мышление имеет решающее значение для инвестирования. Если мы, как трава на стене, будем следовать за 100 людьми и инвестировать вслед за ними, то, очевидно, мы не заработаем столько, сколько эти 100 человек. Джим Роджерс однажды сказал: «Я могу гарантировать, что рынок всегда ошибается. Нужно мыслить независимо и избавиться от стадного инстинкта». Напротив, если мы будем серьезно изучать инвестиционные знания, трезво анализировать рыночную информацию, а затем действовать в соответствии со своим пониманием, то вполне сможем найти правильный подход к инвестированию.

— Стремиться к победе, сохраняя стабильность

Хотя инвестиции сопряжены с риском, инвестор должен иметь собственное мнение. Если риск выходит за пределы нашего контроля и может привести к тому, что вложенные средства не вернутся, то такая инвестиция становится азартной игрой. Поэтому инвестору следует сражаться на знакомом поле боя и наносить удар только тогда, когда есть уверенность в успехе. Если сейчас не подходящий момент, стоит отдохнуть и дождаться новой возможности.

— Не бойтесь рисковать

Возможно, некоторые спросят: разве мы только что не говорили о «победе в стабильности», почему же теперь призываем к риску? На самом деле эти два подхода не только не противоречат друг другу, но и дополняют друг друга. Мы говорим о риске, который принимается при полном понима-

нии ситуации. Чжугэ Лян вел войны очень осторожно, но однажды применил «тактику пустого города». Это было сопряжено с риском для жизни, но Чжугэ Лян тщательно проанализировал характер Сыма И и был уверен в успехе, поэтому и осмелился пойти на риск.

— Инвестируйте в ценные продукты

Если мы покупаем ценные продукты, то даже если момент не самый удачный, больших убытков не будет. Например, в 2010 году команда НБА «Майами Хит» привлекла в свои ряды «Маленького императора» Джеймса. Хотя за него пришлось заплатить огромную зарплату, «Хит» от этого не проиграл. Напротив, «Хит» не захотел принять в свои ряды угасающего героя МакГрэди, даже если бы тот присоединился к команде за минимальную зарплату ветерана. Инвестирование в финансовые продукты — это то же самое, что и инвестирование в игроков: необходимо выбирать продукты, имеющие ценность. Как говорится: «Лучше один раз ударить по золотому колоколу, чем три тысячи раз разбить барабан».

— «Управление, не прибегая к вмешательству»

Первоначальный смысл выражения «управлять, не прилагая усилий» заключается в том, что правитель, не прилагая никаких усилий, обеспечивает мир и спокойствие в стране. Такой правитель, безусловно, является мудрым, и мудрый инвестор поступает точно так же: вложив средства в рынок, он отпускает дело и в обычное время лишь следит за общей ситуацией в перерывах между другими делами. Если

не происходит никаких значительных событий, инвестору не нужно постоянно входить и выходить из финансового рынка, ежедневно проверяя состояние вложенного капитала.

— Не бояться неудач

Как гласит пословица, «победы и поражения — обычное дело в военном деле», тем более что «неудача — мать успеха». Поэтому, когда терпите убытки на фондовом рынке или падает стоимость недвижимости, нужно сохранять спокойствие и извлекать из этого уроки. Если при возникновении убытков от инвестиций сразу уходить с рынка, то потенциал этих средств останется нереализованным. Напротив, если из этих убытков удастся извлечь секреты инвестирования, чтобы «долить вина и зажечь свечу» — то есть начать всё сначала — и в конечном итоге одержать победу, то эти деньги окажутся ценными.

Остерегайтесь распространённых ошибок в управлении финансами

Видя, что инвестиции и управление капиталом приносят людям огромную прибыль, некоторые люди действуют очень импульсивно: они слепо вступают в инвестиционную деятельность, не разобравшись в сути инвестирования, ведут себя нерационально, либо «плывут по течению», либо руководствуются интуицией, и в итоге попадают в ловушки финансового управления. На самом деле на инвестиционном рынке существует множество таких ловушек, и даже опытные специалисты вынуждены действовать с осторожностью;

тем более новички — малейшая оплошность может привести к тяжелым потерям.

28 августа 2009 года газета «Ежедневные экономические новости» опубликовала статью под названием «Продукт Huatai Securities для участия в первичном размещении акций разошелся тиражом 5,2 млрд: крупнейший коллективный инвестиционный план оказался в затруднительном положении». В новости отмечалось, что 27 июля 2009 года был официально запущен «План коллективного управления активами Huatai Zijin Cash Manager» (далее — «Huatai Manager»), и за короткий период продвижения, длившейся чуть более полумесяца, он привлек 15 192 клиента и около 5,255 млрд средств. Однако реклама «Huatai Manager» не соответствовала реальности и в значительной степени вводила в заблуждение обычных инвесторов:

1. Упоминание в рекламе о «добавлении функции онлайн- и офлайн-подписки на новые акции» практически не имело никакого значения для инвесторов.

2. Утверждение в рекламных материалах о «получении сверхдоходности» является лишь пустыми словами.

3. После введения новых правил IPO вероятность выигрыша в офлайн-лотерее уже сравнялась с вероятностью выигрыша в онлайн-лотерее, поэтому утверждение о том, что «вероятность выигрыша в офлайн-лотерее в несколько раз превышает вероятность выигрыша в онлайн-лотерее», явно не соответствует действительности.

Именно благодаря этой информации, подозреваемой в ложной рекламе, «Huatai Butler» за полмесяца привлек более 5 млрд средств, что ярко свидетельствует о слепоте широкого круга инвесторов. Управление капиталом — это не азартная игра; оно требует от нас постоянного хладнокровия, чтобы не попасть в инвестиционные ловушки. Ниже перечислены наиболее распространённые инвестиционные заблуждения.

— Управление финансами = инвестиции

Поскольку понятия «инвестирование» и «управление финансами» часто употребляются вместе, многие люди полагают, что «управление финансами = инвестирование». На самом деле это не так. Сфера управления финансами гораздо шире, а инвестирование является лишь одним из её аспектов. Однако инвесторам при инвестировании по-прежнему необходимо руководствоваться макроэкономическим подходом к управлению финансами. Только понимая суть управления финансами и оптимизируя распределение инвестиционных средств, можно добиться максимальной доходности. Такая оптимизация распределения инвестиций должна проявляться как в каждой отдельной сделке, так и в нашем инвестиционном портфеле в целом.

— Иллюзия мгновенного обогащения через инвестиции и управление финансами

Что касается управления финансами, за рубежом существует такое выражение: «Цель не в том, чтобы стать бога-

че, а в том, чтобы оставаться богатым навсегда». Как мы уже упоминали ранее, управление финансами представляет собой целостный процесс: «зарабатывание и накопление денег → инвестирование и управление капиталом → управление деньгами», направленный на то, чтобы сделать наше финансовое положение более стабильным, а не на то, чтобы «набежать богатство за один раз».

— Выбор финансовых инструментов «по течению»

Многие люди не могут предсказать перемены на инвестиционном рынке, поэтому при выборе инструментов управления капиталом часто поддаются психологии следования за большинством. На самом деле на финансовом рынке никто не может быть абсолютно прав, а истина, скорее всего, находится в руках немногих. Поэтому тем, кто инвестирует, ни в коем случае не следует слепо следовать за другими. Конечно, следует прислушиваться к мнениям других, но окончательное решение нужно принимать самостоятельно.

— Убеждение, что «высокий риск — высокая доходность»

Мы часто говорим, что доход сопровождается риском, но при этом не говорим, что риск и доход находятся в прямой зависимости. Если бы это было так, всем не пришлось бы так усердно анализировать ситуацию. Ключевой задачей для всех инвесторов является поиск инвестиционного инструмента, обеспечивающего «высокую доходность при низком риске». Все стремятся к высокой доходности, одновремен-

но стараясь максимально снизить риски. Если же придерживаться позиции «высокий риск приносит высокую доходность», то многие, в погоне за высокой доходностью, будут игнорировать необходимость избегать ненужных рисков, что в конечном итоге приведет к серьезным убыткам.

— Мнение, что чем больше диверсификация инвестиций, тем лучше

В инвестиционном мире существует важный принцип: не кладите все яйца в одну корзину. Поэтому многие считают, что чем больше разбросаны средства, тем лучше. Но не забывайте: сжав кулак, можно нанести более сильный удар. На самом деле, нам действительно нужно распределять средства по разным инвестициям, чтобы снизить риски, но это вовсе не значит, что чем больше диверсификация, тем лучше. Тем, у кого достаточно средств, можно выбрать три-четыре вида инвестиционных инструментов; тем же, у кого средств мало, следует сосредоточить капитал и выбрать относительно стабильные инвестиционные инструменты, чтобы укрепить и приумножить свои средства.

— Психологическая склонность к поглощению затрат

Американский экономист Ричард Тейлор в ходе своих исследований обнаружил: если друг подарит билет на футбольный матч, а в тот вечер будет плохая погода, то большинство людей предпочтут остаться дома и посмотреть телевизор; при тех же погодных условиях, если билет куплен за

собственные деньги, больше людей склонятся к тому, чтобы пойти на стадион. Это исследование показывает, что большинство людей считают: то, что куплено за деньги, лучше не тратить зря. На самом деле, пойдете вы на стадион или нет, деньги так и не удастся вернуть, а поход на стадион в плохую погоду может привести к еще большим потерям.

Среди инвесторов такая психология также весьма распространена. Мы считаем, что всегда следует анализировать убытки и прибыль, а не то, сколько денег уже потрачено. Проще говоря, если купленный нами кусок мяса испортился, мы должны без колебаний выбросить его. В этот момент нужно думать о том, что, съев этот кусок мяса, мы можем заболеть, а не о том, сколько он стоил.

— Игнорирование влияния инфляции

Три человека — А, Б и В — потратили по 400 000 юаней на покупку квартиры и продали её через год. При продаже А получил 308 000 юаней, что на 23 % ниже покупной цены; Б получил 492 000 юаней, что на 23 % выше покупной цены. Значит ли это, что А потерпел убыток, а Б получил прибыль? На самом деле, прежде чем делать выводы, следует учесть уровень инфляции. К моменту продажи А средние цены на товары снизились на 25%; к моменту продажи В цены выросли на 25%. Таким образом, в итоге А получил прибыль, а В понес убыток. Из этого следует, что при инвестировании, оценивая прирост капитала, нельзя игнорировать такой важный фактор, как инфляция.

— Разнообразное отношение к собственным деньгам

Американский экономист Тейлор и профессор маркетинга Эрик Джонсон однажды провели эксперимент, в котором участвовали две группы испытуемых. Первой группе они задали следующий вопрос: «Вы можете получить либо 30 юаней, либо подбросить монету — если выпадет «орел», вы получите 39 юаней, а если «решка» — 21 юань. Хотите подбросить монету?» Второй группе участников сначала дали 30 юаней, а затем показали монету и сказали: «Вы можете подбросить монету один раз. Если выпадет «орел», мы дадим вам ещё 9 юаней, а если «решка» — вы потеряете 9 юаней. Вы будете бросать?»

Результаты эксперимента показали: в первом случае только 43 % людей согласились бросить монету, а во втором — 70 %. Этот эксперимент показывает, что люди охотнее рискуют «незаслуженными деньгами». На самом деле, герой не спрашивает о происхождении, а тем более — о деньгах, между которыми нет никакой разницы. Поэтому, независимо от того, как были получены деньги, при инвестировании нужно действовать осторожно и разумно, а не позволять победе затуманить разум и упустить уже добытую добычу.

Правило 2. Сбережения ≠ хранение денег в банке

Несмотря на то, что в наше время появилось больше финансовых продуктов, позволяющих значительно увеличить капитал, сбережения, благодаря своей непревзойденной безопасности, по-прежнему остаются важным средством управления финансами для широких масс. С одной стороны, сбережения — это необходимое средство для накопления стартового капитала. Для инвестирования в другие финансовые инструменты требуется определённый стартовый капитал. Для многих людей, только начавших работать или имеющих невысокий доход, после вычета расходов из ежемесячного дохода остаётся очень мало, поэтому нужно сначала откладывать деньги, чтобы «малое стало большим» и заложить основу для будущих инвестиций. С другой стороны, сбережения — это самая базовая защита от непредвиденных рисков. Инвестиции, конечно, сопряжены с риском, и в случае непредвиденных обстоятельств сбережения могут послужить капиталом для поддержания уровня жизни, спасения положения или даже восстановления позиций.

Чётко осознавать преимущества и недостатки различных видов сбережений

В силу определённых исторических причин большинство

жителей нашей страны сохранило привычку к сбережениям. Несмотря на постоянное появление всё новых финансовых продуктов, общий объём сбережений населения нашей страны продолжает расти.

26 августа 2008 года Шэньянский филиал Народного банка Китая опубликовал данные о финансовой деятельности, согласно которым на конец июля остаток сберегательных вкладов населения в национальной и иностранной валюте составил 939,34 млрд юаней, увеличившись за месяц на 16,19 млрд юаней, что на 14,4 % больше, чем в аналогичном периоде прошлого года, причем темпы роста превысили показатели конца предыдущего месяца на два процентных пункта. В том числе остаток сберегательных вкладов населения в юанях составил 920,77 млрд юаней, увеличившись за месяц на 16,04 млрд юаней, что на 15,11 млрд юаней больше, чем за аналогичный период прошлого года. По расчетам, за первые семь месяцев 2008 года объем сберегательных вкладов населения в национальной и иностранной валюте в финансовых учреждениях провинции Ляонин увеличился в общей сложности на 110,78 млрд юаней.

В приведенном выше примере сумма сбережений населения нельзя назвать небольшой, однако большинство граждан не имеют четкого представления о сбережениях и управлении финансами и даже мало знают о разнообразных формах сбережений, предлагаемых финансовыми учреждениями, а просто делят вклады на срочные и бессрочные. На самом де-

ле, с момента начала реформ и открытости, по мере постоянного развития функций и ассортимента банковских сбережений, форм банковских сбережений становится все больше, и каждая из них имеет свои особенности. Многие знают, что существует множество форм банковских сбережений, но, пожалуй, немногие могут четко объяснить разницу в размере процентов, начисляемых по различным видам сбережений. Поэтому здесь необходимо рассказать о различных формах сбережений, а также об их преимуществах и недостатках.

— Бессрочные вклады

Сбережения на текущем счете — это форма вклада, при которой вкладчик может в любое время осуществлять операции по вкладу, снятию средств, переводу и т. д. Преимущество этой формы заключается в удобстве использования: когда появляются свободные средства, их можно положить на счет, а когда понадобятся деньги, их можно сразу снять; недостаток же заключается в относительно низких процентах. В некоторых коммерческих банках западных стран не только не начисляются проценты, но и взимается определённая комиссия.

— Срочные вклады

Существует множество видов срочных сбережений, в частности следующие.

1. Накопление с ежемесячными взносами и единовременным снятием

Срочный вклад с ежемесячными взносами — это сберегательный вклад, при котором каждый месяц на счет вносится фиксированная сумма, а срок хранения может составлять один, три или пять лет. Ежемесячная сумма вклада определяется вкладодателем самостоятельно, но не может быть меньше 5 юаней. Если в какой-то месяц взнос не был внесен своевременно, его необходимо доплатить в следующем месяце; в случае недоплаты при снятии средств проценты будут начислены только на фактически накопленную сумму.

Преимущество этого способа заключается в том, что он позволяет «собирать мелочь в целую сумму» и «накапливать песок в башню»; он подходит для вкладчиков, у которых ежемесячно остаются фиксированные сбережения, но суммы не очень велики, поэтому это хороший способ первоначального накопления капитала. Недостаток заключается в том, что вкладывать деньги нужно каждый месяц, что может показаться немного обременительным.

2. Сборный вклад с частичным снятием

Срочный вклад с единовременным внесением и поэтапным снятием — это способ сбережения, при котором основная сумма вносится единовременно, а снятие происходит частями. Минимальная сумма единовременного вклада составляет 1000 юаней, срок вклада может составлять один, три или пять лет. Снятие средств может производиться раз в месяц, раз в три месяца или раз в полгода, но это необходимо согласовать заранее. В установленный срок основная

сумма снимается по предъявлении депозитного сертификата, проценты начисляются по ставке, объявленной на день открытия счета для вкладов с единовременным внесением и поэтапным снятием, и выплачиваются при окончательном расчете по истечении срока.

Преимущество этого способа сбережения заключается в том, что он помогает вкладчику управлять своими средствами, гарантирует регулярное снятие определённой части основной суммы и позволяет избежать чрезмерных трат. Недостаток заключается в том, что в случае возникновения непредвиденных обстоятельств, требующих досрочного снятия средств, возможно только полное досрочное снятие, а не частичное, причём проценты начисляются по ставке, действующей на дату снятия средств для счетов до востребования.

3. Срок с фиксированной суммой вклада и выплат

Срочный вклад с единовременным пополнением и единовременным снятием — это вид срочного сберегательного вклада, при котором основная сумма вносится единовременно, срок хранения фиксирован, а по истечении срока по депозитному сертификату единовременно снимаются основная сумма и проценты. Минимальная сумма открытия такого вклада в юанях составляет 50 юаней, а сроки хранения могут составлять три месяца, полгода, один год, два года, три года и пять лет.

Преимущество этого вида сбережений заключается в бо-

лее высокой процентной ставке; он подходит тем, у кого есть часть свободных средств. Следует отметить, что с постоянным расширением ассортимента финансовых продуктов доход от инвестиций и управления капиталом может быть гораздо выше, если у вас есть свободные средства. Конечно, для снижения риска часть средств можно разместить на срочном счете. Недостатком срочного сберегательного депозита с фиксированной суммой вклада и фиксированным сроком является длительный и фиксированный срок хранения средств. В случае необходимости срочного снятия средств проценты будут начисляться по ставке, действующей для счетов до востребования, что приведет к значительному сокращению суммы процентов.

4. Сберегательный счет с сохранением основной суммы и получением процентов

Срочный депозит с сохранением основной суммы и регулярным снятием процентов предполагает единовременное внесение основной суммы с оговоренным фиксированным сроком хранения, при этом проценты снимаются регулярно. Минимальная сумма вклада составляет 5000 юаней, срок хранения может составлять один, три или пять лет; проценты снимаются частями в соответствии с оговоренным графиком.

Этот способ сбережения можно сравнить с выращиванием кур для получения яиц — доход поступает непрерывно. Недостатком является то, что для получения достаточных

процентов, достаточных для регулярных расходов вкладчика, необходимо внести значительную сумму основной суммы.

— Смешанный депозит

Сберегательный депозит с возможностью перехода в срочный, как и бессрочный депозит, не требует оговоренного срока хранения и является базовым видом сбережений в банке. От бессрочного сбережения он отличается тем, что требует единовременного внесения основной суммы и единовременного снятия средств. Таким образом, банк может автоматически начислять проценты в зависимости от срока хранения. Если срок хранения меньше минимального срока для срочного вклада, проценты начисляются по ставке для счетов до востребования; если срок хранения превышает минимальный срок для срочного вклада, но не превышает одного года, проценты начисляются с 60-процентной скидкой от ставки для срочного вклада того же уровня; если срок хранения превышает один год (включительно), проценты начисляются с 60-процентной скидкой от ставки для годового срочного вклада.

Преимущество этого вида сбережений заключается в том, что он сочетает в себе удобство счета до востребования и более высокие проценты по сравнению с ним.

— Депозит с предварительным уведомлением

Депозит с предварительным уведомлением — это способ хранения средств, при котором вкладчик заранее уведомля-

ет банк о намерении снять средства, согласовывает дату снятия и извлекает средства по истечении срока. Минимальная сумма открытия, минимальная сумма снятия и минимальная остаточная сумма депозита с предварительным уведомлением в юанях составляют 50 000 юаней. При размещении вклада вкладчику не требуется заранее согласовывать условия; как правило, банки предлагают депозиты с уведомлением за один день (процентная ставка 1,35 %) и с уведомлением за семь дней (процентная ставка 1,89 %), при этом срок начисления процентов рассчитывается исходя из фактического срока хранения средств.

По сути, этот вид сбережения предполагает, что вкладчик заранее уведомляет банк, что облегчает работу банка, а банк, в свою очередь, предоставляет вкладчику определенную компенсацию в виде процентов. Поэтому процентная ставка по ним значительно выше, чем по счетам до востребования. Это очень выгодно для физических лиц, занимающихся торговлей товарами и другими видами деятельности с быстрым оборотом средств и большими денежными потоками.

— Образовательные сбережения

Образовательные сбережения — это специальный вид сбережений, предназначенный для оплаты расходов на образование, не входящее в систему обязательного школьного образования. Для их открытия необходимо в соответствии с действующими государственными нормами открыть счет в

указанном банке и внести установленную сумму средств. Открыть счет на образовательные сбережения могут учащиеся, обучающиеся в начальной школе с четвёртого класса (включительно) и выше. Сроки вкладов составляют один, три и шесть лет, минимальная сумма вклада — 50 юаней, максимальный предел основной суммы на одно домохозяйство — 20 000 юаней.

Преимущества такого сбережения заключаются в следующем: во-первых, несмотря на то что средства вносятся частями, по счёту начисляется процентная ставка, как при единовременном вкладе; во-вторых, владелец счёта освобождается от уплаты налога на проценты. Недостатком является относительно сложная процедура: при открытии счёта вкладчик должен предъявить свою (ученика) прописку или удостоверение личности и открыть счёт на своё (ученика) имя в банке. При снятии средств по истечении срока вкладчику необходимо предъявить сберегательную книжку и соответствующие документы для единовременного снятия основной суммы и процентов.

— Сбережения с гарантией сохранения стоимости

Сбережения с гарантией сохранения стоимости — это вид сбережений, при котором банк, когда процентная ставка по сбережениям ниже индекса потребительских цен, предоставляет вкладчикам, разместившим в банке сберегательные вклады сроком на три, пять или восемь лет, определенную субсидию на сохранение стоимости в течение установленно-

го срока. Ставка субсидии по сбережениям с гарантией сохранения стоимости = индекс роста цен — процентная ставка по сбережениям.

Этот вид сбережений в основном применяется государственными банками в условиях инфляции с целью предотвращения массового изъятия вкладов, стабилизации и увеличения объема сбережений, поэтому в период инфляции вы можете открыть сберегательный счет с гарантией сохранения стоимости. Однако когда индекс роста цен ниже установленной процентной ставки по сбережениям, коэффициент субсидии по сбережениям с гарантией сохранения стоимости равен нулю, и в этом случае нет необходимости выбирать данный вид сбережений.

Точный расчет процентов по сбережениям

У многих жителей нашей страны есть привычка откладывать деньги, но большинство просто кладут деньги в банк и считают достаточным то, что деньги не пропадут и не будут потрачены. Что касается процентов, люди обычно воспринимают их как дополнительный доход и не придают значения тому, больше они или меньше. Но задумывались ли вы, друзья, почему банки выплачивают проценты? Почему процентная ставка по срочным вкладам выше, чем по вкладам до востребования? Причина заключается в том, что банки используют наши деньги, чтобы зарабатывать.

Самый простой пример: банк предоставляет кредиты населению по ставкам, значительно превышающим процент-

ные ставки по вкладам. Рассмотрим действующие ставки по вкладам и кредитам, опубликованные Народным банком 23 декабря 2008 года:

Сравнение действующих ставок по вкладам и кредитам в юанях

Процентные ставки по вкладам
Процентная ставка по кредитам

Способы сбережения
Годовая процентная ставка / %
Тип кредита
Годовая процентная ставка / %

Счет до востребования
0,36
I. Краткосрочные кредиты

Три месяца
1,71
До шести месяцев (включительно)
4,86

полгода
1,98
От шести месяцев до одного года (включительно)

5,31

Один год
2,25
II. Среднесрочные и долгосрочные кредиты

два года
2,79
От одного до трех лет (включительно)
5,40

Три года
3,33
От трех до пяти лет (включительно)
5,76

пять лет
3,60
Более пяти лет
5,94

Очевидно, что банки берут наши деньги, ссужают их другим, а затем забирают себе большую часть процентов, оставляя нам лишь небольшую долю. Поэтому проценты по вкладам для вас, друзья, — это отнюдь не дополнительный доход, а деньги, заработанные вами самими, и вы вполне по

праву на них рассчитываете. Поэтому вам следует серьезно относиться к процентам по вкладам. Из приведенной выше таблицы видно, что в зависимости от способа вложения процентные ставки различаются. Несложно представить, что многие из вас теряются при виде процентов и десятичных знаков, не говоря уже о таком множестве различных вариантов. Однако для рационального управления своими финансами необходимо научиться точно рассчитывать проценты по различным видам сбережений.

Основная формула расчета процентов:

Проценты = Основная сумма × Срок хранения × Процентная ставка

Проценты по вкладам до востребования и срочным вкладам с единовременным пополнением и единовременным снятием можно рассчитывать по приведенной выше формуле. Однако методы расчета процентов по другим видам вкладов имеют свои особенности.

— Метод расчета процентов по срочному вкладу с ежемесячными взносами

Как правило, проценты по срочным вкладам с ежемесячными взносами и единовременным снятием начисляются по «методу начисления процентов на сумму накоплений за месяц», формула которого выглядит следующим образом:

Проценты = ежемесячная сумма вклада × накопленная сумма вкладов × месячная процентная ставка где:

накопленная сумма = (количество взносов + 1) ÷ 2 × ко-

личество взносов

Например, для срока в один год накопленное количество взносов составляет (12 + 1) ÷ 2 × 12 = 78, и так далее.

— Метод расчёта процентов по срочному депозиту с единовременным вкладом и постепенным снятием средств

Порядок операций при вкладе с единовременным внесением и постепенным снятием средств противоположен порядку при вкладе с постепенным внесением и единовременным снятием средств, однако метод расчета процентов остается таким же. Например, при вкладе с постепенным внесением и единовременным снятием средств ежемесячно вносится 100 юаней, тогда изменение основной суммы в течение года будет следующим: 100 юаней, 200 юаней, 300 юаней…1200 юаней; при «взносе единовременной суммы с постепенным снятием» начальная сумма основного капитала составляет 1200 юаней, ежемесячно снимается 100 юаней, поэтому изменение основного капитала в течение года составляет 1200 юаней, 1100 юаней, 1000 юаней… 100 юаней. Очевидно, что при обоих способах сумма основного капитала за год одинакова. Следовательно, способ расчета процентов по срочному вкладу с единовременным взносом и постепенным снятием также соответствует способу «постепенного взноса с единовременным снятием»:

Проценты по истечении срока = (общая сумма основного капитала + основной капитал каждого снятия) ÷ 2 × коли-

чество снятий × интервал между снятиями × месячная процентная ставка где:

сумма основной суммы при каждом снятии = основная сумма ÷ оговоренное количество снятий

— Метод расчёта процентов по срочному депозиту с сохранением основной суммы и снятием процентов

Проценты по срочному вкладу с сохранением основной суммы и снятием процентов следует сначала рассчитать по формуле «Проценты = Основная сумма × Срок хранения × Процентная ставка», а затем, исходя из количества снятий процентов, вычислить среднюю сумму процентов, снимаемую при каждом снятии. То есть формула расчёта выглядит следующим образом:

Проценты при каждом снятии = основная сумма × срок хранения × процентная ставка ÷ количество выплат процентов

Однако важно учитывать, что расчёт процентов при досрочном или просроченном снятии средств осуществляется так же, как и в случае срочного вклада с единовременным внесением и снятием средств: при досрочном снятии необходимо вычесть проценты, уже выплаченные вкладчику частями; если этой суммы недостаточно, разница взимается из основной суммы вклада.

— Метод расчёта процентов по депозитам с гибкими условиями

Как уже упоминалось выше, по депозитам с гибкими усло-

виями в течение первых 3 месяцев проценты начисляются по ставке для счетов до востребования, то есть:

Проценты = основная сумма × срок хранения × ставка по текущему счету

При сроке хранения более 3 месяцев проценты рассчитываются по ставке, равной 60 % от ставки по срочным вкладам с фиксированным сроком и фиксированной суммой: при сроке хранения 1 год и более (включительно) проценты всегда начисляются по ставке, равной 60 % от ставки по срочному вкладу с фиксированным сроком и фиксированной суммой на 1 год, действующей на дату снятия средств. Формула выглядит следующим образом:

Проценты = основная сумма × срок хранения × процентная ставка × 60%

— Метод расчета процентов по индивидуальным депозитам с уведомлением

Проценты по однодневным и семидневным депозитам с уведомлением для физических лиц различаются, однако формула расчета процентов одинакова:

Начисляемые проценты = основная сумма × срок хранения × процентная ставка

Важно учитывать, что в случае досрочного снятия средств без соблюдения условий договора проценты начисляются по ставке для счетов до востребования.

Помимо знания формул расчета процентов по различным видам сбережений, следует также ознакомиться со следую-

щими положениями, касающимися расчета процентов.

1. Начисление процентов начинается с целых юаней; на «цзяо» и «фэнь» проценты не начисляются.

2. Сумма процентов рассчитывается с точностью до ли (девятая разрядная единица валюты), но при выплате процентов она округляется до фэна, поэтому цифры в разряде «ли» округляются до ближайшего фэна.

3. На сберегательные вклады не начисляются сложные проценты. Разумеется, если при ежегодном начислении процентов по вкладу до востребования проценты прибавляются к основной сумме, то проценты могут пересчитываться.

4. В случае просрочки снятия средств со срочного сберегательного вклада в период после истечения первоначального срока (за исключением случаев, когда предусмотрено автоматическое продление вклада) проценты начисляются по ставке, объявленной на дату первоначального срока снятия средств.

5. В случае изменения процентных ставок проценты по ранее открытым срочным сберегательным вкладам по-прежнему начисляются по ставке, объявленной на дату открытия счета.

6. В случае изменения процентной ставки проценты по ранее размещённым вкладам на счётах до востребования начисляются по ставке, объявленной на дату начисления процентов.

7. Срок хранения рассчитывается по правилу «с учетом

начала, но без учета конца», то есть проценты начисляются с даты внесения средств, а с даты снятия — нет; каждый месяц, независимо от того, 28 в нём дней или 31, единообразно считается как 30 дней. Если возникают дробные доли, например, общий срок хранения составляет 1 год, 2 месяца и 3 дня, то количество дней пересчитывается по формуле 1×360+2×30+3.

Зная этот метод расчёта, при вкладе средств необходимо сначала тщательно просчитать, как именно вложить деньги, чтобы получить больше процентов.

Максимизация процентов по вкладу

«Весь мир суетится ради выгоды», а ежемесячные вклады приносят проценты, поэтому каждый хочет получить как можно больше процентов. В предыдущем разделе мы уже изучили различные методы расчета процентов, и очевидно, что разные способы сбережения позволяют получить разные суммы процентов. Однако на практике зачастую не всегда так, что чем выше процентная ставка, тем больше процентов мы получаем. Как правило, чем дольше срок срочного вклада, тем выше процентная ставка, но «чем дольше, тем больше неожиданностей»: если в течение этого периода мы заберем средства со срочного вклада, проценты сразу же начнут начисляться по ставке для вкладов до востребования. На самом деле у всех способов сбережения есть свои преимущества и недостатки, поэтому при накоплении средств необходимо учитывать методы и приемы.

Например, дедушка Ван после выхода на пенсию был в хорошем здоровье и не имел особых расходов, поэтому решил откладывать свою ежемесячную пенсию. Ежемесячная пенсия дедушки Вана составляла 3000 юаней, а на питание и повседневные нужды уходило 1000 юаней. Не желая каждый месяц ходить в банк, дедушка Ван всегда раз в полгода вносил в банк 10 000 юаней на годовой срочный депозит. Однако если бы дедушка Ван воспользовался предлагаемой банком услугой «автоматического перевода», договорившись с банком о том, чтобы 1000 юаней оставались на счете до востребования, а остальная сумма полностью перечислялась на годовой срочный депозит, он мог бы получить гораздо более высокие проценты и при этом не ходить в банк каждый месяц.

Из этого видно, что сбережения кажутся простым делом, но на самом деле в них есть много тонкостей. Чтобы максимально увеличить получаемые проценты, мы должны использовать специальные методы и приемы сбережения, а также разумно комбинировать их, чтобы использовать преимущества одних и компенсировать недостатки других. В целом вкладчикам следует научиться применять следующие методы.

— Откладывайте деньги, как только они появляются

Иногда, узнав, что Народный банк Китая начал снижать процентные ставки, люди считают, что в этот момент вкла-

дывать деньги в банк невыгодно. На самом деле, даже при самых низких ставках деньги все равно приносят некоторую прибыль, а если держать их у себя, их количество будет только уменьшаться. Это похоже на то, как фермер возделывает землю: независимо от того, плодородна она или бесплодна, семена нужно заделывать в почву; ведь семена, оставленные дома, не смогут прокормить семью. Поэтому деньги нужно откладывать, а не держать у себя.

— Разделяй и властвуй

Предположим, у нас есть 20 000 юаней на срочном счете на 3 года, но по прошествии 2 лет семье срочно понадобилось 8000 юаней, и, не имея другого выхода, мы были вынуждены воспользоваться этими деньгами. Однако в этом случае проценты на всю сумму основного капитала будут начисляться только по ставке, объявленной на тот день для счетов до востребования, и наши потери, конечно же, будут значительными. В такой ситуации мы можем взять кредит под залог депозитного сертификата и погасить его по истечении срока действия сертификата.

Однако при таком подходе также придется платить проценты по кредиту, поэтому лучше всего учитывать такую возможность еще при размещении средств и минимизировать потери на процентах с помощью метода «разделяй и властвуй». Например, если мы разделим эти 20 000 юаней на четыре части по 8 000, 6 000, 4 000 и 2 000 юаней и разместим их на 3-летние срочные вклады, то когда нам понадо-

бятся 8 000 юаней в срочном порядке, ставка по остальным 12 000 юаням основной суммы останется неизменной.

— Новое на смену старому

Когда Лю Бан находился в Шу, к нему присоединился Хань Синь, и Лю Бан поручил ему управлять зернохранилищем. В Шу климат жаркий и влажный, поэтому зерно часто портилось. Тогда Хань Синь оборудовал в зернохранилище два входа — передний и задний: новое зерно поступало через передний вход, а выдача происходила через задний. Таким образом, время хранения зерна в зернохранилище сократилось, и оно не портилось. Это и есть знаменитый принцип «избавляться от старого и вводить новое».

Мы также можем воспользоваться этим методом при накоплении сбережений. Например, если наш ежемесячный фиксированный доход составляет 5000 юаней, фиксированные расходы — 3000 юаней, а остаток — 2000 юаней. Тогда эти 2000 юаней можно ежемесячно отдельно помещать на срочный депозит на 1 год. Таким образом, по истечении года у нас каждый месяц будет погашаться один депозитный сертификат, поэтому даже в случае срочной необходимости в деньгах не придется трогать средства на других счетах. Если деньги не нужны, то сумму погашенного депозита (с процентами) вместе с новыми сбережениями можно снова поместить на срочный депозит на год. Повторяя этот процесс, банковские сбережения будут расти, как снежный ком, при этом проценты не будут утрачены.

Возможно, некоторые считают, что этот способ хорош, но слишком хлопотен, ведь приходится каждый месяц ходить в банк. На самом деле мы можем оформить в банке услугу «Сберегательная книжка с фиксированным сроком», привязав эту книжку напрямую к зарплате, и тогда каждую месяц часть зарплаты будет автоматически перечисляться на срочный депозит. Таким образом, это не только сэкономит время вкладчику, но и поможет тем, у кого недостаточно сильной воли, неукоснительно откладывать часть денег в банк.

— Плыть по течению

«Плыть по течению» означает использовать чужие силы для достижения своих целей. Сегодня существует множество видов банков: государственные банки постоянно расширяют спектр услуг, а частные банки предлагают свои уникальные дополнительные функции. Если мы будем внимательно изучать и гибко использовать различные функции, то сможем увеличить процентный доход по вкладам. Например, программа «Еженедельное управление капиталом» банка Everbright и «Счет богатства» банка China Merchants Bank обладают схожими функциями. Эти функции предполагают минимальный первоначальный вклад в размере 50 000 юаней, 7-дневный цикл управления капиталом и предоставление процентной ставки по вкладу с уведомлением. Если у нас есть значительные свободные средства, то с помощью этих функций можно легко увеличить доход в виде процентов.

— Изменить курс

Как гласит пословица, нужно не только усердно трудиться, но и смотреть вперед. Собирая сбережения, мы должны постоянно следить за актуальной информацией. Если вы обнаружите другие инвестиционные возможности, доходность которых превышает доходность срочных вкладов (если вас беспокоят высокие риски, связанные с акциями, фондами и т. п., можно рассмотреть государственные облигации), вы также можете перенаправить свои сбережения в другие инвестиционные инструменты. Следует отметить, что при смене курса необходимо тщательно просчитать, какой вариант окажется более выгодным.

В 1995 году были выпущены 3-летние сертификаты государственных облигаций со ставкой 14%, что значительно превышало ставку по 5-летним срочным вкладам того времени. В результате многие инвесторы сняли свои 3- или 5-летние срочные вклады, ранее размещенные в банке, и массово приобрели государственные облигации. На самом деле часть людей действительно заработала, но часть и потеряла. Причина проста: у тех, кто только что открыл срочный депозит, начисленные проценты были невелики, и выведенные средства, потраченные на покупку государственных облигаций, полностью компенсировали потери по процентам с депозита; однако для тех, чей срок депозита подходил к концу, проценты по облигациям не смогли покрыть потери по процентам с депозита, и в результате они оказались в убытке.

— Начисление процентов на проценты

Начисление процентов на проценты, или сложные проценты, означает, что проценты сами приносят проценты, благодаря чему сумма процентов оказывается значительно выше, чем при обычном начислении. Поэтому в старом обществе некоторые помещики, занимавшиеся ростовщичеством, часто взимали с заемщиков сложные проценты, которые также называли «ослиным кувырком». Однако банки не начисляют сложные проценты ни на один из видов сберегательных вкладов, поэтому, чтобы получить сложные проценты, нам нужно немного скорректировать наши вклады. Идеальный способ: срочный депозит с выплатой процентов + накопительный депозит. Конкретно это означает, что сначала крупную сумму следует разместить на срочном депозите с выплатой процентов, а ежемесячно получаемые проценты переводить на отдельный счет и размещать на накопительном депозите. Таким образом, ежемесячные проценты, как только поступают, сразу превращаются в основную сумму и снова приносят проценты.

Правильное сбережение, чтобы избежать «потери денег»

Хотя сбережения и являются относительно безопасным способом управления финансами, они не лишены рисков. После Первой мировой войны один вор, проникнув в чужой дом, увидел корзину, наполненную деньгами, высыпал их и унес корзину. Дело в том, что в то время в Германии про-

изошла самая шокирующая в истории инфляция: цена одной газеты выросла с 0,3 марки до 70 миллионов марок. Представьте себе: если бы какой-нибудь господин хранил в банке 70 миллионов марок, на которые он мог бы открыть множество газетных издательств, то в итоге смог бы купить лишь одну газету. В таком случае сбережения явно не являются разумным выбором.

Конечно, столь поразительная инфляция — явление уникальное, но в процессе быстрого экономического развития нашей страны инфляция в более умеренной форме неизбежна. А сбережения отнюдь не являются хорошим средством защиты от инфляции: в некотором смысле уровень инфляции может нивелировать банковскую процентную ставку; когда уровень инфляции превышает банковскую процентную ставку, наши вклады становятся «отрицательными». Предположим, что на 100 юаней можно было купить 10 цзинь свинины, а после месяца хранения в банке сумма увеличилась до 103 юаней, но цена на свинину уже выросла до 13 юаней за цзинь, и этих 103 юаней уже не хватит даже на 8 цзинь свинины. Очевидно, что в период инфляции деньги в банке незаметно обесцениваются.

Помимо инфляции, многие люди при накоплении сбережений из-за неправильного подхода сталкиваются с потерей процентов и даже убытками по основной сумме. Чтобы избежать таких ситуаций, напоминаем вам, что при управлении сбережениями следует избегать следующих видов пове-

дения, приводящих к потере денег.

— Низкий уровень секретности пароля

При накоплении сбережений, будь то банковская карта или сберегательная книжка, необходимо установить пароль. Пароль нужен для того, чтобы предотвратить несанкционированное снятие средств посторонними лицами. Однако некоторые люди при выборе пароля руководствуются в первую очередь своими личными предпочтениями, например, выбирают «счастливые» числа, такие как 8888 или 6666.На самом деле такие цифры очень легко угадать. Если вы потеряете банковскую карту или сберегательную книжку, а злоумышленник угадает пароль, эти цифры уже не будут считаться счастливыми, а станут причиной потери денег. Есть также молодые люди, которые любят использовать в качестве пароля дату своего рождения. Но нужно помнить, что дата рождения входит в номер удостоверения личности, а в повседневной жизни нам нередко приходится предоставлять копии удостоверения или его номер. Таким образом, если злоумышленники найдут подходящий момент, мы неизбежно понесем финансовые потери. Еще некоторые пожилые люди, опасаясь, что не смогут запомнить пароль, выбирают «123456» — такой пароль тоже очень легко угадать.

Действительно, когда пользуешься банковской картой и не можешь вспомнить пароль, это очень раздражает. Поэтому при выборе пароля следует выбирать цифры, тесно связанные с тобой: даже если ты забудешь пароль, ты смо-

жешь вспомнить его, опираясь на эти ассоциации. Кроме того, в современном обществе пароли используются довольно широко, поэтому, друзья, постарайтесь не устанавливать отдельный пароль для каждой карты — в противном случае легко перепутать их; лучше использовать один и тот же пароль для всех карт. Так, благодаря высокой частоте использования, его будет легче запомнить, но при этом следует строго следить за тем, чтобы ни в коем случае не разгласить этот пароль.

— Небрежное хранение документов, подтверждающих операции

Многие люди по натуре небрежны: после того как они положат деньги в банк, они считают, что дело сделано, и беспечно бросают или хранят где попало выданные банком депозитные сертификаты, сберегательные книжки или свои банковские карты. Как гласит пословица: «Если ты не заботишься о своих финансах, они не будут заботиться о тебе». Если вы не будете бережно хранить эти документы, их потеря или повреждение в конечном итоге приведет к финансовым потерям. Некоторые из них можно сохранить, подав заявление об утере; другие же являются единственными законными документами, подтверждающими отношения между сторонами по долгам и обязательствам, и их уничтожение приведет к непоправимым последствиям и серьезным убыткам.

Поэтому, друзья, обязательно тщательно храните все свои

банковские карты, депозитные сертификаты, сберегательные книжки и т. п.: Необходимо не только защитить их от воров, но и от грызунов; не следует просто так засунуть их между страницами книги или бросить в ящик стола. Если в доме есть дети, следует также хранить их в недоступном для них месте. Мы не можем обнаружить радий и полоний, поэтому не стоит повторять поступок мадам Кюри, которая давала детям поиграть с Нобелевской медалью. Кроме того, следует помнить, что не следует хранить сберегательные книжки (вклады) вместе с документами, удостоверяющими личность.

— Досрочное снятие средств

Многие люди, когда срочно нужны деньги, вынуждены снимать средства со срочного вклада, что приводит к значительному сокращению процентов. Поэтому по возможности не следует досрочно снимать средства со срочного вклада; в случае острой необходимости лучше сначала обратиться за ссудой к родственникам или друзьям. Кроме того, при размещении вклада следует предусмотреть резерв на непредвиденные случаи, положив часть средств на бессрочный счет — только так можно гарантировать, что срок вклада действительно будет соблюден.

— Снятие средств после истечения срока

Большинство людей не обращают внимания на то, в какой именно день истекает срок действия депозитного сертификата, а даже зная об этом, многие не спешат решать этот во-

прос. Многие опасаются, что досрочное снятие средств приведет к потере процентов, но в случае со сберегательными книжками, срок которых уже истек, они считают, что проценты уже получены, и решают снять деньги позже, когда будет время! Однако следует помнить, что новые «Правила управления сбережениями» нашей страны предусматривают: если срочный сберегательный вклад не снят по истечении срока, проценты на просроченную сумму начисляются по ставке, объявленной на текущий день для счетов до востребования. Из этого следует, что время — деньги. Если по истечении срока действия депозитного сертификата мы сразу же открываем новый срочный депозит, то проценты начисляются по ставке срочного депозита; если же оставить его без внимания, то за этот период можно получить только проценты по ставке текущего счета. На самом деле в настоящее время большинство банков предлагают услугу автоматического продления депозита, и вкладчики могут выбрать эту опцию в зависимости от своих финансовых планов. Таким образом, как только срок депозита истекает, он сразу же продлевается, и вы не теряете ни копейки процентов.

Кредитная карта: радость и горе

С развитием финансовой индустрии, помимо дебетовых карт, банковских карт и других сберегательных карт, широкое распространение получили и кредитные карты. Кредитная карта — это простая кредитная услуга, при использовании которой владелец карты не должен платить наличными

при совершении покупок, а погашает задолженность в день выставления счета. Проще говоря, сначала тратишь, а потом платишь.

Говорят, что кредитные карты произошли от членских карт, позволяющих оплачивать покупки в кредит. Однажды американский бизнесмен Фрэнк Макнамара, пообедав в ресторане, обнаружил, что забыл кошелек. Хотя он позвонил жене и попросил привезти деньги в ресторан для оплаты счета, он всё равно почувствовал себя неловко. Именно этот неловкий случай натолкнул Макнамару на мысль о создании компании по выпуску кредитных карт.

В 1950 году Макнамара вместе со своим другом Шнайдером основал Diners Club (предшественник компании «Дайлай»). Diners Club предоставлял своим членам специальную карту, которая служила подтверждением личности и позволяла совершать покупки в кредит. Очевидно, что такая карта обладала всеми основными характеристиками коммерческой кредитной карты.

Кредитная карта решила проблему «типа Макнамары», избавив людей от необходимости носить с собой большие суммы наличных при совершении покупок и даже позволяя приобретать товары первой необходимости до получения зарплаты, а затем погашать задолженность. Это принесло людям огромное удобство, особенно для китайцев, для которых очень важно сохранить лицо. Например, приглашая друзей на ужин, человек заранее готовит 500 юаней и, хотя

и говорит друзьям, что они должны хорошо покушать, в душе всё равно беспокоится: если сумма превысит 500 юаней, он потеряет лицо. Но с кредитной картой всё гораздо проще: сколько бы ни съели, при оплате просто пропускают карту через терминал, а после ухода друзей проверяют выписку и погашают задолженность — и, конечно же, никаких проблем с престижем не возникает.

Помимо вопросов престижа, кредитные карты приносят широкому кругу потребителей множество реальных удобств: многие транзакции можно осуществлять через информационные системы, например, бронирование авиабилетов по телефону или покупки в Интернете; отправляясь в путешествие по стране или даже за границу, можно обойтись без наличных денег… Одним словом, кредитные карты избавляют нас от хлопот, экономят время, а также могут предоставлять дополнительные услуги.

Однако у всего есть две стороны, и кредитные карты привели многих людей к серьезной задолженности. Многие не понимают, как это произошло, но вдруг обнаруживают, что у них накопились значительные суммы, по которым нужно платить проценты.

На самом деле, кредитные карты, конечно же, приносят прибыль. Основной источник дохода — комиссионные от торговых сетей. То есть часть суммы, которую мы тратим при оплате картой, остается у банка-эмитента. Именно поэтому кредитные карты, как правило, не имеют годовой ко-

миссии, но требуют от пользователя совершения определенного количества транзакций в течение года; а если пользователь хочет снять наличные с кредитной карты, то банк не может одалживать деньги бесплатно, поэтому обычно взимает высокую комиссию и сразу же начисляет проценты. Это вынуждает пользователя погасить задолженность как можно скорее.

Однако при погашении задолженности необходимо обязательно учитывать и сумму процентов. Например, господин Чжан срочно нуждался в наличных и снял с кредитной карты 1000 юаней. Через два дня господин Чжан вернул 1000 юаней, полагая, что на этом дело закончено. Однако он упустил из виду, что за эти два дня на сумму в 1000 юаней начислился 1 юань процентов (при дневной процентной ставке 0,05 %).Следует помнить, что по кредитным картам начисляются сложные проценты, то есть как только проценты начисляются, они сразу же включаются в основную сумму и начинают приносить новые проценты, в результате чего сумма быстро растёт. Если господин Чжан в течение некоторого времени не будет пользоваться кредитной картой и не будет вносить очередные платежи, то сумма процентов станет очень высокой. По той же логике, если мы не погасим сумму, потраченную в рамках кредитного лимита, в течение беспроцентного периода, то проценты будут расти «как снежный ком».

Возможно, многие из вас ещё не осознают всю серьёзность сложных процентов и думают, что, как бы ни накап-

ливались проценты, 1 юань не принесёт большого дохода. Давайте посчитаем: если господин Чжан в течение полугода (180 дней) не будет обращать внимания на эту кредитную карту, проценты составят $1 \times (1 + 1{,}05)^{180} \approx 6517{,}392$ юаня; а за год (исходя из 365 дней) — около 54 211 841,578 юаня. Если за полгода он просто потеряет часть своих сбережений, то за год этого хватит, чтобы господин Чжан обанкротился.

Конечно, друзья, не стоит слишком переживать — этого можно избежать, просто проявив немного внимания. На самом деле, при умелом использовании кредитная карта может принести пользу нашей жизни и управлению финансами. Как правило, при использовании кредитной карты необходимо обращать внимание на следующие аспекты.

— Уточните беспроцентный период

При использовании кредитной карты держатель сначала совершает покупку, затем в установленную дату банк подсчитывает сумму расходов и уведомляет об этом держателя. Держатель должен вернуть определенную сумму в установленный срок, и в этом случае проценты не начисляются. Если срок просрочен или сумма погашения меньше установленной, держателю придется платить проценты. Например, у г-жи Ли дата выставления счета по кредитной карте — 15-е число каждого месяца, а срок погашения — 10-е число следующего месяца; таким образом, покупки, совершенные г-жой Ли в период с 16 мая по 15 июня, будут освобождены от процентов при погашении до 10 июля, а беспроцентный пе-

риод составляет от 25 до 55 дней. В настоящее время пользователи кредитных карт в Китае, как правило, пользуются максимальным беспроцентным периодом продолжительностью 50–60 дней (термины могут различаться в зависимости от банка).

— Частое использование карты освобождает от годовой комиссии

На внутреннем рынке кредитных карт банки обычно устанавливают правило: при совершении определенного количества транзакций в течение года годовая комиссия за обслуживание карты не взимается. Это означает, что за пользование кредитной картой взимается годовая комиссия. Если кто-то оформил кредитную карту, но из-за отсутствия времени или возможности ее использовать не достиг установленного количества транзакций, с него будет списана годовая комиссия. Кроме того, на эту сумму будут начисляться проценты. На самом деле сфера применения кредитных карт довольно широка, и в обычных условиях легко выполнить установленное количество транзакций за год. Просто напоминаем: после оформления кредитной карты носите её с собой, а не забывайте о ней.

— По возможности не снимайте наличные с помощью кредитной карты

Только при использовании для транзакций и владелец кредитной карты, и банк получают взаимную выгоду. Если снимать наличные с кредитной карты, комиссия и проценты

будут очень высокими. Поэтому, когда вам нужны наличные, по возможности используйте другие дебетовые карты; если в экстренной ситуации вам пришлось снять наличные с кредитной карты, обязательно своевременно погасите сумму с процентами.

— Много кредитных карт — не выгодно

У многих друзей, когда они только начинают пользоваться кредитными картами, возникает такая мысль: оформить две или более кредитных карт, а затем поочередно погашать задолженность по ним — это будет равносильно тому, что у вас будет бессрочно в распоряжении определенная сумма денег. Однако опытные пользователи должны понимать, что на самом деле эта идея несостоятельна. Например, госпожа Лю оформила две кредитные карты — карту А и карту В, кредитный лимит по каждой из которых составляет 5000 юаней. В январе г-жа Лю потратила 5000 юаней по карте А, и когда наступил срок погашения, ей пришлось использовать карту Б для оплаты.

Следует помнить, что с кредитных карт нельзя переводить деньги, поэтому приходится снимать наличные. Максимальная сумма одной операции по снятию наличных обычно составляет 2000 юаней, комиссия за каждую операцию — 5 юаней. Чтобы снять 5000 юаней, потребуется 3 операции, что составит 15 юаней; при этом на самом деле банк не позволяет пользователям снимать весь кредитный лимит, а устанавливает определенный лимит, обычно равный 1/3, то есть можно

снять чуть более 1600 юаней. Кроме того, после снятия наличных банк начисляет сложные проценты по дневной ставке 0,05%, что очень тяжело выдержать (ранее уже был приведён расчёт сложных процентов на 1 юань). Из этого следует, что наличие нескольких кредитных карт не позволяет реализовать идею поочерёдного погашения задолженности, а, напротив, может привести к ненужным проблемам.

— Своевременное погашение задолженности

Многие считают, что при погашении долга достаточно выплатить только минимальный платеж. Это большая ошибка. Минимальный платеж — это механизм на случай чрезвычайных ситуаций: если пользователь не может полностью погасить задолженность к сроку, ему достаточно сначала выплатить минимальную сумму (обычно 10 % от суммы овердрафта), и у него не появится негативной кредитной истории. Однако на оставшуюся часть будет начисляться сложный процент по дневной ставке 0,05 %.

— Рассрочка не дешевая

У некоторых людей в определенный период может быть высокий объем транзакций, и к сроку погашения они опасаются, что не смогут выплатить всю сумму, или же им сложно погасить долг единовременно, поэтому они обращаются к услуге рассрочки платежей, предлагаемой банком. В этом случае проценты будут немного ниже, но при каждой заявке на рассрочку взимается комиссия, то есть комиссия уплачивается при каждом погашении, и в сумме она может оказать-

ся даже выше, чем сами проценты.

— Возьмите с собой кредитную карту в путешествие

Некоторые люди часто бывают в командировках, а некоторые любят путешествовать… Как гласит пословица, «дома беден, в дороге богат», поэтому, отправляясь в путь, всегда стоит взять с собой побольше денег. Однако носить с собой наличные небезопасно, а обычная банковская карта неудобна для расчетов в других городах, к тому же за снятие наличных взимается комиссия за снятие наличных в другом регионе. Если же взять с собой кредитную карту, то не только за расходы не взимается комиссия, но и при бронировании авиабилетов на туристических сайтах не начисляются проценты.

— Не отказывайтесь от дополнительных услуг

В настоящее время в Китае кредитные карты все еще находятся на стадии продвижения, и крупные банки проводят различные рекламные акции для привлечения клиентов, такие как подарки при оформлении карты, обмен баллов на подарки, розыгрыши при оплате картой, специальные скидки в партнерских магазинах, а также специальные предложения по кобрендинговым картам. Некоторые из этих предложений присылаются держателю карты ежемесячно вместе с выпиской, поэтому после получения выписки следует внимательно ее прочитать, чтобы своевременно узнать о своих специальных предложениях и воспользоваться ими.

— Обеспечьте безопасность своей кредитной карты

С распространением кредитных карт постоянно растет количество преступлений, связанных с ними, поэтому необходимо тщательно хранить свою кредитную карту. Ежемесячно следует сверять выписки и чеки по покупкам; в случае несоответствий следует немедленно заблокировать карту. Если выписки или чеки больше не нужны, их следует уничтожить (обычно достаточно измельчить или сжечь), чтобы предотвратить утечку конфиденциальной информации. Если компания-эмитент не отправила кредитную карту в установленный срок, следует своевременно связаться с ней и уточнить ситуацию.

Интернет-банкинг: управление счетом с помощью мыши

С развитием компьютерных технологий банки один за другим создают системы онлайн-обслуживания. В то же время компьютеры уже широко используются на различных рабочих местах и проникли в миллионы семей. Несмотря на то, что крупные банки постоянно открывают новые отделения в разных городах, по-прежнему часто возникают длинные очереди при оформлении операций, что, по сравнению с интернет-банкингом, доставляет гораздо больше неудобств. Из этого следует, что интернет-банкинг станет основным направлением финансовой системы будущего. Поэтому каждый инвестор должен научиться пользоваться системой ин-

тернет-банкинга.

Система интернет-банкинга — это новая форма обслуживания, внедренная в соответствии с тенденциями электронной трансформации банковского сектора и с целью улучшения качества обслуживания клиентов. Подключить интернет-банкинг частному пользователю очень просто: достаточно при открытии счета в отделении банка подать заявку на подключение этой услуги. На самом деле, многие банковские сотрудники сами по собственной инициативе спрашивают, хотите ли вы подключить интернет-банкинг, что свидетельствует о широкой распространенности этой услуги. Некоторые люди считают, что не умеют пользоваться интернет-банкингом, и поэтому не очень хотят его подключать. На самом деле, даже если вы пока не умеете им пользоваться, подключить его вполне можно, ведь без активации через Интернет система интернет-банкинга все равно не будет работать. Если не подключить его сейчас, то когда он понадобится в будущем, придется снова идти в отделение банка для подключения. Активация через Интернет заключается в том, чтобы зайти на сайт банка, в котором открыт счет, выполнить действия в соответствии с подсказками на сайте и в конечном итоге подтвердить подключение интернет-банкинга.

Для пользователей, которые не зарегистрировались и не подключили интернет-банкинг в отделении банка, многие банки уже запустили услугу самостоятельной регистрации. Возьмём, к примеру, Промышленно-коммерче-

ский банк Китая (ICBC): можно зайти на его официальный сайт www.icbc.com.cn, нажать на ссылку «Регистрация» под кнопкой «Вход в личный интернет-банкинг», после чего откроется страница «Инструкции по самостоятельной регистрации в интернет-банкинге»; внимательно прочитав инструкции, нажмите кнопку «Зарегистрироваться в личном интернет-банке» справа, после чего в верхней части страницы появится окно с информацией об установке банковского плагина; после установки можно будет ввести данные для регистрации. Важно учитывать, что после успешной регистрации в интернет-банке необходимо всё равно посетить отделение банка для оформления U-ключа или карты с электронным кодом доступа, иначе функция оплаты будет недоступна.

Главное преимущество интернет-банкинга заключается в его удобстве. После подключения к интернет-банкингу пользователь, не выходя из дома, с помощью нескольких щелчков мыши может осуществлять различные операции: проверку счетов, переводы, денежные переводы, а также инвестиции и управление финансами — и все это круглосуточно. Например, если сегодня выпала зарплата, вам не нужно ждать окончания рабочего дня, чтобы пойти в банк или к банкомату и проверить баланс — достаточно одной минуты, чтобы зайти в свой интернет-банкинг и получить всю необходимую информацию.

Наслаждаясь удобством, которое даёт интернет-банкинг,

необходимо также усиливать меры безопасности. Несмотря на то что банки прилагают все усилия для защиты систем интернет-банкинга, например, с помощью сертификатов аутентификации и подтверждения паролей, этого всё же недостаточно: пользователи должны сохранять высокую бдительность при повседневном использовании.

В январе 2007 года г-н Цай из города Цюаньчжоу провинции Фуцзянь обнаружил, что одна из сумм на его банковской карте бесследно исчезла; вскоре после этого г-жа Вэнь из провинции Цзянсу и г-жа Тао из провинции Цзянси также обратились в полицию с заявлениями о краже средств с банковских карт. В ходе ряда расследований полиция установила, что на картах всех потерпевших были активированы услуги интернет-банкинга. Злоумышленники, располагая подробными данными о потерпевших, похищали деньги через интернет-банкинг.

Полиция поочередно задержала подозреваемых с никами «Муравей» и «Верхушка лисы». На компьютере «Муравья» полиция обнаружила данные онлайн-банкинга более 10 000 пользователей, в том числе номера удостоверений личности и номера мобильных телефонов; «Муравей» успешно ограбил более 500 счетов. Эти данные «Муравей» купил у «Верхушки лисы». В 2006 году «Дингху» создал троянскую программу и начал похищать личные данные. После заражения компьютера пользователя трояном его учетная запись была похищена незаметно для него. Ежедневно на компьютер

«Дингху» поступало до 3 ГБ информации.

После того как этот случай был раскрыт в эфире телепередачи, посвящённой Дню прав потребителей 15 марта 2009 года, опрос показал: почти шестьдесят процентов потенциальных пользователей интернет-банкинга решили отложить открытие счёта, а четверть потенциальных пользователей решили вообще отказаться от использования интернет-банкинга. Полагаю, многие из вас тоже начали сомневаться. На самом деле, если мы будем соблюдать следующие меры, риски, связанные с интернет-банкингом, вполне можно контролировать.

— Уменьшите лимиты

В целях защиты средств клиентов банки ввели систему лимитов на онлайн-платежи и переводы, то есть клиенты могут устанавливать лимиты в соответствии со своими потребностями. Если вам обычно не требуется осуществлять платежи на крупные суммы, постарайтесь установить как можно меньший лимит — так риск естественным образом значительно снизится.

— Подключение услуги SMS-уведомлений

Банки также предоставляют услугу SMS-уведомлений: при любом изменении информации по счету клиента ему своевременно приходит сообщение. Пользователи интернет-банкинга обязательно должны подключить эту услугу, чтобы сразу узнавать о любых изменениях на счете. Если вы не используете счет лично, вы сможете немедленно принять

меры и свести убытки к минимуму.

— Бережно храните свою конфиденциальную информацию

Всегда найдутся люди, которые не уделяют должного внимания защите личной информации, и это очень опасно. Самый простой пример: некоторые, поспешив, идут в интернет-кафе, чтобы совершить операцию через интернет-банкинг. Однако мы совершенно не знаем, в каком состоянии находятся компьютеры в интернет-кафе, и очень легко можем лишиться своих данных. Еще некоторые пользуются интернет-банкингом в офисе, но после завершения работы не извлекают цифровой сертификат, что, очевидно, также очень небезопасно. Защита личной информации важна во многих ситуациях, поэтому необходимо выработать у себя соответствующие привычки.

— Защита паролей

Что касается защиты паролей к банковским картам, об этом уже говорилось выше, поэтому здесь не будем повторяться. В отличие от обычных банковских карт, в системе интернет-банкинга используются три пароля, каждый из которых выполняет свою функцию: ① Пароль для входа в систему интернет-банкинга, то есть пароль, необходимый при входе в систему. ② Пароль для запроса информации, который в некоторых банках называют паролем для телефонного банкинга; он требуется для входа в стандартную версию системы интернет-банкинга или для запроса информа-

ции через телефонный банкинг.③ Пароль для транзакций — это пароль, необходимый для проведения переводов в системе интернет-банкинга. Многие люди, чтобы упростить себе жизнь, используют один и тот же пароль, но если хакеры его взломают, это может привести к серьезным финансовым потерям.

— Заходите на правильный сайт

Некоторые злоумышленники используют поддельные и фишинговые сайты для обмана пользователей. Поэтому при использовании интернет-банкинга пользователи должны обязательно выбирать правильный сайт. Сделать это несложно: Китайский центр финансовой сертификации и банки предоставляют «зелёный канал»; если пользователь использует версию браузера IEC и адрес отображается зелёным цветом, это означает, что сайт подлинный.

Правило 3. Оформите страховку, чтобы снизить риск несчастных случаев, связанных с ущербом для жизни и имущества

Когда речь заходит о страховании, многие считают, что в этом нет особого смысла, да и стоит это дорого. Давайте посмотрим на одну историю: один консультант по страхованию жизни был другом мастера успеха Дэвида Карнеги. Однажды он пришёл к Карнеги в гости и принёс с собой страховой полис. Прочитав его, жена Карнеги сказала: «Страховые взносы слишком высокие». Карнеги тоже немного засомневался. Тогда консультант по страхованию жизни сказал: «За все эти годы я слышал, как бесчисленное количество людей жаловались на высокие страховые взносы, но я ни разу не слышал, чтобы так говорила какая-либо вдова». Эти слова сильно тронули Карнеги, и он сразу же оформил эту страховку.

Страхование — защитный зонтик для семьи

В военном искусстве говорится: «Прежде чем двинуть войска, нужно обеспечить их провизией». То есть воины готовы без сожаления погибнуть на поле боя, но с пустым желудком сражаться не могут. То же самое и с нашими инвестициями: мы психологически готовы к потенциальным рис-

кам, но если риск затрагивает стабильность семьи — когда у детей нет денег на обучение в университете, у пожилых людей нет средств на лечение, а иногда даже возникают проблемы с питанием — тогда наши инвестиции теряют смысл. Поэтому перед тем, как инвестировать, необходимо сначала избавиться от забот о будущем. Именно так и появилось страхование.

Страхование — это экономическая форма, при которой экономические отношения между двумя сторонами закрепляются в виде договора, а на основе уплачиваемых страховых взносов создается страховой фонд, из которого выплачивается финансовая компенсация или пособие за убытки, причиненные бедствиями или несчастными случаями, предусмотренными договором страхования. Проще говоря, страхование — это гарантия безопасности, которую люди приобретают для того, чтобы справиться с финансовыми рисками для семьи, вызванными такими непредвиденными событиями, как болезни, несчастные случаи и стихийные бедствия.

В последние годы страхование стало частью жизни жителей нашей страны, и многие страховые агенты стали появляться в домах людей. Эти агенты проходят отбор и обучение, каждый из них обладает красноречием и настойчивостью, не отступая, пока не достигнет своей цели. Однако эти черты раздражают изначально осторожных китайцев, а в сочетании с недобросовестными действиями некоторых стра-

ховых компаний многие люди пришли к выводу, что страхование — это обман.

Такое мнение напоминает ситуацию, когда из-за одного случая отказываются от всего. То, как агенты продают страховые полисы, не имеет отношения к нашему решению о покупке страховки. Что касается неправомерных действий, то они, в конце концов, характерны лишь для небольшого числа страховых компаний, и их вполне можно избежать, если внимательно ознакомиться со всеми положениями договора перед его подписанием. По сути, законное страхование — это когда простые люди совместно нанимают «управляющего», а затем каждый вносит свою долю денег в общий фонд, чтобы в случае несчастья любой из них мог получить помощь.

Согласно традиционным представлениям, когда с простыми людьми случается несчастье, они обращаются за деньгами к родственникам и друзьям. Допустим, человек тяжело заболел и ему нужно одолжить 100 000 юаней. Даже если каждый из родственников и друзей сможет выделить в среднем по 1000 юаней, то для этого нужно найти 100 человек. Честно говоря, этому больному нужно иметь очень хорошие связи. Болезнь можно вылечить, но как быть с дальнейшей жизнью? Как вернуть эти 100 000 юаней? Поэтому семьи, и без того небогатые, в случае болезни теряют всё, что имеют.

Однако если бы у них была страховка, эти семьи могли бы остаться спокойными, ведь страховая компания покрыла бы большую часть расходов. Откуда же берутся деньги у

страховой компании? Не забывайте, что она является общим «управляющим» для многих людей: в соответствии с законом она может отчислять небольшую сумму из страховых взносов всех клиентов, и, собрав мелочь в одну кучу, решает вашу насущную проблему. Допустим, у страховой компании 50 000 клиентов: если каждый из них внесет по два юаня, то сумма в 100 000 юаней, необходимая больному, будет собрана.

Некоторые люди всегда скептически рассуждают: «А вдруг мои близкие всю жизнь не заболеют и не попадут в несчастный случай? Разве мои деньги не будут потрачены зря?» Такое мышление, честно говоря, не заслуживает одобрения. Непредвиденные обстоятельства случаются, а судьба человека может измениться в любой момент. Риск несчастного случая существует как для членов семьи, так и для вас самих, и он может поставить под угрозу благополучие семьи. Поэтому покупка страховки — это проявление ответственности перед семьёй. Лучше заранее оформить страховку для близких, чем молиться небесам, когда кто-то из них заболеет.

На самом деле, даже если никто из вашей семьи не заболеет, наши не такие уж высокие страховые взносы смогут помочь другим людям. Мэн-цзы говорил: «Уважай своих стариков, как и чужих стариков; заботься о своих детях, как и о чужих детях». В этом смысле наши вложения ни в коем случае не являются пустой тратой.

Уровень вложений в страхование среди населения нашей страны пока относительно низок, однако в развитых западных странах на страхование приходится около трети от общего объема инвестиций. Ведь, по их мнению, роль страхования для семьи неоценима.

Когда Джеймсу Ву Ану, лауреату премий «Золотой глобус» и «Эмми», было 9 лет, его любящий отец лег на операционный стол для проведения кардиохирургической операции, но во время переливания крови из-за несовместимости групп крови возникла гемолитическая реакция. Последними словами, которые отец сказал матери перед смертью, были: «Пусть дети с радостью до конца поучаствуют в школьном торжественном обеде по случаю вручения наград, а уже после обеда расскажи им обо мне».

За шесть месяцев до смерти отца между ним и матерью произошла ссора: отец хотел оформить страховку на дом, который уже был отдан в залог, но мать не согласилась. Хотя отец приводил веские аргументы: «Если со мной что-то случится, ты и дети сможете сохранить этот дом», мать ответила ему: «У нас нет денег на эту страховку».

И вот, слова отца сбылись — он ушел из жизни навсегда. Мать со слезами на глазах сказала Джеймсу Вуану: «Возможно, нас скоро выгонят из дома». Однако через три недели к ним в дверь постучался представитель страховой компании и принес чек на сумму, равную задолженности семьи по ипотеке.

Оказалось, что отец тайно оформил ипотечную страховку и продолжал платить взносы вплоть до самой смерти.

Из этого видно, что покупка страховки — это вложение небольшой суммы в виде страховых взносов для предотвращения крупных финансовых потерь. Поскольку в обществе существует множество видов страхования, в зависимости от различных критериев страхование можно разделить на множество категорий.

По характеру страховых организаций страхование можно разделить на социальное и коммерческое.

— Социальное страхование

Социальное страхование — это то, что мы обычно называем «социальным страхованием». Оно введено государством в обязательном порядке на законодательном уровне. Страховой фонд формируется за счёт совместных взносов физических лиц, организаций и государства. Это система социального обеспечения, которая предоставляет материальную помощь самому застрахованному лицу или его прямым родственникам, находящимся на его иждивении, в случае утраты трудоспособности или временной потери работы по таким причинам, как старость, болезнь, производственная травма, роды, инвалидность, безработица или смерть.

— Коммерческое страхование

Коммерческое страхование, также называемое финансовым страхованием, — это страхование, осуществляемое в соответствии с коммерческими принципами. Оно заключа-

ется в том, что страхователь, в соответствии с условиями договора, уплачивает страховщику страховую премию, а страховщик принимает на себя обязательство выплатить страховое возмещение за имущественный ущерб, причиненный в результате наступления оговоренных в договоре страховых случаев, либо выплатить страховое возмещение в случае смерти, болезни, инвалидности застрахованного лица или по достижении им оговоренного в договоре возраста или срока.

Социальное страхование в основном охватывает государственные учреждения и различные предприятия, однако большинство сельских жителей, индивидуальных предпринимателей, а также сотрудников некоторых частных предприятий не участвуют в этой системе. Поэтому коммерческое страхование становится важным дополнением к социальному страхованию.

В зависимости от объекта страхования страхование можно разделить на страхование жизни, имущественное страхование и страхование ответственности.

— Страхование жизни

Страхование жизни — это страхование, в котором объектом страхования является жизнь, тело или здоровье человека. Страхователь уплачивает страховщику страховые взносы в соответствии с условиями полиса, и в случае наступления страхового случая (смерти, инвалидности, болезни и т. д.) в течение срока действия договора или по достижении возраста или срока, оговоренных в договоре страхования жиз-

ни, страховщик выплачивает страховое возмещение в соответствии с условиями договора. Страхование жизни в основном включает страхование жизни, медицинское страхование и страхование от несчастных случаев.

— Страхование имущества

Страхование имущества — это страхование, объектом которого являются вещи или иные имущественные интересы. Страхователь уплачивает страховщику страховую премию в соответствии с условиями договора, а страховщик, согласно условиям договора страхования, несет ответственность за возмещение убытков, причиненных застрахованному имуществу и связанным с ним интересам в результате стихийных бедствий или несчастных случаев. К нему относятся, в частности, морское страхование, страхование от пожара, транспортное страхование, страхование строительных работ и т. д.

— Страхование ответственности

Страхование ответственности — это страхование, объектом которого является гражданско-правовая ответственность за причинение ущерба, включая страхование ответственности работодателя, профессиональную ответственность, ответственность за качество продукции, общественную ответственность, а также страхование ответственности перед третьими лицами и т. д.

По форме осуществления страхование можно разделить на добровольное и обязательное.

— Добровольное страхование

Добровольное страхование, также называемое факультативным страхованием, — это страхование, осуществляемое на основе добровольных переговоров и заключения страхового договора между сторонами. Страхователь может самостоятельно решать, заключать ли договор страхования и у кого, а также самостоятельно выбирать объем страховой защиты, срок страхования и степень страхового покрытия. Страховщик также может в зависимости от обстоятельств решать, принимать ли страхование и на каких условиях, а также свободно выбирать объект страхования и устанавливать условия страхования. Однако в конечном итоге обе стороны должны прийти к взаимной договоренности.

— Обязательное страхование

Обязательное страхование, также называемое установленным законом страхованием, представляет собой страхование, участие в котором для страхователя является обязательным в соответствии с законами и постановлениями государства, например, страхование строительных работ, обязательное автострахование, страхование гражданской ответственности и т. д. За исключением случаев, когда страхование предусмотрено законами и административными нормативными актами, страховые компании и любые другие организации не имеют права принуждать других лиц к заключению договора страхования.

В зависимости от способа принятия риска страхование

можно разделить на первичное страхование и перестрахование.

— Первичное страхование

Первичное страхование — это страхование, при котором страховщик несет прямую и первоначальную ответственность за возмещение убытков, понесенных страхователем в результате страхового случая. При первичном страховании риски страховщика чрезмерно сконцентрированы, и в случае одного крупного происшествия с объектом страхования может возникнуть ситуация, при которой он не сможет выполнить свои обязательства по выплате страхового возмещения.

— Перестрахование

Перестрахование — это страхование, при котором первичный страховщик, перестраховывая принятый им на себя риск, заключает договор со другим страховщиком, с которым он совместно несет риск. Оно способствует распределению рисков страховщика и играет важную стабилизирующую роль в ведении страховой деятельности.

Индивидуальный подход, с учетом «семейных» особенностей

В настоящее время страховые компании предлагают всё больше видов страхования, что является неизбежным результатом развития страховой отрасли. «Теория иерархии потребностей» Маслоу включает «потребность в безопасности», которая охватывает физическую безопасность, ста-

бильность жизни, а также защиту от страданий, угроз или болезней и т. д. Хотя эта потребность относится к низшему уровню, очевидно, что она до сих пор не удовлетворена. В 2009 году в США от дорожно-транспортных происшествий погибло 33 963 человека, и это был год с наименьшим числом погибших с 1954 года; в то же время стихийные бедствия, произошедшие в Китае в последние годы, нанесли огромный ущерб жизни и имуществу населения. Что касается безработицы, болезней и других социальных проблем, то они также угрожают безопасности людей.

Фактически, по мере развития общества часть потребностей людей в безопасности удовлетворяется, но при этом возникает множество новых потребностей в этой сфере. Или, иначе говоря, люди стали глубже осознавать проблемы безопасности и уделяют им больше внимания. Например, это касается безопасности пищевых продуктов, загрязнения атмосферы и т. д. В 1960-х годах возможность съесть рыбу, конечно, была большим счастьем, но кто сегодня захочет есть рыбу, погибшую вчера? Даже в 1980-х годах дети, бегающие голышом, все еще бегали по горам и полям, а сегодняшние дети вынуждены постоянно остерегаться контакта с бактериями…

Очевидно, что сегодня уровень жизни людей повысился, а потребность в безопасности возросла. Именно поэтому у страхования появились более широкие рыночные перспективы. По мере того как потребности людей в безопасно-

сти становятся все более конкретными, страховые компании также проводят сегментацию предлагаемых ими видов страхования. Иными словами, на рынке клиенты должны выбирать различные виды страхования в соответствии со своими потребностями. Можно сказать, что на рынке нет лучшего страхования, есть только подходящее для конкретного человека страхование.

Есть такая притча:

Тигр поймал кролика и уже собирался съесть его, но заметил, что кролик ничуть не испуган, и спросил: «Я собираюсь съесть тебя, почему ты не боишься?» Кролик ответил: «Жизнь моей жены и детей уже обеспечена, они не будут голодать до конца своих дней, поэтому даже если ты меня съешь, мне не о чем беспокоиться». Тигр спросил: «Чем обеспечена их жизнь?» Заяц ответил: «Ты всё равно меня съешь, зачем столько вопросов?» Тигр сказал: «Я не наемся, съев тебя, да и мои дети всё ещё голодают. Если у тебя есть способ избавить их от страха голода, я отпущу тебя». Тогда заяц моргнул и сказал: «Я оформил страховку: если меня съест крупное животное, моя жена и дети получат гарантированное обеспечение. Ты тоже можешь оформить такую же».

Тогда тигр отпустил кролика и тоже купил такую же страховку. Но эта страховка не имела для тигра никакого смысла — он просто зря потратил деньги. Ведь тигр — царь зверей, и ему просто не на кого полакомиться.

Эта притча учит нас, что если выбранная страховка не подходит вам, то это будет пустая трата денег. Поэтому каждая семья при выборе страховых полисов должна подбирать их «по мерке», составляя комбинацию в соответствии с потребностями семьи. Как говорится, у каждой семьи свои проблемы: у каждой семьи свои уникальные обстоятельства и потребности. Однако с точки зрения приобретения страховых полисов их можно разделить на следующие категории.

1. Семьи с невысоким доходом

Здесь классификация семей по уровню дохода не сводится к простому установлению определенного порога в XX юаней; вам необходимо самостоятельно проанализировать ситуацию с учетом региона проживания и местного уровня потребительских расходов. Например, в таких крупных городах, как Пекин или Шанхай, доход семьи из одного человека, составляющий около 50 000 юаней в год, считается относительно низким; однако в небольших городках или менее развитых регионах такой же доход может считаться довольно высоким.

В настоящее время доходы большинства семей в нашей стране невысоки. Например, у молодых семей, только что закончивших учебу и начавших работать, доходы в большинстве случаев низкие; у сельских жителей — как у тех, кто уехал на заработки в город, так и у тех, кто остался дома и занимается сельским хозяйством, — доходы относительно низкие; доходы обычных семей, живущих на зарплату, также

невысоки… Все они относятся к категории семей с низким доходом.

В первую очередь таким семьям необходимо защитить опору семьи, то есть оформить страховку на основного кормильца. Это необходимо для обеспечения безопасности семьи. Обычной семье из трёх человек следует в первую очередь рассмотреть возможность приобретения для взрослых комбинированного полиса, включающего страхование от тяжёлых заболеваний, страхование от несчастных случаев и страхование расходов на стационарное лечение. Таким образом, даже если с кормильцем произойдёт несчастный случай, семья сможет продолжить свою жизнь. Как правило, ежегодный страховой взнос по таким полисам составляет около 1500 юаней, а страховая сумма по покрытию рисков — около 50 000 юаней. Если речь идет о недавно закончившем учебу одиноком человеке, то в первую очередь следует подумать о приобретении полиса медицинского страхования, который не только обеспечит страховую защиту, но и позволит косвенно получить сбережения. Срок действия страховой защиты может составлять более 10 лет, благодаря чему ежегодные страховые взносы будут не слишком высокими.

2. Семья со средним достатком

Семья со средним достатком — это семья, способная поддерживать средний уровень жизни. В настоящее время к таким семьям относятся те, у которых есть собственное жилье, автомобиль среднего или низкого класса, а также стабиль-

ный и достаточно высокий доход. Эти семьи не испытывают значительного финансового давления и зачастую располагают определенными свободными средствами. Однако если направлять все эти средства исключительно на сбережения, это явно может выглядеть как растрата ресурсов. На самом деле такие семьи могут выделить часть средств на приобретение комплексного страхования для всей семьи, например, полиса «жизнь и сбережения» с дополнительными опциями досрочной выплаты при тяжелых заболеваниях и освобождения от уплаты премий в случае тяжелых заболеваний. Ежегодный взнос по такому полису обычно составляет около 5 000 юаней, страховая сумма по рискам жизни может достигать 100 000 юаней, ежегодно выплачиваются дивиденды, а через 20 лет происходит возврат вложенных средств. Кроме того, можно приобрести средне- и долгосрочные инвестиционные страховые продукты, которые обеспечат защиту в пожилом возрасте.

3. Состоятельные семьи

У обеспеченных семей, как правило, нет проблем с прожиточным минимумом, поэтому при оформлении страховки следует ориентироваться на инвестиционную составляющую. В настоящее время на рынке страхования имеются специальные полисы страхования жизни с высокими суммами страхового покрытия, разработанные для семей с высоким доходом; они предусматривают гарантированную минимальную доходность, причем чем выше страховая сумма,

тем больше доход. Однако минимальный размер страхового взноса составляет 5 000 юаней, а лица с годовым доходом менее 20 000 юаней не могут оформить такую страховку. Кроме того, следует обратить внимание на следующее: если семья, несмотря на свое благосостояние, в основном полагается на доход одного человека, то необходимо уделить особое внимание страхованию этого «опоры семьи». В случае непредвиденных обстоятельств это позволит обеспечить семье значительную финансовую компенсацию и гарантировать стабильность семейной жизни.

На самом деле, учитывая современное состояние доходов и разнообразие семейных обстоятельств в нашей стране, можно сказать, что для каждой семьи должна быть разработана наиболее подходящая стратегия страхования, но мы не можем проанализировать каждую из них в отдельности. В целом, при оформлении страхового полиса семье следует исходить из следующих аспектов.

— Действовать в пределах своих возможностей

Расходы на страхование должны соответствовать уровню доходов семьи. С учетом текущей социальной ситуации в нашей стране разумно выделять на страхование от 10% до 30% от чистых доходов. Это позволит обеспечить постоянную оплату страховых взносов и избежать ситуации, когда доля средств, направляемых на страхование, окажется недостаточной. Поэтому перед покупкой страховки семье следует в первую очередь проанализировать уровень доходов и

структуру расходов, а также рассчитать ежемесячный фиксированный остаток средств. Исходя из этого, как правило, можно определить наиболее подходящую сумму страховых взносов.

— Выбор в соответствии с потребностями

Под выбором в соответствии с потребностями подразумевается, что в зависимости от того, какие риски существуют в семье, следует выбирать соответствующие виды страхования. В настоящее время существует множество видов коммерческого страхования для семей, и мы не можем приобрести их все, поэтому необходимо выбирать страховые полисы в соответствии с потребностями семьи. Например, если основной расход в семье — обучение детей, то можно приобрести образовательное страхование, чтобы гарантировать, что дети не пропустят учебу из-за высокой стоимости обучения. Или, например, если основной кормилец семьи занимается работой с высоким уровнем риска, то для него следует приобрести страхование от несчастных случаев, такое как пожизненное страхование «Guosheng Kangning», которое предусматривает следующие выплаты: в случае тяжелой инвалидности или смерти выплачивается сумма, равная тройной страховой сумме; в случае тяжелого заболевания сначала выплачивается сумма, равная двойной страховой сумме, а после смерти выплачивается ещё одна такая же сумма.

Важно учитывать, что при выборе страхового полиса в

первую очередь следует учитывать риски с более высокой степенью опасности: если семья способна их покрыть, то, как правило, нет необходимости в страховании. Кроме того, в страховых полисах обычно предусмотрена франшиза, то есть если убыток меньше суммы франшизы, страховая компания не выплачивает возмещение. Во-вторых, следует выбирать риски с высокой вероятностью наступления: если вероятность наступления того или иного несчастного случая крайне мала, то, как правило, нет необходимости в страховании.

— Разумное сочетание

В настоящее время многие виды страхования предлагают комбинированные услуги «основной полис + дополнительное страхование», например, при покупке полиса страхования жизни можно добавить страхование от несчастных случаев. Для страхователя это удобно и выгодно, поэтому друзья вполне могут воспользоваться такой возможностью. Во-первых, после приобретения дополнительного страхования нет необходимости покупать другие виды страхования. Если приобретать несколько видов страхования, легко возникнет ситуация дублирования покрытия. Во-вторых, поскольку дополнительное страхование основано на основном полисе, на него распространяется определённая скидка, и его стоимость будет ниже, чем при покупке отдельного полиса. Поэтому при приобретении основного полиса страхователь может одновременно приобрести несколько видов дополни-

тельного страхования в соответствии с потребностями семьи, что обеспечит более полную защиту и более эффективное использование средств.

— Не спешите расторгать договор страхования

Как гласит пословица, «на девяносто миль пути половина пути пройдена». Если расторгнуть договор страхования досрочно, все предыдущие усилия пойдут насмарку; даже если удастся вернуть часть средств, потери всё равно будут значительными. Если в будущем возникнет желание приобрести страховку, страховые взносы будут рассчитываться исходя из нового возраста. Очевидно, что чем старше человек, тем хуже его состояние здоровья, а значит, тем выше страховые взносы. Поэтому страхователю следует по возможности избегать досрочного расторжения договора; если срочно нужны деньги, можно перейти на режим уменьшенных взносов с единовременной выплатой. Как правило, если страхователь не уплатил страховую премию в течение 60 дней после наступления срока оплаты, действие страхового договора приостанавливается, и страховая компания временно не несет страховых обязательств; однако страхователь по-прежнему может в течение двух лет подать заявление о возобновлении действия договора. При возобновлении действия полиса страховая премия рассчитывается на основе тарифа, действовавшего на момент заключения договора, и не увеличивается в связи с увеличением возраста.

Страхование индивидуально: пожилые люди и дети

— это разные категории

Суть страхования заключается в «ориентации на человека». Люди, занимающиеся разными видами деятельности, разного возраста, с разным состоянием здоровья и даже с разным характером… сталкиваются с разными рисками. Поэтому при оформлении страховки необходимо учитывать индивидуальные особенности каждого человека. Рассмотрим в качестве примера семью господина Го.

Семья господина Го состоит из четырёх человек — супругов Го, их дочери и пожилого отца господина Го. Сам господин Го владеет небольшой компанией, его ежемесячный доход составляет около 20 000 юаней, что является основным источником дохода семьи, однако он не участвует в системе социального страхования; его жена работает в государственном учреждении, её ежемесячный доход превышает 5 000 юаней, и она застрахована по системе социального страхования; пожилой отец — учитель на пенсии, после смерти супруги он живёт вместе с сыном, его ежемесячная пенсия составляет более 2 000 юаней, и он застрахован по системе социального страхования; дочери 6 лет, она скоро пойдет в начальную школу.

В целом доход семьи господина Го можно охарактеризовать как средний, однако существует ряд рисков. Во-первых, пожилой отец находится в преклонном возрасте, и риск развития серьезных заболеваний у него очень высок. Несмотря на наличие социального страхования, сумма покрытия по

базовому медицинскому страхованию совершенно не способна покрыть расходы, связанные с лечением тяжелых заболеваний, поэтому для него следует приобрести коммерческую страховку от тяжелых заболеваний. Во-вторых, господин Го, являясь основным источником дохода семьи, должен приобрести полис страхования от несчастных случаев и болезней, а также пенсионную страховку. В-третьих, следует оформить для дочери образовательную страховку, чтобы обеспечить её будущее обучение. У супруги господина Го стабильный доход и социальное страхование, поэтому риски для неё минимальны; однако ей также следует приобрести дополнительную пенсионную страховку. Наконец, семья господина Го может приобрести несколько страховых полисов инвестиционного характера, таких как страхование с дивидендами.

На примере одной семьи можно увидеть картину всего общества. Чтобы воплотить в жизнь идеал, изложенный в главе «Ли Юнь» книги «Ли Цзи»: «Старики имеют достойную старость, люди в расцвете сил находят применение своим способностям, дети растут и развиваются, а вдовцы, сироты, одинокие, инвалиды и больные — все получают заботу», мы должны приобретать различные виды страхования в соответствии с индивидуальными обстоятельствами каждого человека.

— В раннем детстве можно приобрести накопительную медицинскую страховку

Под «малышами» обычно понимаются дети дошкольного возраста. На этом этапе родители, как правило, уделяют детям повышенное внимание, и вероятность несчастных случаев в последние годы невысока, однако малышей по-прежнему могут поражать различные инфекционные заболевания. Поскольку современные дети являются для родителей настоящим сокровищем, а расходы на медицинское обслуживание весьма высоки, родители могут приобрести для ребенка накопительную медицинскую страховку. Даже если в течение срока действия полиса не произойдет страхового случая, можно получить определенный дополнительный доход.

Например, по страховке «Тайпин Вэньдэкан» за каждые 10 000 юаней страховой премии ежегодно возмещается до 200 юаней расходов на амбулаторное и неотложное лечение; неиспользованный лимит текущего года переносится на следующий, а по истечении срока действия полиса неиспользованный лимит на амбулаторное лечение возвращается в полном объеме. Кроме того, на неиспользованную часть лимита на амбулаторное лечение на счете начисляется бонус в размере 10 %.Кроме того, что касается пособия на стационарное лечение, программа «Вэньдэкан» предусматривает выплату не более 90 дней за один раз, не более 180 дней в год и не более 400 дней в совокупности за 10 лет; размер ежедневного пособия для детей в возрасте от 0 до 18 лет составляет 25 юаней. Если в течение 10-летнего срока страхования

не было случаев выплаты страхового возмещения по стационарному лечению, по истечении срока действия полиса можно получить гарантированный доход в размере 5%.

— Учащимся начальной и средней школы необходимо приобрести образовательное страхование и страхование от несчастных случаев

Несмотря на то, что государство приняло меры по снижению и освобождению от платы за обучение учащихся начальной и средней школы, расходы студентов на обучение, проживание и учебники по-прежнему остаются высокими. Поэтому родителям следует заранее позаботиться о будущем и с самого начала обучения ребенка приобрести образовательную накопительную страховку. При условии своевременной уплаты соответствующих страховых взносов на разных этапах взросления ребенка можно получать выплаты на начальное, среднее и высшее образование, а также средства на свадьбу. Если приобрести страховой продукт с «освобождением от уплаты взносов», то в случае несчастного случая с родителями ребенок не только будет освобожден от уплаты взносов, но и получит пособие на проживание. Таким образом, наличие этой страховки гарантирует, что ребенок сможет завершить образование.

Кроме того, после поступления в школу, на первый взгляд, опека над ребенком переходит от семьи к совместному управлению семьей и школой. На самом деле, по мере того как ребенок становится старше и его любопытство уси-

ливается, относительная степень контроля со стороны семьи и школы над ребенком снижается. То есть у ребенка появляется больше времени, когда он находится вне поля зрения учителей и родителей. В таких условиях количество несчастных случаев с детьми постепенно увеличивается. Согласно исследованиям, несчастные случаи являются основной причиной смерти или инвалидности подростков школьного возраста, например, дорожно-транспортные происшествия, поражение электрическим током, утопление и т. д. Ребёнок — «глазное яблоко» родителей, и если произойдёт несчастный случай, мы, конечно, хотим, чтобы он получил лучшее лечение и полностью восстановился; напротив, если из-за нехватки денег лечение будет отложено и останутся последствия, родители, безусловно, будут сожалеть об этом всю жизнь. Поэтому страхование от несчастных случаев крайне необходимо.

Конечно, при наличии возможности можно также приобрести для ребенка другие виды страхования, такие как детская медицинская страховка, а также продукты с короткими интервалами выплаты дивидендов. Важно учитывать, что после поступления ребенка в школу учебное заведение, как правило, оформляет для учащихся групповое страхование, которое позволяет возместить часть расходов, связанных с несчастными случаями или лечением заболеваний. Поэтому перед тем, как оформлять страховку для ребенка, следует сначала выяснить, какие виды страхования у него уже есть

и каков объем покрытия, чтобы избежать дублирования расходов и одновременно предотвратить недостаточную страховую защиту.

— Студенты могут самостоятельно оформлять страховку

Несмотря на то что у студентов ещё нет собственного постоянного дохода, родители должны приучать детей умению распоряжаться деньгами, а возможность самостоятельно приобрести страховку — это отличный шанс для студентов попрактиковаться в управлении финансами. На самом деле, многие родители обладают меньшими знаниями о страховании и хуже понимают его суть, чем сами студенты, поэтому родители должны поддерживать студентов в самостоятельном выборе страхового полиса.

Студенты усердно учились более десяти лет, наконец-то «вышли из кокона и превратились в бабочку», начав самостоятельную жизнь. «Море широко — рыба может прыгать, небо высоко — птица может летать»: полные энергии и энтузиазма студенты будут участвовать в более интенсивных видах спорта, у них будет больше времени для путешествий по знаменитым горам и рекам, у них будет более сильное любопытство к новому, а также обязанность интегрироваться в общество… Однако недостаток опыта создает риски для практической деятельности студентов. Поэтому от страхования от несчастных случаев по-прежнему нельзя отказываться. Кроме того, студенты могут приобретать страховые по-

лисы с дивидендами, что позволит им не только пользоваться защитой, предоставляемой традиционным страхованием, но и совместно с страховой компанией участвовать в распределении прибыли. Доступ к информации и знаниям в области инвестиций и управления финансами представляет собой отличную возможность для обучения и имеет важное значение для всей дальнейшей жизни студентов.

— Молодым людям, только что начавшим работать и живущим в одиночестве, больше всего нужна страховка от несчастных случаев и болезней

Тем, кто только что начал работать и живёт самостоятельно, больше всего нужна страховка от несчастных случаев и болезней. Как гласит пословица: «Пока есть здоровье, есть силы справляться с трудностями». Только сохранив здоровье, можно реализовать свои идеалы и стремления, а также внести вклад в развитие общества. Страхование от несчастных случаев и болезней удобно в оформлении; для молодых людей страховые взносы относительно невысоки, а страховая сумма — высокая. Таким образом, в случае несчастного случая можно избежать финансового бремени для родителей. Если доходы постепенно стабилизируются и растут, можно рассмотреть возможность приобретения пенсионного страхования, страхования жизни и смерти и других видов страхования.

— Создав семью, нужно ещё больше отвечать за себя

Создание семьи — это период, когда человек испытывает наибольший стресс и сталкивается с наибольшим количеством противоречий. Несмотря на определенные достижения в карьере, четверо родителей и ребенок давяще действуют на вас, словно «гора Пяти Стихий»; социальные контакты и рабочие задачи постоянно увеличиваются, а состояние здоровья ухудшается… Поэтому лучше всего приобрести полис страхования жизни с выплатой при жизни и в случае смерти. Суммы страхового возмещения по страхованию жизни и страхованию на случай смерти могут различаться: если застрахованный доживет до окончания срока действия договора, страховщик выплачивает ему страховое возмещение по страхованию жизни; если застрахованный умрет в течение срока действия договора, страховщик выплачивает выгодоприобретателю страховое возмещение по страхованию на случай смерти в соответствии с условиями договора, после чего договор страхования прекращается.

В то же время, сейчас самое время позаботиться о своём будущем: приобретение пенсионного страхования становится неизбежностью — чем раньше вы его оформите, тем ниже будут страховые взносы и тем выше страховая сумма. При наличии возможности следует также приобрести страхование от несчастных случаев и страхование от тяжёлых заболеваний. Кроме того, необходимо оформить страхование имущества семьи.

— В пенсионном возрасте следует в первую очередь

приобретать медицинскую страховку

В настоящее время финансовая нагрузка на пожилых людей, как правило, не очень велика, однако их здоровье ухудшается, а в больницы, как известно, «без денег не пускают». Поэтому пожилым людям в первую очередь следует приобрести медицинскую страховку. Если ранее медицинское обеспечение было на должном уровне или позволяют финансовые возможности, можно также приобрести некоторые виды страхования с инвестиционным характером.

Относитесь к страховому договору с осторожностью, не подписывайте его в спешке

Страховой договор является основанием для выплаты страхового возмещения страховой компанией в будущем, поэтому при заключении договора страхователь обязательно должен внимательно изучить все его положения. Это чрезвычайно важный момент, однако многие люди, увидев плотный текст, теряют терпение, полагая, что все страховые условия являются фиксированными, и что, поскольку все приобретают полисы по одному и тому же договору, проблем не возникнет. Но только при подаче заявления о выплате страхового возмещения страховая компания начинает разъяснять нам значение положений договора; и тогда нам остается только «молча терпеть».

Г-н Ху ранее приобрел полис страхования от тяжелых заболеваний в одной из страховых компаний, который покрывал 10 видов тяжелых заболеваний (в том числе «хирургиче-

ское вмешательство на грудной и брюшной аорте»), с годовой страховой премией в размере 1800 юаней. В то время сотрудник компании в общих чертах объяснил условия полиса, г-н Ху не стал вникать в детали и тем более не прочитал внимательно договор страхования. Через три года у господина Ху возникли проблемы со здоровьем, и он обратился в больницу, где ему провели операцию на аортальном клапане. После этого господин Ху, имея при себе справку из больницы, квитанции и страховой договор, обратился в страховую компанию с требованием о выплате страхового возмещения. Тогда сотрудник компании обнаружил в примечаниях к страховому договору соответствующее пояснение относительно «операций на грудной и брюшной аорте»: «Проведение операций на грудной и брюшной аорте, рассечение или удаление аневризмы аорты, за исключением ветвей грудной или брюшной аорты». Страховая компания посчитала, что аортальный клапан является частью выводного канала левого желудочка и не относится к категории грудной и брюшной аорты. В результате господин Ху не получил ни копейки.

Не будем сейчас обсуждать, должна ли была страховая компания выплатить возмещение, а просто отметим, что г-н Ху само собой разумеющимся считал, что должен получить выплату, но при заключении договора не внимательно ознакомился с деталями страхового полиса и не уточнил, какие именно заболевания входят в перечень 10 тяжёлых заболеваний. То есть г-н Ху приобрел страховку, но не знал, ка-

кой именно объём покрытия она обеспечивает. На самом деле многие страховые компании привычно используют уловку «расплывчатых понятий»: на первый взгляд сфера покрытия кажется очень широкой, но когда дело доходит до выплаты страхового возмещения, они находят всевозможные поводы для отказа. В таких ситуациях возникают разногласия по поводу самого понятия, а страхователь находится в уязвимом положении, в результате чего дело зачастую затягивается и заканчивается ничем.

Поэтому при оформлении страховки страхователь обязательно должен внимательно прочитать договор страхования и точно понять смысл некоторых пояснительных формулировок. К ключевым положениям договора следует относиться с особой осторожностью. К таким ключевым положениям обычно относятся следующие аспекты.

— Положение об страховой ответственности

Данный пункт в основном описывает объем страховой защиты и служит основанием для страховой компании при выплате страхового возмещения или страховой суммы. Это лежит в основе интересов страхователя, поэтому его необходимо внимательно изучить. Если в тексте присутствуют формулировки, которые могут вызвать разногласия, страхователю следует уточнить их и достичь согласия с другой стороной.

— Положение об исключениях из ответственности

Основное содержание данного положения заключается в перечислении ситуаций, в которых страховая компания не

выплачивает страховое возмещение. В случае отказа в выплате страховая компания выдает «акт об исключениях из ответственности» на основании данного положения. Эти ситуации также необходимо понимать; в случае несогласия следует обсудить их со страховой компанией. Даже если у вас нет возражений, следует запомнить эти положения и по возможности избегать таких ситуаций в повседневной жизни.

— Словарь терминов

Данный раздел содержит официальные, унифицированные и имеющие юридическую силу объяснения страховых терминов, которые помогают страхователю более четко понять условия договора страхования. Непонимание этих пояснений означает непонимание сути страховой защиты. В случае необоснованных моментов в пояснениях следует обсудить их со страховой компанией; если достичь согласия не удается, остается только выбрать другую страховую компанию.

— Положения о расторжении или прекращении договора

В этих положениях перечислены различные ситуации, в которых страховая компания имеет право расторгнуть договор. То есть, при наступлении обстоятельств, указанных в условиях договора, страховая компания может расторгнуть или прекратить договор; помимо этого, страховая компания не имеет права самовольно расторгать или прекращать действующий договор. Однако страхователь может в любое вре-

мя инициировать расторжение или прекращение договорных отношений.

— Заполнение данных

Обязательно тщательно проверьте информацию, указанную вами в страховом договоре, чтобы убедиться, что фамилии, имена, номера удостоверений личности страхователя, застрахованного лица и выгодоприобретателя указаны правильно, а страховая сумма, вид страхования и размер каждого страхового взноса соответствуют оговоренному. Эта информация напрямую влияет на исполнение договора, и любые ошибки могут привести к множеству проблем.

Следует отметить, что при заполнении информации страхователь также должен проявлять ответственность. Например, если у застрахованного лица имеется история заболеваний или какие-либо отклонения в состоянии здоровья, он должен честно сообщить об этом страховой компании, а не скрывать информацию. В противном случае страховой договор вряд ли сможет обеспечить реальную защиту. Кроме того, необходимо четко указать выгодоприобретателя; если выгодоприобретатель не указан, это будет рассматриваться как временное отсутствие назначения, и по умолчанию будет считаться законный выгодоприобретатель. Однако законный выгодоприобретатель не обязательно будет тем, кого вы хотели бы указать в качестве выгодоприобретателя.

— Подписи обеих сторон

Только после того, как все вышеперечисленные моменты

будут подтверждены и не вызовут вопросов, можно заключать договор со страховой компанией. На полисе должны стоять специальный штамп страховой компании и подпись генерального директора; страхователь должен проверить их, убедиться в правильности и только после этого поставить свою подпись. Хотя редко кто ошибается при подписании, из осторожности после подписания все же следует еще раз тщательно проверить.

Важно учитывать, что подпись, которую должен поставить сам застрахованный, недействительна, если её ставит другое лицо. Если застрахованный является несовершеннолетним (младше 18 лет), подпись ставит его законный опекун. Если застрахованный не достиг 18 лет, но достиг 16 лет и может доказать, что полностью обеспечивает себя за счёт личного дохода, его подпись может рассматриваться как подпись совершеннолетнего лица.

После подписания договора у страхователя есть 10-дневный период «осознанного отказа». Это означает, что если в течение этих 10 дней мы откажемся от страхования, страховая компания вернет полную сумму премии за первый год. Однако большинство компаний взимают административный сбор в размере 10 юаней. Если требование об отказе от страхования не было подано, договор вступает в полную силу.

В течение срока действия договора необходимо тщательно хранить экземпляр страхового договора. Он не только является важным основанием для заключения договора, упла-

ты взносов, внесения изменений и получения страхового возмещения, но и позволяет получить кредит или получить денежную стоимость полиса. В случае утери или повреждения договора необходимо немедленно заявить об этом в страховую компанию, а также лично с удостоверением личности обратиться в страховую компанию для оформления дубликата или поручить это сделать уполномоченному представителю. При оформлении дубликата страхового договора страховая компания, как правило, взимает административный сбор в размере 10 юаней.

Если в период действия договора между страхователем и страховой компанией возникнут разногласия по поводу толкования положений договора, страхователь может потребовать от страховой компании дать разъяснения по спорным вопросам. «Закон о страховании» гласит: в случае спора между страховщиком и страхователем, застрахованным лицом или выгодоприобретателем относительно условий страхового договора, народный суд или арбитражный орган должен дать толкование в пользу застрахованного лица и выгодоприобретателя. «Закон о договорах» гласит: в случае спора относительно толкования условий договора, толкование должно осуществляться в соответствии с общепринятым пониманием.

Страховой полис: своевременная корректировка приносит высокую выгоду

Многие люди, приобретя страховку, больше не обращают

на неё внимания: ежегодно оплачивают страховые взносы и больше ни о чём не беспокоятся. На самом деле такой подход приводит к упущенным возможностям. Как в природе, так и в человеческом обществе изменения происходят непрерывно. Изменения являются основой развития, и для достижения развития необходимо активно стремиться к изменениям. В современном мире всё меняется с каждым днём, финансовые рынки изменчивы как никогда, а семейное положение также постоянно развивается. Поэтому, чтобы страховой полис приносил больше выгоды, его необходимо своевременно корректировать.

Как правило, раз в год следует подводить итоги финансового положения семьи, анализировать динамику развития семейной экономики за прошедший год и учитывать новые обстоятельства, возникшие в семье, а также внимательно пересмотреть страховой полис и решить, требуется ли его корректировка. Например, если ранее доход семьи был невысоким, и средства, вкладываемые в страхование, были ограниченными, но в этом году доход семьи значительно вырос, то следует соответственно увеличить объем страхового покрытия; или, если в семье появился ребёнок, либо был приобретён автомобиль и т. п., также следует скорректировать прежние страховые полисы. Корректировка страховых полисов, как правило, может сыграть следующую роль.

1. Увеличение объема страховой защиты

Как уже упоминалось ранее, при покупке страховки сле-

дует руководствоваться своими финансовыми возможностями, то есть расходы на страхование должны соответствовать доходам семьи, но это не означает, что после заключения договора страхования ситуация остается неизменной. Жизнь становится все лучше, а доходы семьи постоянно растут; соответственно, сумма страховых взносов также должна увеличиваться. На самом деле семьям с ограниченными финансовыми возможностями требуется больше защиты, но для поддержания финансовой стабильности семьи часто целесообразно сначала застраховаться от самых важных рисков, а затем, по мере роста доходов семьи, постепенно дополнять и совершенствовать страховое покрытие.

Кроме того, даже если первоначальная страховая защита была достаточно всеобъемлющей, но в семье произошли новые изменения и появились новые риски, то все же необходимо приобрести новую страховку. Например, господин Ван в связи с переводом на другую должность перешел от прежнего образа жизни «дом — работа» к режиму, при котором ему часто приходится выезжать в командировки в другие города, поэтому ему необходимо усилить страховую защиту в части страхования от несчастных случаев.

2. Снижение финансовой нагрузки

Возможно, кто-то скажет: если господин Ван из приведенного выше примера изначально приобрел полис страхования от несчастных случаев с достаточной страховой суммой и уже хорошо защищен от любых других рисков, то, раз-

ве не следует оставить всё как есть? Давайте на время предположим, что это предположение верно (хотя на самом деле невозможно полностью застраховаться от всех рисков), тогда становится очевидным, что господин Ван приобрел слишком много лишних страховок. То есть, если у нас временно нет определённого вида риска, нет необходимости приобретать соответствующую страховку, так как это лишь зря увеличивает финансовую нагрузку на семью. Мы рекомендуем приобретать страховку в меру необходимости и в достаточном объеме, а не покупать всё подряд, что попадается на глаза, и не стремиться к максимально возможной страховой сумме.

На самом деле, во многих семьях в страховых полисах все же присутствуют излишние элементы: либо при изменении семейной ситуации какой-то вид риска исчезает, но полис еще не аннулирован; либо могут присутствовать дублирующиеся виды страхования. Поэтому регулярная проверка и своевременное изменение полисов также способствуют сокращению семейных расходов.

Как правило, для корректировки страхового полиса необходимо выполнить следующие шаги:

1. Отслеживать изменения в финансовом положении семьи или в других сферах, пересматривать цели и потребности страхования; а также анализировать текущее финансовое положение семьи с учетом новых целей.

2. Проведите оценку действующих полисов, чтобы определить, соответствуют ли их условия текущим реальным по-

требностям; на основании результатов оценки примите решение об увеличении или уменьшении страховой суммы, видах страхования или внесении изменений в условия договора.

3. Выбрать наиболее выгодный способ корректировки и подать заявку в страховую компанию.

Для изменения различных пунктов требуется предоставить разные документы, а сроки обработки заявок различаются. Поэтому при подаче заявки на изменение условий полиса следует внимательно ознакомиться с конкретными требованиями к изменению каждого пункта.

— Изменение данных сторон договора

Сторонами страхового договора являются страхователь, страховщик, выгодоприобретатель и застрахованный, однако заявки на внесение изменений обычно подают страхователь и выгодоприобретатель. Страхователь и выгодоприобретатель могут подать заявку на внесение изменений в свои данные (подпись, печать, номер телефона, род занятий и т. д.) в любое время, но для этого необходимо предоставить страховой полис и заявление о внесении изменений в страховой договор.

— Изменение вида страхования и условий страхования

Если необходимо изменить вид основного страхования, страховую сумму, срок уплаты взносов по страховому договору, отменить или снизить надбавку за риск для лиц со

стандартным состоянием здоровья и т. д., необходимо подать заявление в годовщину заключения договора страхования, предоставив страховой полис, медицинскую анкету и заявление об изменении условий страхового договора. Для продления срока действия страхования, оплаты дополнительного страхования с единовременным взносом, снижения страховой суммы и т. д. достаточно подать заявление в день уплаты взноса, предоставив страховой полис и заявление об изменении условий страхового договора.

— Изменение условий дополнительных договоров

Для изменения условий дополнительного договора, условий договора для членов семьи или отмены оговорок можно подать заявление в любое время, представив страховой полис, медицинскую анкету и заявление об изменении страхового договора.

— Изменение способа оплаты

Существуют два способа оплаты страховых взносов: единовременный и периодический. Единовременный взнос — это оплата всей суммы за один раз, а периодический — оплата частями; разница между ними аналогична разнице между вкладом с единовременным пополнением и сберегательным счетом с периодическими взносами. При единовременном взносе можно сразу оплатить всю сумму страховых взносов, что требует выделения крупной суммы средств, но общие расходы при этом будут меньше. Периодическая оплата позволяет воспользоваться более широким спектром страховых

услуг. У обоих вариантов есть свои преимущества и недостатки. Если страхователь желает подать заявление об изменении, он может обратиться в офис страховой компании в следующий день оплаты, имея при себе страховой полис и заявление об изменении страхового договора.

— Изменение способа оплаты

Если вы хотите перейти на автоматический перевод, вы можете подать заявку в следующий день оплаты, принеся с собой доверенность на автоматический перевод страховых взносов и заявление об изменении страхового договора.

— Изменение условий автоматического авансирования страховых взносов

Как правило, если страхователь просрочил уплату страхового взноса, страховщик имеет право расторгнуть договор в соответствии с его условиями. Однако если в договоре предусмотрено положение об «автоматическом авансировании страховых взносов», страховщик может автоматически авансировать страховые взносы за счет накопительной стоимости полиса, тем самым сохраняя его действие. Если страховщик желает изменить условия данного положения, ему необходимо в день, предшествующий дате автоматического авансирования, обратиться в офис страховой компании с полисом и заявлением об изменении страхового договора.

— Восстановление действия договора

По определенным причинам действие страхового договора может быть приостановлено, однако в течение 2 лет стра-

хователь может подать заявление о восстановлении действия договора (так называемое «восстановление действия»). Если страхователь желает восстановить действие договора, он может подать заявление в установленный срок, предоставив страховой полис, медицинскую справку и заявление об изменении условий страхового договора.

Как избежать маркетинговых ловушек страховых компаний

В последние годы страхование постепенно становится все более распространенным в нашей стране, а роль коммерческого страхования в системе социальной защиты неуклонно растет. После землетрясения в Вэньчуане к 10 мая 2009 года общая сумма страховых выплат достигла 1,66 млрд юаней. Это свидетельствует о том, что страховая отрасль играет чрезвычайно важную роль в экономике страны и жизни населения. Однако нельзя отрицать, что страховая отрасль в нашей стране все еще находится на зачаточном этапе развития, а среди страховых компаний в обществе есть как добросовестные, так и недобросовестные, и даже нередко встречаются те, кто пытается нажиться на беде или просто притворяется профессионалом. Такие страховые компании зачастую привлекают клиентов с помощью «убедительных обещаний» своих агентов, а в конечном итоге уклоняются от ответственности и присваивают страховые взносы. Проще говоря, они «закладывают ловушки» в страховые договоры, а затем заставляют агентов подталкивать страхова-

телей «попасть в них».

26 декабря 2002 года компания «Шэньчжэнь Аньсюнь Транспорт Инд. Ко., Лтд.» (застрахованный) заключила с одной из страховых компаний договор автострахования, включающий такие виды страхования, как страхование гражданской ответственности перед третьими лицами, и выполнила обязательство по уплате страховой премии.15 декабря 2003 года застрахованный автомобиль попал в ДТП, в результате чего страхователю пришлось оплатить определенные медицинские расходы и другие компенсационные выплаты. Страхователь подал заявление о выплате страхового возмещения в данную страховую компанию, однако страховая компания заявила, что в заключении дорожной полиции о ДТП содержится формулировка «авария произошла из-за неисправности тормозной системы автомобиля», поэтому в соответствии с положениями пунктов 6.2–6.7 условий страхового договора, зарегистрированных в Комитете по надзору за страхованием, страховая компания вправе отказать в выплате страхового возмещения. Даже в случае выплаты страхового возмещения оно будет произведено только в размере 50 % от страховой суммы в соответствии с положениями о равной ответственности, причем после вычета абсолютной франшизы.

Проконсультировавшись с адвокатом, застрахованный узнал, что отказ страховой компании в выплате не имеет правовых оснований. Пункт 6.2 договора страхования: «За-

страхованный и его водитель обязаны обеспечивать техническое обслуживание и ремонт страхового транспортного средства, а загрузка страхового транспортного средства должна соответствовать установленным требованиям, с тем чтобы поддерживать его в техническом состоянии, обеспечивающем безопасное движение». Пункт 6.7: «В случае невыполнения застрахованным лицом обязательств, предусмотренных пунктами 6.1–6.6 настоящего договора, страховщик имеет право отказать в выплате страхового возмещения или расторгнуть договор страхования со дня направления письменного уведомления; в случае уже произведенной выплаты страховщик имеет право взыскать выплаченное страховое возмещение».

Адвокат указал, что все эти положения относятся к односторонне установленным страховой компанией оговоркам об освобождении от ответственности, которые не были разъяснены и объяснены страхователю. Кроме того, требование положения о том, что «страхователь должен обеспечивать техническое обслуживание и ремонт застрахованного транспортного средства», оценивается не по результату, а по тому, выполнил ли страхователь свои обязательства по проведению регулярных ежегодных осмотров и технического обслуживания. При урегулировании убытка застрахованный представил доказательства того, что страховой автомобиль своевременно проходил ежегодный технический осмотр и техническое обслуживание. Следовательно, причиной неисправ-

ности тормозной системы могло быть только непредвиденное событие, подлежащее возмещению в соответствии с договором страхования.

Однако страховая компания по-прежнему отказывалась выплачивать возмещение, стороны не смогли прийти к соглашению, и дело в конечном итоге было передано в суд. 17 декабря 2004 года суд первой инстанции вынес решение, обязывающее страховую компанию выплатить застрахованному лицу полную сумму возмещения после вычета 10 % абсолютной франшизы.

Подобные случаи не редкость в страховой отрасли нашей страны. В апреле 2010 года суд района Шуньи также рассмотрел аналогичное дело о споре по договору имущественного страхования. Страховая компания, не имея никаких доказательств, а лишь основываясь на субъективных предположениях о подозрении застрахованного в страховом мошенничестве, отказалась выплачивать возмещение; в итоге суд обязал одну из страховых компаний выплатить застрахованному 6 079 юаней по страхованию ущерба транспортного средства и более 44 000 юаней по страхованию ответственности перед третьими лицами.

Из этого видно, что многие страховые компании при выплате страхового возмещения создают препятствия, что приводит к спорам по страховым выплатам. Фактически, чтобы получить правовую поддержку, они часто манипулируют положениями страхового договора. Кроме того, чтобы

привлечь больше потенциальных клиентов и выполнить как можно больше плановых показателей, некоторые сотрудники страховых компаний при продаже полисов устраивают ловушки: скрывают неразумные положения в договорах, чрезмерно преувеличивают преимущества страхования и т. д. Поддавшись на такие уловки, многие потребители принимают нерациональные инвестиционные решения и, поддавшись импульсу, приобретают «бесполезные» полисы — продолжать страхование не имеет смысла, а расторжение договора в середине срока приводит к финансовым потерям.

Поэтому при оформлении страховки необходимо сохранять трезвый ум. Чтобы помочь друзьям избежать маркетинговых ловушек страховых компаний, давайте разберемся в методах рекламы, которые они часто используют.

— Преувеличение доходности

Несомненно, каждый хочет, чтобы приобретаемая страховка обеспечивала надежную защиту и высокую доходность. Страховые агенты как раз и используют эту психологическую особенность страхователей, поэтому при продаже страховых полисов они произвольно завышают доходность, представляя гипотетические доходы как реальные и т. д. На самом деле, многие из упоминаемых ими «доходов» проносятся мимо наших ушей, как ветер, но так и не фиксируются в договоре.

В такой ситуации страхователь не должен сразу поддаваться на уговоры, а должен сверяться с договором и попросить

собеседника указать конкретные положения. Если их нет в договоре, ложь сразу станет очевидной; даже если в договоре действительно есть подобные положения, страхователь должен тщательно их изучить, чтобы убедиться, что содержание договора соответствует словам собеседника.

— Уклонение от обсуждения дополнительных условий, комиссий и других деталей

В отношении многих страховых выплат в договоре предусмотрены соответствующие дополнительные условия, ограничивающие объем страховой защиты. Однако при продаже страховых полисов агенты часто упоминают лишь «общие понятия», намеренно умалчивая об ограничительных условиях. Есть также виды страхования, такие как универсальное страхование и инвестиционное страхование, которые требуют уплаты определённых комиссионных сборов, но поскольку условия их взимания довольно специфичны, страхователи обычно не в курсе этого, поэтому агенты также уклоняются от обсуждения этого вопроса. Кроме того, существует множество других мелких деталей, о которых агенты не рассказывают достаточно чётко, специально поджидая, пока страхователь попадёт в ловушку. Мы часто говорим, что детали определяют успех или провал, поэтому при покупке страховки страхователь обязательно должен тщательно изучить все детали.

— Реклама страховых полисов, снятых с продажи

Прекращение продаж страховых полисов часто происхо-

дит из-за того, что страховая компания несет значительные убытки, а в конечном итоге компания только теряет деньги, пытаясь привлечь внимание, и поэтому не может продолжать эту деятельность. Для страхователей такие виды страхования, конечно, представляют собой возможность, поэтому многие считают, что полисы, которые снимаются с продажи, — это хорошие полисы. Однако такая психология стала важным стимулом для агентов, стремящихся повысить свои показатели. «Спешите купить страховку ××, в следующем месяце её снимиют с продажи». Такие «убедительные слова» мы часто слышим от страховых агентов. На самом деле, подобные фразы, конечно же, не будут прописаны в договоре, а что касается того, будет ли продукт снят с продажи в следующем месяце, агент «не несёт никакой ответственности». Поэтому «снятие с продажи» зачастую является лишь рекламным трюком, используемым агентами для продвижения страховых продуктов.

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.