

ҚЫМБАТТЫ ДОС!

Сіздің қолыңызда “КМФ” компаниясы өзінің барлық филиалдары мен бөлімшелерінде жүзеге асырып отырған Халықтың қаржылық сауаттылығын арттыру бағдарламасы қамтылған кітапша.

Бұл бағдарламаны “КМФ”-пен кеңесе отырып, “КМФ-Демеу” қоры әзірледі. Сіз үшін қандай тақырыптар қызықты әрі пайдалы екенін ұғыну үшін біз клиенттердің арасында берілген сабақтардың қажеттілігін бағалап, зерттеу жүргіздік. Зерттеу нәтижелері бойынша бірнеше негізгі тақырып анықталды. Тақырыптар үнемі жаңартылып отырады, жаңалары қосылады, деректер қазіргі уақыттағы өзгерістер мен шындықты ескере отырып жаңартылады. Сіз әр тақырып бойынша “КМФ” қызметкерлері өткізетін сабаққа қатысып, кітапшаны тегін ала аласыз. Біз сабақтарымыздың негізі ретінде қазақстандық отбасылардың өмірінен шынайы көріністерді мысал ретінде келтірдік. Сіз өз отбасыңыздың қаражатын айтарлықтай ұтымды басқаруға, тұрмысыңызды жақсартуға ықпал ететін пайдалы кеңестер мен тың идеялар, сонымен қатар нақты әдістерді таба алады деген сенімдеміз.

Жоба кеңесшісі – “КМФ” туралы кітапшаның соңында толық ақпарат берілген.

Сізді “КМФ” қызметкерлері өткізетін келесі сабақтарға қатысуға шақырамыз:

- | | | | |
|---|---|---|--|
| ◆ | Үй бюджеті және отбасындағы қаржылық жоспарлау | ◆ | Келісімшартқа қол қоймай тұрып нені білу керек? Қарыз алушы ретіндегі құқықтарың мен міндеттерің |
| ◆ | Жақсы кредитті қалай таңдау керек? | ◆ | Жинақтар мен инвестициялар |
| ◆ | Отбасылық қаражатты күтпеген жағдайлардан қалай қорғауға болады | ◆ | Кредитті өтеу тәсілдері |
| ◆ | Сақтандыру: ол маған керек пе? | | |

Сондай-ақ, жеке кітапшалардан келесі тақырыптарды таба аласыз:

- | | | | | | |
|---|---|---|--|---|--|
| ! | Қаржылық және сандық қауіпсіздік немесе қаржылық алаяқтардың құрбаны болмау үшін не істеу керек | ! | Бірге кредит аламыз – топтық кредиттің артықшылықтары туралы | ! | Instagram-да бизнес-аккаунтты қалай құруға және жылжытуға болады |
|---|---|---|--|---|--|



1-САБАҚ.

ҮЙ БЮДЖЕТІ
ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ
ЖОСПАРЛАУ.

КМФ•ДЕМЕУ



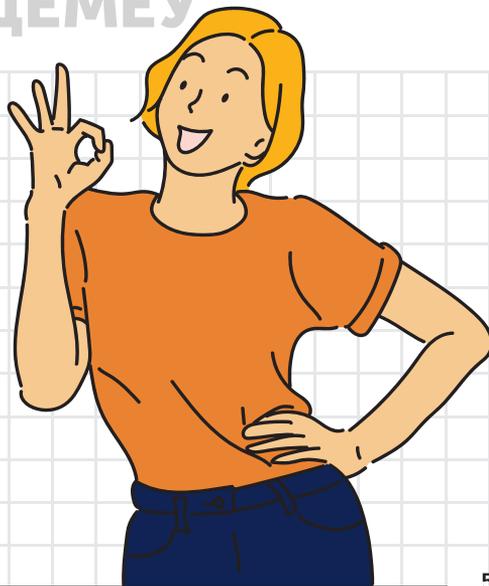
Қысқаша мазмұны

1. Отбасы бюджетінің құрылымы: үй бюджеті дегеніміз не және бюджеттің негізгі міндеті
2. Отбасы бюджетін құру: үй бюджетінің, оның ішінде бизнес бюджетінің кестесі
3. Қаржылық мақсаттар қою: қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді мақсаттар
4. Қаржылық жоспарлаудың ережелері: қаржылық жоспарлаудың 7 ережесі
5. Ақшаны басқарудың 10 ережесі. Ақшаны ұрлағыштар мен сақтағыштар.

Үй бюджеті – бұл отбасының жалпы кірісі мен шығысын қамтитын отбасының қаржылық жоспары. **Бюджеттің негізгі міндеті** – ақша қаражатын дұрыс бөлу. **Бюджет** – пайдалы құрал, оның көмегімен біз: қаржылық жағдайымызды дәл бақылаймыз, шығындар мен жинақ ақша жөнінде саналы шешімдер қабылдай аламыз, қажетсіз шығындарды азайта аламыз; қаржылық мақсаттарға тез жете аламыз, мысалы: автокөлік сатып алу, пәтер сатып алу, шетелге демалуға шығу. Біз апта, ай (немесе тіпті бір жылға) ішіндегі табыстар мен шығыстардың жоспарын құрып қана қоймаймыз, сонымен бірге жоспарларымыздың орындалуын нақты бақылап, бюджет бойынша болжамдар құрамыз және басқа да әрекеттерді орындай аламыз!

Бюджетті құру – күрделі амал емес! Ол экономика немесе математика саласынан арнайы білімді болуды талап етпейді! Үй бюджетін жүргізуді кез келген адам үйрене алады, тек оның тиімділігіне көз жеткізіп, нақты іске кірісу керек. Оның нәтижесін бір айдан кейін байқауға болады, Сіз бюджеттің ақшаны әлдеқайда тиімді басқаруға көмектесетініне көз жеткізесіз.

СӘЛЕМ, МЕН ДИАНАМЫН!
МЕН ОТБАСЫ БЮДЖЕТІН
САУАТТЫ ҚҰРУДЫ ЖӘНЕ
ЖОСПАРЛАУДЫ БІЛЕМІН,
СІЗГЕ ДЕ ҮЙРЕТЕМІН ;)



ДИАНАНЫҢ ОҚИҒАСЫН ҚАРАСТЫРАЙЫҚ

Диана шағын қалада тұрады. Ол тұрмыс құрған, күйеуі күзетші болып жұмыс істеп, **190 000 теңге** жалақы алады. Диананың үш баласы бар: 10, 13 және 17 жас. Кіші екі ұлы – мектепте оқиды, үлкен қызы – астанадағы жоғары оқу орнының студенті. Диана отбасының жағдайы жаман емес деп есептейді, оған бизнестен түсетін ақша мен күйеуінің жалақысы жеткілікті. Оның үстіне депозиттен ай сайын **7500 теңге** түседі.

Диана базарда балаларға арналған тауар сатады. Бизнеспен айналысқанына 5 жыл болды. Сауда жақсы жүріп жатыр, оның табысы орта есеппен күніне **20 000 теңгені** құрайды (орта есеппен ол тауарына 100% үстеме баға қосады). Оның жеке сауда орны бар – жалға алу құны айына **60 000 теңгені** құрайды. Диана аптасына 6 күн сауда жасайды – дүйсенбі базар істемейді. Ол айына бір рет тауар сатып алып отырады – тауарға **300 000 теңге** жұмсайды. Оған тауарды жеткізіп береді, бір рет жеткізіп беру құны **6 000 теңге**. Бірнеше ай бұрын Диана тауар сатып алу үшін кредит алды – ай сайынғы кредит төлемі **60 000 теңгені** құрады.

Отбасы өз үйінде тұрады. Күйеуі айына бір рет коммуналдық қызметтер ақысын төлейді – осы айда электр қуатына **3 000 теңге**, газға **4 800 теңге** және суға **1 600 теңге** жұмсады. Коммуналдық қызметтерді төлеу түбіртектері асүйдегі жеке жәшікте сақталады.

Диана айына бір рет астанада оқитын қызының банк картасына **30 000 теңге** салып тұрады. Осы айда екі ұлы да тұмауратып қалды, оған қоса күйеуінің белі ауырып, дәрі-дәрмек сатып алуға **15 000 теңге** жұмсауға тура келді.

Отбасының жеке автокөлігі бар – оны отбасымен жол жүргенде және базарға барғанда ғана пайдаланады. Диананың сауда жасайтын орны үйіне жақын орналасқандықтан, жұмысқа жаяу барады. Күйеуінің жұмысы әлдеқайда алыс, сондықтан ол жұмысқа қоғамдық көлікпен барады. Балалардың мектебі де үйдің жанында орналасқан, сондықтан балалар көлікті пайдаланбайды. Көлік шығындары (автокөлікке жанармай құю және қоғамдық көлік ақысы) айына **12 000 теңгені** құрайды.

Диана ай сайын жұмсалмайтын қорға **20 000 теңге** салады.

Диана өте ұқыпты, ол ақша есепті ұнататындығын біледі, сондықтан ол отбасы шығындарының есебін жүргізеді. Күнде кешкісін ол күнделікті шыққан шығындарды табыстар мен шығыстар журналына жазып отырады. Оған бар болғаны 5 минут уақыт кетеді және аса тиімді жұмсалған уақыт болып табылады. Ең бастысы – бірде-бір күнді бос өткізбей керек – олай болмағанда, Диана өз тәжірибесінде көргеніндей, өткен уақыт оралмайды және орнын толтыру үшін көп уақыт пен күш жұмсау керек болады.

+ 190 000 ₸
+ 7 500 ₸

+ 520 000 ₸
- 60 000 ₸
- 300 000 ₸
- 6 000 ₸
- 60 000 ₸

- 3 000 ₸
- 4 800 ₸
- 1 600 ₸

- 30 000 ₸
- 15 000 ₸

- 12 000 ₸

- 20 000 ₸

- 10 000 ₸

- 40 000 ₸

- 50 000 ₸

- 30 000 ₸

- 40 000 ₸

- 2 000 ₸

- 8 000 ₸

- 4 500 ₸

Екі жақтың шешімі бойынша күйеуі айына жеке қажеттіліктеріне **10 000 теңге** алады. Азық-түлікті апта сайын базардан сатып алады, орта есеппен айына **40 000 теңге** жұмсайды. Қалғанын Диана үйге бара жатқанда күнделікті жол-жөнекей дүкеннен сатып алады, бұған айына тағы да **50 000 теңге** жұмсалады.

Өткен аптада отбасы таныстарының үйлену тойына барып, тойдың шашуына **30 000 теңге** берді. Тойға киетін киім алу қажет болды – оған **40 000 теңге** жұмсалды. Диана балаларға балмұздаққа және басқа да мақсаттарға ақша беріп тұрады – айына барлығы **2 000 теңге** болды. Телефонға (отбасының әрбір мүшесінің жеке телефоны бар) **8 000 теңге** төлейді. Осы айда теледидар сынып, оны жөндеуге **4 500 теңге** жұмсалды.

Диананың оқиғасынан оның отбасы кірістері мен шығыстарын жоспарлайтынын және ескеретінін көруге болады:

- ✓ отбасы келесі айдағы кірістің нақты мөлшерін және қандай шығыстарға жол беруге болатынын біледі;
- ✓ отбасының шығыстар жоспары бар және өз шығыстарына бақылау жасайды;
- ✓ аяқасты сатып алуларға ұқыпты қарайды және жоспарланбаған әрі қажетсіз шығындарға көп ақша жұмсамайды;
- ✓ күрделі шығыстармен байланысты қаржылық жоспарларды жоспарлауды назардан тыс қалдырмайды;
- ✓ күтпеген жағдайларға дайын.

СОНШАЛЫҚТЫ ҚИЫН ЕМЕС,
СОЛАЙ МА? ЕҢ БАСТЫСЫ –
БАСТАП КЕТУ, КӨП ҰЗАМАЙ
ОТБАСЫНЫҢ КІРІСІ МЕН
ШЫҒЫСЫНЫҢ ЕСЕБІН ЖҮРГІЗУ
ӘДЕТКЕ АЙНАЛАДЫ.



ОТБАСЫ БЮДЖЕТІНІҢ ҚҰРЫЛЫМЫ

Отбасы бюджетін – белгілі бір қорытынды жасауға болатын жоспар мен фактіні қарастырайық. Бюджетті дұрыс құру үшін біз табыс көзін және шығыстар бабын дұрыс бөлуіміз керек.

ОТБАСЫ КІРІСТЕРІ

Тұрақты

(жалақы, зейнетақы, шәкіртақы)

Мерзімді

(сыйлықақылар, біржолғы табыстар)

Маусымдық

Уақытша

ОТБАСЫ ШЫҒЫСТАРЫ

Тұрақты

(азық-түлік, шаруашылық тауарларын сатып алу, коммуналдық қызметтерді, жолақы, оқу ақысын және т. б. төлеу)

Бизнеске

(тауарларды сатып алу, орынды жалға алу)

Жоспарланған

(отбасылық шаралар және басқа оқиғалар)

Болжанбаған

Кредиттер бойынша төлемдер



МЕН ӨЗ ЕСЕБІМДІ
ӨДЕМІ ДӘПТЕРДЕ
ЖҮРГІЗЕМІН.
БІРАҚ СІЗ СОНДАЙ-АҚ
КОМПЬЮТЕРДІ НЕМЕСЕ
СМАРТФОНДАҒЫ АРНАЙЫ
ҚОСЫМШАЛАРДЫ
ПАЙДАЛАНА
АЛАСЫЗ.

Сонымен, кестеден біз Диана отбасында да, бизнесте де кірістер мен шығыстарды мұқият жоспарлап, есепке алатынын көреміз. Және бұл өз жемісін беруде: бір ай ішінде отбасы 20 600 теңге үнемдеді.

ИАНА ЖҮРГІЗЕТІН ШЫҒЫСТАР МЕН КІРІСТЕРДІҢ ЕСЕПТІК КЕСТЕСІ

Отбасы кірістері	Жоспар	Факт
Бизнестен түскен табыс	520 000	520 000
Жалақы	190 000	190 000
Жинақ ақша бойынша пайыздан түскен табыс	7 500	7 500
Басқа да кірістер	0	0
Жиыны	717 500	717 500
Отбасы шығыстары	Жоспар	Факт
Отбасының қажетті шығыстары		
Тамақтану	100 000	90 000
Коммуналдық төлемдер, байланыс	18 000	17 400
Көлік шығындары	12 000	12 000
Қызының оқуын төлеу	30 000	30 000
Медициналық шығыстар	10 000	15 000
Басқалары	12 000	12 000
Жұмсалмайтын қор	20 000	20 000
Жиыны	202 000	196 400
Отбасының қосымша шығыстары		
Жеңдеу	5 000	4 500
Той, салтанат, ойын-сауық	50 000	30 000
Күтпеген шығыстар	20 000	40 000
Жиыны	75 000	74 500
Бизнестің шығыстары		
Бүтіккі жалға алу	60 000	60 000
Кредит бойынша төлем	60 000	60 000
Тауар сатып алу	300 000	300 000
Көлік шығыстары	6 000	6 000
Өзге	10 000	0
Жиыны	436 000	426 000
Өзге кірістер	717 500	717 500
Өзге шығыстар	713 000	696 900
Факт - жоспардың жиыны (кірістер)		0
Факт - жоспардың жиыны (шығыстар)		-16 100
Кірістердің – шығыстардың жиыны	4 500	20 600
Жинақтар	1 000 000	1 000 000

ПАЙДАЛЫ КЕҢЕСТЕР

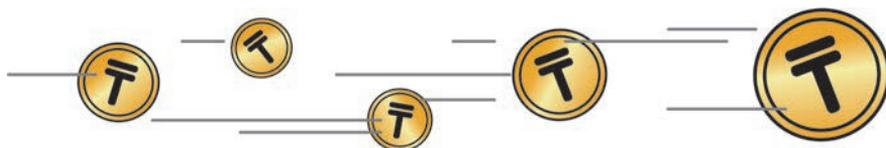
Диананың оқиғасына қарап кез келген отбасына қандай кеңес бере аламыз?

- Отбасылық бюджетті құру және оның орындалуын бақылау.
- Күнделікті, әсіресе жоспарланбаған шығындарды қадағалау.
- “Ақша ұрлағыштармен”, яғни отбасының өмір сүру сапасын төмендетпей, сатып алмауға да болатын заттармен күресу бойынша стратегия қабылдау.
- Күтпеген оқиғаларға арнайы жұмсалмайтын қор (ЖҚ) құру және оны отбасының болжанбаған шығыстарына орта есеппен бір ай ішінде жұмсалынатын белгілі бір сомаға дейін тұрақты түрде толықтырып отыру.
- Жалпы табысты жалпы шығыстармен салыстыра отырып, отбасының ай сайын жинақтай алатын соманы бөліп қою.
- Қаржылық мақсаттар қою және оларды жинақталған ақша мүмкіндіктерімен және оған қол жеткізу мерзімдерімен салыстырып отыру.
- Табыстар мен шығыстардың есебін күнделікті жүргізу (жазбаша немесе электронды түрде: мысалы, IOS AppStore және Android PlayMarket платформаларында кіріс пен шығысты есепке алу бойынша көптеген қосымшалар бар).

“АҚША ҰРЛАҒЫШТАР” ДЕГЕН КІМ ЖӘНЕ ОЛАРМЕН ҚАЛАЙ КҮРЕСУГЕ БОЛАДЫ?

Біздің онлайн-технологиялар заманында “ақша ұрлағыштардың” саны артпаса, кеміген жоқ. Қазіргі күні интернет-сатылымдар күннен күнге дамып келеді, онлайн сатып алулар күнделікті өміріміздің ажырамас бөлігіне айналды. Көбіне интернет-дүкендерде кез келген тауарды кредитке сатып алу туралы ұсыныстар өте көп. Тауарды көрген сәтте сатып алуды қалаған біздерге, яғни сатып алушыларға кредиттеу шарттарын білу, нақты пайыздық мөлшерлемені және жасырын комиссияларды анықтау аса маңызды.

Төмендегі кестеде Сіз орынсыз шығындармен және орынды шешімдермен таныса аласыз.



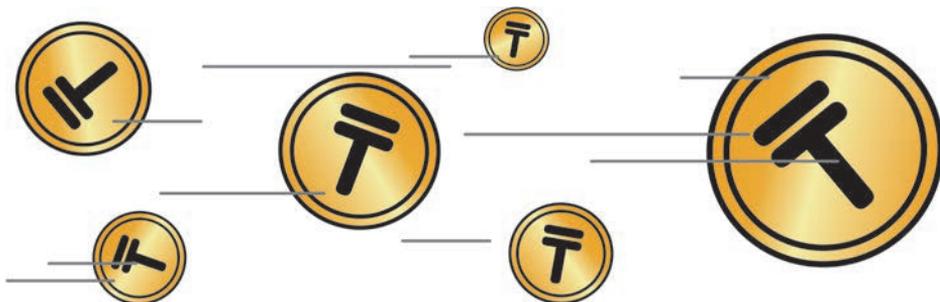
“АҚША ҰРЛАҒЫШТАР” – ОРЫНСЫЗ ШЫҒЫНДАР

- Қажетсіз заттарды сатып алу
- Қызғаныш және көршіден қалғысы келмеу
- Шектен тыс және көрсе қызарлықпен сатып алу
- Супермаркеттердің жеңілдік науқандары
- Жарнамалық хабарландырулардың әсері
- Балалардың қалауы (ойыншықтар, тәттілер, кәмпиттер)
- Темекі тарту және басқа да зиянды әдеттер
- Денсаулықты күтпеу
- Құмар ойындар
- Электр қуатын, газды, суды үнемсіз пайдалану
- Жанармайды көп жағатын көлікті шектен тыс пайдалану
- Дәмханаларда, асханаларда тамақтану
- Жылдам кредит алуға адамды итермелейтін банктердің, дүкендердің акциялары, онлайн-кредиттер

“АҚШАНЫ САҚТАУШЫЛАР” – ОРЫНДЫ ШЕШІМДЕР

- Өзгеде бардың менде де болуы міндетті емес
- Сауданы алдын ала жазылған тізім негізінде жасау
- Жарнамалық хабарландыруларда айтылғанның барлығына сене бермеу
- Балаларға қалағанының барлығын сатып алып беру мүмкін еместігін түсіндіру
- Тартатын темекі санын шектеу, шылым шегуден бас тарту
- Дәрігерге уақытылы қаралу және дәрі-дәрмектерді пайдалану
- Құмар ойындардан бас тарту
- Үнемді шамдарды пайдалану
- Автокөлікті қажеттілігіне қарай пайдалану
- Асханалар мен фастфудты (жылдам тамақтану) пайдаланудың орнына жұмысқа таңғы, түскі ас апару
- Нақты қаржылық мақсаттар қою, науқандарға алданбау

Затты ойланбай сатып алудың алдын алу үшін өзіңізге қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді мақсаттар қоя білу керек.

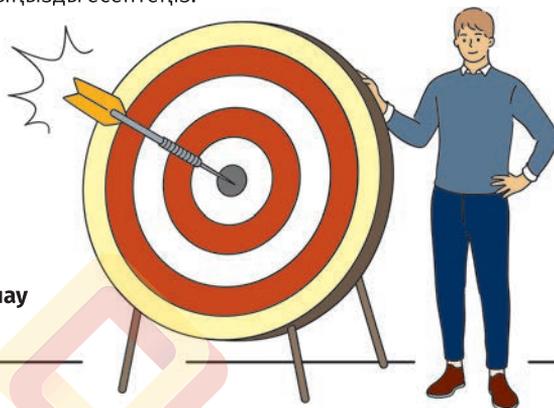


ҚАРЖЫЛЫҚ МАҚСАТТАР ҚОЮ

Біз отбасылық өмірдегі ірі шығындармен байланысты кез келген оқиғаны қаржылық мақсаттар деп атаймыз. Мақсаттар әртүрлі болуы мүмкін. Қысқа мерзімді мақсаттарға жылдам, ұзақ мерзімді мақсаттарға біртіндеп қол жеткізіледі. Сіз өз мақсаттарыңызды анықтағаннан кейін олардың әрқайсысына жету шығындарын есептеңіз және жету мерзімдерін белгілеңіз. Содан кейін, әрбір мақсатқа жету үшін айына қанша сома жинай алатыныңызды бағалаңыз. Бұл отбасының жалпы табысынан барлық шығыстарды алғаннан кейін қалатын сома болуы тиіс. Мақсаттарыңызға жету үшін жеткілікті соманы қандай мерзімде жинай алатыныңызды есептеңіз.

Қаржылық мақсаттар қою үшін қажет:

1. қандай соманың қажет екенін анықтау,
2. мақсатқа жету мерзімін білу,
3. белгілі бір соманы ай сайын жинау



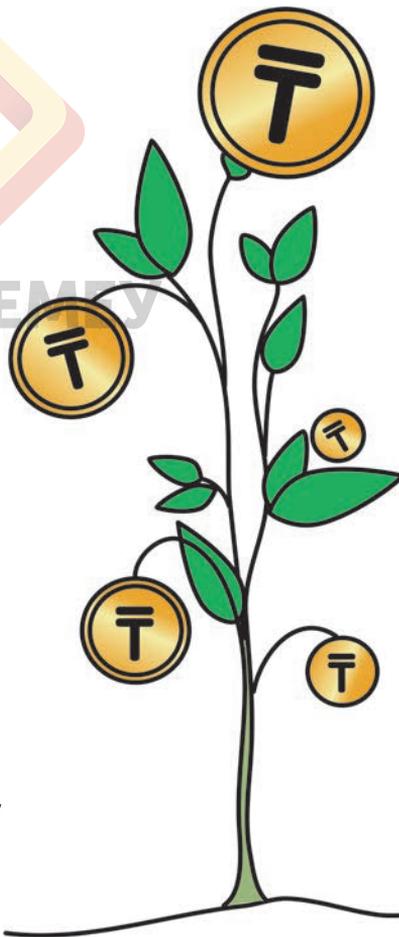
Қаржылық мақсаттарды жоспарлау үшін Сізге келесі кесте пайдалы болады, онда Сіз өзіңіздің қаржылық мақсаттарыңызды жаза аласыз

Мақсат	Қажетті сома	Мерзім	Ақша жинау мүмкіндіктері
Мысал: жаңа жиһаз сатып алу	500 000 тг	10 ай	Ай сайын 50 000 тг

- ! Мақсатыңызға қол жеткізу үшін айына қанша сома жинай алатыныңызды бағалап, отбасының жалпы табысынан барлық шығыстарды шегергеннен кейін қандай сома қалатынын нақты білу қажет.
- ! Бюджетті жүргізген кезде, әдетте отбасы өзінің күнделікті шығыстарының ең кем дегенде 10%-ын үнемдей алады, өйткені шығыстарды жоспарламаған кезде міндетті түрде пайда болатын артық шығындарды байқай алады.

Мақсатыңызды жүзеге асыру үшін қаржылық жоспарлау ережелерін қадағалаңыз

1. Әр айға бюджет құрыңыз және оны ұстануға тырысыңыз.
2. Әсіресе жоспарланған шығыстардан асып кететін болса, іс жүзіндегі шығыстарыңызды талдаңыз.
3. Барлық шығыстардан кейін қалған соманы емес, Сіз бюджетте жоспарлаған соманы жинаңыз.
4. Күтпеген оқиғалар жағдайында отбасылық шығыстарға қаржылық қысымның түсуін жеңілдететін жұмсалмайтын қор құрыңыз.
5. Қаржылық мақсаттарыңызды дұрыс жоспарлаңыз: Сізге қандай сома, қандай мерзімге қажет екенін және Сіздің ақша жинау мүмкіндігіңіздің жағдайын анықтаңыз.
6. Қаржылық мақсаттардың басымдылықтарын және жүзеге асыру мүмкіндіктерін қайта қарастырыңыз.
7. Табандылық танытып, бүгіннен бастап өміріңізді жоспарлауды бастаңыз!





2-САБАҚ.

ҚИЫНДЫҚТАР
ТУЫНДАМАС ҮШІН
ЖАҚСЫ КРЕДИТТИ
ҚАЛАЙ ТАҢДАУҒА
БОЛАДЫ?

KMF-DEMEY



КРЕДИТ АЛУ ЕРЕЖЕСІ ЖӘНЕ КРЕДИТТИ ҚАЙТАРУ БАРЫСЫНДА ОРЫН АЛУЫ МҮМКІН ҚИЫНДЫҚТАР ТӘУЕКЕЛІН ТӨМЕНДЕТУ ҮШІН КРЕДИТТИ ӨТЕУ ҚАБІЛЕТТІЛІГІМІЗДІ ҚАЛАЙ АНЫҚТАУҒА БОЛАДЫ

Қарызды қандай мақсаттарға аламыз?

- ◆ Бизнеске салу – тауарларды, жабдықтарды сатып алуға, бизнес орнын сатып алуға және оны жөндеуге.
- ◆ Тұтыну – үйлену тойын ұйымдастыру, саяхаттау, киім сатып алу және т. с. с.
- ◆ Үй шаруашылығына салу – үй сатып алу, үйді жөндеу, жиһаз сатып алу, отбасы мүшелерін оқыту.
- ◆ Болжанбаған жағдайлар – науқастану, жазатайым оқиға, ЖКО, жарақаттану және т. б.

ПАЙДАЛЫ КРЕДИТ

Бизнеске және үй шаруашылығына салу үшін алынған кредиттер. Бизнеске алынған кредит – қосымша табыс алуға мүмкіндік береді. Үй шаруашылығына алынған кредит – оның құнын арттырады.

ПАЙДАСЫЗ КРЕДИТ

Тұтынушылық мақсаттарға және болжанбаған жағдайларға алынған кредиттер. Неліктен? Тұтынушылық мақсаттар және болжанбаған жағдайлар – белгіленген үстеме ақысы бар қарыз қаражат есебінен қалауымызды қанағаттандыру немесе орын алған қиын жағдайды шешу. Осындай мақсаттар үшін мүмкіндігінше жинақ ақша мен жұмсалмайтын қорды (ЖҚ) пайдаланған дұрыс.



ЖАҚСЫ КРЕДИТ – ЖАМАН КРЕДИТ. КРЕДИТТЕРДІ АЙЫРА БІЛЕЙІК.

Қанат автокөлік сатып алу үшін 3 жылға кредит алды. Автомобиль сатып алғаннан кейін отбасы демалыс күндері қала сыртына жиі шыға бастады. Одан бөлек, Қанат жұмыстан кейін кешкісін жолаушы тасып, қосымша табыс табатын болды.



-  Автокөліктің пайдалану мерзімі – кредиттің өтеу мерзімінен әлдеқайда артық.
-  Кредит толық өтелгеннен кейін автокөлік Қанаттың меншігінде қалады.
-  Оның үстіне, автокөлік қосымша табыс әкеледі.



Нұрлан бұзаулар сатып алу үшін 9 айға кредит алды. Бұзауларды бордақылап өсіріп, 6 айдан кейін оларды сатты.

-  Кредит мерзімі бұзауларды сату мерзімінен асады. Нұрлан бұзауларды сатып, табыс тапты, алайда кредитті пен пайыздарды төлеуді жалғастыруда.



Тәтімгүл азық-түлік сатады. Отбасына жұмсаған шығыстардан бөлек қолында 150 000 теңге қалады. Ол тауар сатып алуға кредит алды. Жаңа сауда нүктесін ашуды жоспарлаған жоқ.

-  Мұндай табысы бар Тәтімгүлге кредит керек емес еді. Бизнесіне өз қаражатын салуға болатын еді.



Бахтиярдың дүкені тоналды. Ол жылдық 45%-бен кредит алды және 2 айдың ішінде бұрынғы сатылым деңгейіне шықты.



Кредит аса көп қиындық тудырмады және қосымша шығынсыз күтпеген жайтты еңсеруге көмектесті.



Айжан көп мөлшерде тауар сатып алу үшін кредит алды. Ол кредитті жылдық 45%-бен төлейді, бірақ көтерме бағамен сатып алғандықтан 25% жеңілдік алды. Оның бөлшектеп сатқандағы қосқан үстеме бағасы 100%-ды құрады. Сатылым көлемі 50%-ға ұлғайды.



Кредитті пайдалану арқылы түскен табыс кредит бойынша шығыстардан жоғары.

КМФ-ДЕМЕУ ЖАҚСЫ ЖӘНЕ ЖАМАН КРЕДИТТЕРДІҢ БЕЛГІЛЕРІ



Кредитке сатып алынған активті пайдалану мерзімі кредиттің мерзімінен көп.

Кредитке сатып алынған активтен алынған қосымша табыс кредит құнынан жоғары.

Кредит тауарлардың немесе жабдықтың құнынан үнемдеуге және қосымша пайда табуға мүмкіндік береді.



Кредитке сатып алынған активтер кредит аяқталғаннан бұрын өткізілді. Табыс алынды, бірақ кредит бойынша төлемдер жалғасуда.

Кредитті пайдаланудан алынған пайда кредиттің құнынан төмен.

Кредитті пайдаланғаннан кейін алынатын табыс кредитті өтеуге жеткіліксіз.

Кредит арқылы кредитті өтеу және пайда табу үшін жеткілікті кіріс түсті.

Болжанбаған жағдайларды шешуге мүмкіндік беретін кредит.



Кредиттен бөлек, қажеттіліктерді қаржыландырудың басқа, әлдеқайда арзан көздері бар (жеке жинақ ақшалары, бизнестің меншікті қаражаты).

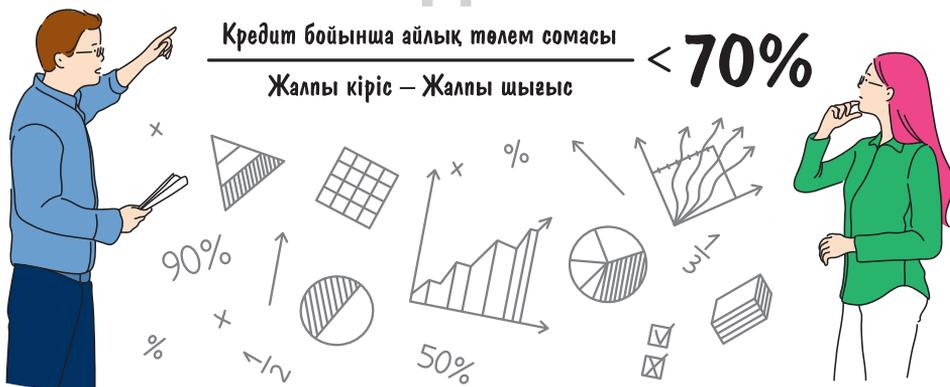
Уақытылы берілмейтін кредит – өте кеш немесе тым ерте.

Кредит зиян тигізбеуі керек.

Кредиттің шарттары Сіздің бизнесіңіздің қажеттіліктеріне (негізінен – өтеу кестесіне) сәйкес келмейді.

ТӨЛЕМ ҚАБІЛЕТТІЛІГІҢІЗДІ ҚАЛАЙ АНЫҚТАУҒА БОЛАДЫ?

Біз қандай кредиттердің жақсы екенін, ал қандай кредиттерден бас тарқан жөн екенін анықтадық. Алайда, алған кредитті уақытылы өтей алмасақ, ең жақсы деген кредиттің өзі бізге қиындық тудыруы мүмкін. Ондай жағдайдан өзіңді қалай сақтауға болады? Бізге төлем қабілеттілігімізді бағалау (немесе отбасы бюджетінің таза қалдығын есептеу) қажет – яғни қарызды өтей алу қабілеттілігін бағалау керек. Бұл жерде кредиттің бизнесті дамытуға немесе тұтынушылық мақсаттарға алынатындығын анықтап алуды ұсынамыз. **Бизнес-кредит** төлем қабілеттілігін бағалау үшін келесі есепті пайдалануға кеңес береміз:



Нәтижесі 70%-дан аспауы тиіс. Егер кредит бойынша төлейтін сома оның таза кірісінің 70%-нан аспайтын болса, отбасы қалыпты өмір сүріп, жоспарланбаған шығындарды төлей алады деп есептеледі (отбасының жалпы кірісінен отбасының барлық шығысын алып тастау).

МЫСАЛЫ

Кредит бойынша төлем сомасы	- 30 000 ₸
Отбасының жалпы айлық кірісі	+ 160 000 ₸
Отбасының жалпы айлық шығысы	- 120 000 ₸

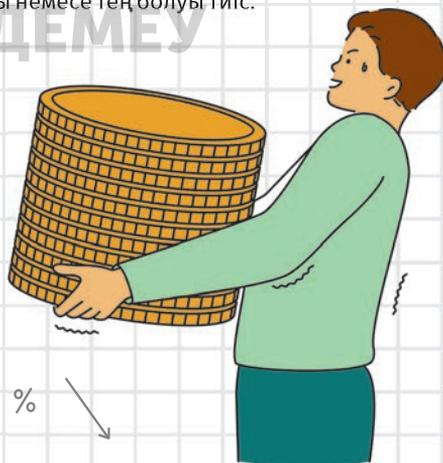
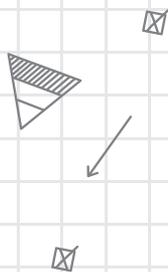
$$\text{Төлем қабілеттілігі} = 75\%$$

75%-дық нәтиже нені білдіреді? Бұл отбасының кредитті өтеу қабілеттілігі жол берілетін деңгейге сәйкес келмейді. Олар кредитті өтеуге табысының көп бөлігін жұмсауға мәжбүр. Бұл олардың өз шығыстарын тым азайтып, біраз нәрседен бас тартуына тура келетінін немесе кредитті өтеу барысында қиындық туындауы мүмкін екенін көрсетеді. Басқаша айтқанда, олар тым көп қарыз алды.

ТҰТЫНУШЫЛЫҚ МАҚСАТТАҒЫ КРЕДИТ ҮШІН

Тұтынушылық кредит алғысы келген отбасының төлем қабілетін есептеу үшін отбасы мүшесінің кіріс сомасын және отбасының шығыстарын салыстыруды ұсынамыз. Бұл ретте клиенттің барлық кредиттері бойынша төлемдері ескеріледі. Нәтижесінде кіріс отбасының барлық шығыстарының 50% -нан асуы немесе тең болуы тиіс.

$$\frac{\text{Қарыз алушының кірісі}}{\text{Барлық шығыстары}} \geq 50\%$$



Кредит әртүрлі мақсаттарға жету үшін пайдалы болуы мүмкін, бірақ шамадан тыс кредит алу өте қауіпті. Өйткені шамадан тыс кредит алу – бұл кредиттер бойынша борыштардың үлкен саны ғана емес, сонымен қатар оларды уақытында өтеу алмаушылық.

ШАМАДАН ТЫС КРЕДИТ АЛҒАННЫҢ БЕЛГІЛЕРІ

- ! Сіздің таза табысыңызбен салыстырғанда төлейтін кредитіңіздің сомасы өте жоғары.
- ! Сіз әдетте қалтаңыздағы ақшаға алатын затты кредитке сатып алатын болдыңыз.
- ! Қолданыстағы кредитті өтеу үшін жаңа кредит рәсімдейсіз.
- ! Сізге кредиттің өтеу мерзімін ұзарту үшін өтінім қалдыруға тура келді.
- ! Сіз кредиттеріңізді өтеу үшін жинақ ақшаны пайдаланасыз.
- ! Сіз отбасыңыздың күнделікті шығыстарын төлеу үшін кредит аласыз.



ҚАУІПТІ АЙМАҚ!



Кредиттің шамадан тыс болуы кредиттің мерзімін өткізіп алуға және төлемеуге әкелуі мүмкін.

Мерзімін өткізіп алу – шартпен қарастырылған өтеу мерзімдерін бұзу.

Төлемеу – кредитті қайтаруға мүмкіндіктің болмауы.

МЕРЗІМІН ӨТКІЗУ САЛДАРЛАРЫ

Топтық кредит беру кезінде топқа мүше ретінде қабылдамауы мүмкін – топтан шығарып жіберу.

Қосымша шығыстар – өсімақылар мен айыппұлдарды төлеу.

Келесі қарыздарды тиімді шарттармен алу мүмкіндігінен айырылу.

Келесі кредиттердің шарттары ағымдағыға қарағанда тиімсіздеу болуы мүмкін.

Әріптестері мен қызметкерлердің алдында беделін жоғалту.

ТӨЛЕМЕУ САЛДАРЛАРЫ

Кепілден айырылу.

Сот шығындары – кредиторлар әдетте сотқа шағым түсіреді.

Кез келген банктен кредит ала алмау – өтелмеген төлемдер туралы ақпарат кредиттік бюроға енгізіледі.

Кредиттік тарихының жағымсыз болуы.

Енді Сіз кредитке деген қажеттілікті талдап, төлем қабілеттілігіңізді бағалағаннан кейін, кредиттің құнын дұрыс бағалап, өзіңіз үшін ең жақсы кредитті таңдауыңыз керек. Қандай ұсыныстың ең жақсы ұсыныс екенін білу үшін кредит алуға қатысты шығыстар мен шығындарды есептеу қажет. Шығыстар мен шығындарды үш топқа бөлуге болады.

- 1. Тікелей қаржылық шығыстар** – кредитті пайдаланғанымыз үшін банкке төлейтін ақша. Оған жататындар: пайыздар, комиссиялар, кредит алумен байланысты банктің басқа да қызметтері үшін алынатын ақы.
- 2. Қосымша қаржылық шығыстар** – кредит алуымыз үшін басқа ұйымдарға және тұлғаларға төлейтін ақша. Бұл қандай шығыстар? Мысалы – сақтандыру, нота-риус, және т. с. с.
- 3. Қаржылық емес шығындар және олардың артықшылықтары** – қарыз алу үшін жұмсайтын қымбат уақытымыз; банктің бізге деген қарым-қатынасы; өтеу кестесінің қажеттілігімізге сәйкес келуі және т. с. с.

Үздік кредитті таңдау үшін бізге әртүрлі қаржы ұйымдарының шарттары мен шығындарын бағалау қажет. Бұл үшін әртүрлі екі қаржы институтының шарттарымен танысуды ұсынамыз. ▼

	КРЕДИТ №1 (қаржы институт А)	КРЕДИТ №2 (қаржы институт Б)
Сомa	500 000 тг	500 000 тг
Мерзім	12 ай	12 ай
Тікелей қаржылық шығыстар		
Пайыздар сомасы (артық төлем)	80 000 тг	130 000 тг
Комиссия	50 000 тг	0 тг
Барлығы	130 000 тг	130 000 тг

Кестеден көретініміз: тікелей қаржылық шығындарға әрдайым пайыздар қосылады. Басқа шығындардың көлемі өзгереді: комиссиялар, банктің басқа да қызметтері үшін төлем. Кредиттің нақты құнын анықтау үшін барлық тікелей шығындарды мұқият зерттеу керек. Шарттары бірдей болған жағдайда, кредитті жылдам рәсімдейтін және қызметкерлері сыпайы қызмет көрсететін қаржы институтын таңдауға болады.

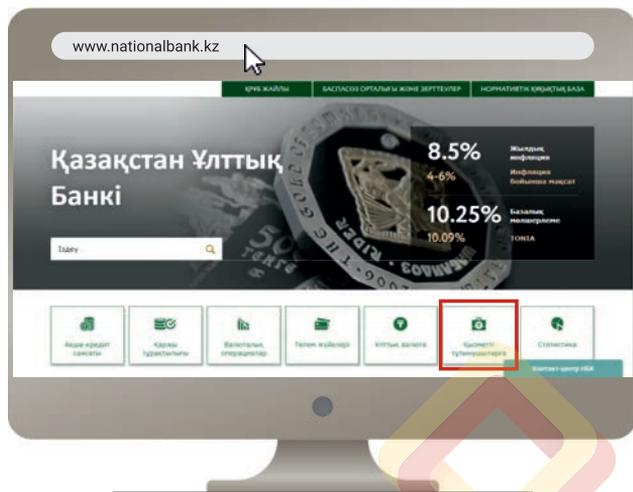
ҚАРЖЫ ШЫҒЫНДАРЫН ЕСЕПТЕГЕН КЕЗДЕ НЕНІ НАЗАРҒА АЛУ ҚАЖЕТ

- Сақтандыру, кепілді рәсімдеу және т. с. с. бойынша қосымша шығындар.
- Қарызды рәсімдеуге жұмсалған уақыт – бұл уақытты кәсіпкер өз бизнесін жүргізуге жұмсар еді.
- Кредитті рәсімдеуге кететін уақыт талап етілген құжаттардың санына байланысты болады – құжаттар неғұрлым аз болса, соғұрлым жақсы.
- Қызметкерлердің қарым-қатынасы – кеңес алу және проблемалар туындаған жағдайда оларды шешу мүмкіндігіне ие болу үшін кредит жайлы толық және нақты ақпарат алу үшін маңызды.
- Кредиттің тікелей қаржылық құнын дәл анықтау үшін түрлі ұсыныстарды салыстыру қажет. Кредиттің құны пайыздар мен басқа төлемдердің (комиссиялар, банктің міндетті ақылы қызметтері) сомасына тәуелді болатындықтан, кейде кредиттің нақты сомасын анықтау қиын. Бізге хабарлайтын пайыздық мөлшерлемелер айлық немесе жылдық болуы мүмкін.

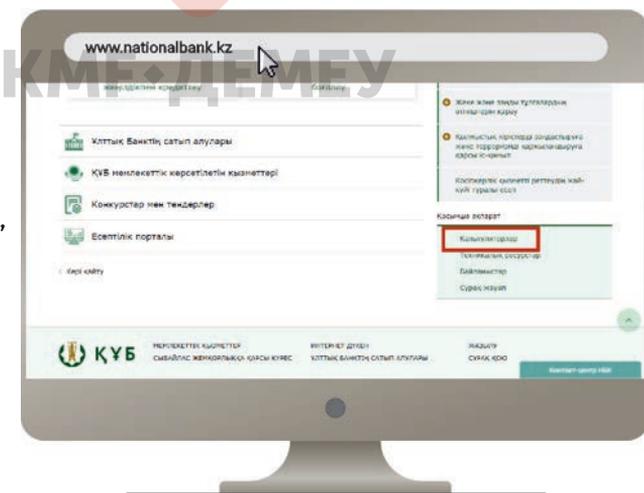
Артық төлем сомасына қарап шешім шығару да дұрыс емес, себебі ол қарыздың берілу мерзіміне байланысты болады. Тек пайыз сомасына қараған да дұрыс емес. Барлық факторларға жан-жақты назар аудару қажет: мерзім, комиссиялар, сақтандыру, банктің ақылы қызметтері, заң қызметтері. Міне, тиімді мөлшерлеме дегеніміз осылар.



Сыйақының жылдық тиімді мөлшерлемесі (СЖТМ) дегеніміз – банктің өз ақшасын бізге нақты қаншаға сататыны туралы ақпарат беретін әмбебап көрсеткіш. Қазіргі уақытта сыйақының жылдық тиімді мөлшерлемесі барлық қаржы ұйымдары үшін бірдей. СЖТМ дұрыс есептеу үшін Ұлттық банктің www.nationalbank.kz сайтында калькуляторды пайдалану ұсынылады. Бұл ретте өтеу тәсілін дұрыс көрсету (аннуитет, сараланған төлемдер, біркелкі емес төлемдер) және берілім күні мен сомасын дәл көрсету маңызды.



Сайттың басты бетінде “Қызметті тұтынушылар” тарауын таңдаңыз.



“Қызметті тұтынушылар” тарауына кіргеннен кейін төмен түсіп, “Калькуляторлар” сілтемесін табыңыз.

СЖТМ – әртүрлі дереккөздерден қарыз қаражаттарының нақты құнын салыстыру үшін пайдалы.

ОНЛАЙН-КРЕДИТ БЕРЕТІН ҰЙЫМДАРДЫҢ ҰСЫНЫСЫ

Қазіргі уақытта үйден шықпай алуға болатын онлайн-кредиттер үлкен танымалдыққа ие. Сауалнаманы толтыру әдетте шамамен 15 минутты алады. Төлқұжат деректерін, тіркелген мекенжайын, тұрғылықты мекенжайын, жұмыс орнын және қызметін, ай сайынғы табысын, қолданыстағы (бұрын) алған кредиттері туралы деректерді толтыру қажет болды. Келесі қадам – карта (шот) нөмірі. Ақша дереу түседі. Артық төлем сомаға байланысты. Онлайн кредиттің айқын артықшылығы жылдам рәсімдеу мен алу болып табылады, негізгі кемшілігі – әдеттегі банктерге қарағанда әлдеқайда жоғары пайыздар. Сіз “KMF” мобильді қосымшасы мысалында онлайн өтінім беру рәсімімен таныса аласыз.

iOS үшін



Android үшін





3-САБАҚ.

ОТБАСЫЛЫҚ
ҚАРЖЫНЫ КҮТПЕГЕН
ЖАҒДАЙЛАРДАН
ҚАЛАЙ ҚОРҒАУҒА
БОЛАДЫ?

KMF-DEMEU



Сіздің өміріңізде қомақты шығынға алып келетін күтпеген жағдайлар болып тұра ма? Сіз оларды қалай шешіп жүрсіз? Әдетте мұндай оқиғалар елеулі шығындармен қатар жүреді, кейде отбасылық әмиянға айтарлықтай салмақ түседі. Күтпеген жағдайлардың мысалдары:



**Күтпеген шығындарды қалай реттеуге болады?
Ақшаны қайдан аламын? Шұғыл қажет!**



Дос-жараннан немесе туысқаннан сұрауға болады.



Банкке немесе ломбардқа баруға болады.



Бірақ оларда ақша болмауы мүмкін.



Бірақ кредит бойынша пайыздар төлеу керек... Рәсімдеуге уақыт жұмсау керек... Ал егер ақша демалыс күндері қажет болса? Ал банктер жұмыс істемесе?

Өзіміз немесе жақындарымыз тап болатын оқиғаларға ықпал ете алмайтынымыз анық, дей тұрғанмен біз күтпеген оқиғаларға дайын болуға тиіспіз.

**ӘРБІР ОТБАСЫНЫҢ ҚАНДАЙ ДА БІР
ЖҰМСАЛМАЙТЫН ҚОРЫ БОЛУЫ ҚАЖЕТ!**

Жұмсалмайтын қор – бұл арнайы жиналып, кейінге қалдырылған, дағдарыс немесе оқиғалар жағдайына (“ауыр күн” немесе “аяқасты бірдеңе бола қалса” деген кезге) сақталатын ақша қаражатының қоры.

ЖҰМСАЛМАЙТЫН ҚОР ҮШІН ҚАНША АҚША ҚАЖЕТ?

Соңғы жарты жылда Сіздің отбасыңызда орын алған төтенше жағдайлардың тізімін жазыңыз. Әрбір оқиғаның жанына осы оқиғаға, жағдайға жұмсалған ақша сомасын белгілеңіз. Соңында жалпы соманы есептеңіз және Сіз күтпеген оқиғаларға жұмсаған орташа айлық соманы анықтау үшін оны 6-ға бөліңіз. Осылайша, Сіз жұмсалмайтын қор резерві түрінде ие болу қажет орташа ақша сомасын аласыз.

Мысалы, Жандостың отбасында бір жылда бес оқиға орын алды, және оларға 120 000 теңге қажет болды.

Ай	Күтпеген оқиғалардың сипаттамасы	Қанша жұмсалды
1	—	0 тг
2	Отбасы мүшелері түгелдей тұмаумен ауырды	20 000 тг
3	—	0 тг
4	Кір жуу машинасын жөндеу	7 000 тг
5	—	0 тг
6	—	0 тг
7	Туысқанның үйлену тойы	30 000 тг
8	—	0 тг
9	Ауырып ауруханаға жату	50 000 тг
10	—	0 тг
11	Жылыту жүйесін жөндеу	13 000 тг
12	—	0 тг

ЖИЫНЫ: _____ **120 000 тг**

Жандостың жанұясы ЖҚ құру туралы шешім қабылдады және өткен жылдардың тәжірибесі негізінде шамамен 120 000 теңгені құрайтын қажетті соманы есептеп шықты және ай сайын 10 500 теңгеден жинай бастады деп шартты түрде есептейміз. Бір жылда отбасында қандай жағдайлар орын алды және ЖҚ басқару қалай жүрді.

Ай	Қанша ақша бөлінді	Жиналған сома (жұмсалғанды қоса есептегенде)	Күтпеген оқиғалардың сипаттамасы	Қанша жұмсалды	Қалған сома
1	10 500 ₸	10 500 ₸	—	0 ₸	10 500 ₸
2	10 500 ₸	21 000 ₸	Отбасы түгелдей тұмаумен ауырды	20 000 ₸	1 000 ₸
3	10 500 ₸	11 500 ₸	—	0 ₸	11 500 ₸
4	10 500 ₸	22 000 ₸	Кір жүу машинасын жөндеу	7 000 ₸	15 000 ₸
5	10 500 ₸	25 500 ₸	—	0 ₸	25 500 ₸
6	10 500 ₸	36 000 ₸	—	0 ₸	36 000 ₸
7	10 500 ₸	46 500 ₸	Туысқанның үйлену тойы	30 000 ₸	16 500 ₸
8	10 500 ₸	27 000 ₸	—	0 ₸	27 000 ₸
9	10 500 ₸	37 500 ₸	Ауырып ауруханаға жату	50 000 ₸	-12 500 ₸
10	10 500 ₸	- 2 000 ₸	—	0 ₸	- 2000 ₸
11	10 500 ₸	8 500 ₸	Жылыту жүйесін жөндеу	13 000 ₸	- 4 500 ₸
12	10 500 ₸	6 000 ₸	—	0 ₸	6 000 ₸
ЖИЫНЫ: 126 000 ₸		6000 ₸		120 000 ₸	6000 ₸

Біз әлгінде ғана әрбір отбасыға ЖҚ құру және оны үнемі қолдап отыруға, яғни тіпті шағын сома жұмсалғанның өзінде оны толықтырып отыру қажеттігіне көз жеткіздік. Егер Жандостың отбасының ЖҚ-сы болмаса, ол үнемі қарызданып жүрер еді!

ЖҰМСАЛМАЙТЫН ҚОРЫҢЫЗДЫ ЕСЕПТЕП КӨРІҢІЗ

Ай	Қанша ақша бөлінді	Жиналған сома (жұмсалғанды қоса есептегенде)	Күтпеген оқиғалардың сипаттамасы	Қанша жұмсалды	Қалған сома
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
ЖИЫНЫ:					

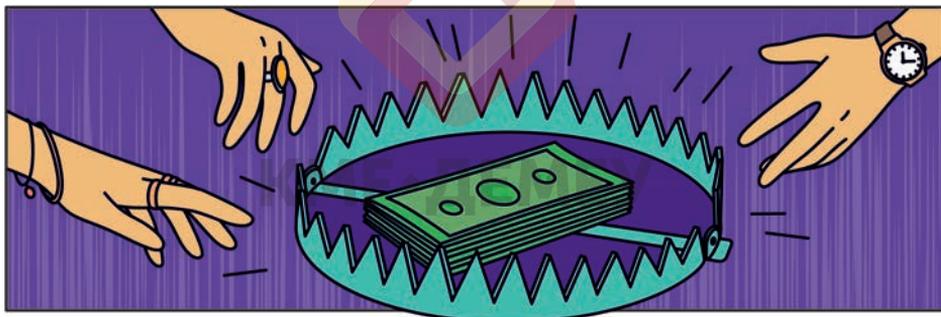
30

ЖҚ-НЫ ҚАЙДА САҚТАУҒА БОЛАДЫ

1. Ақша барынша қолжетімді болуы тиіс, өйткені олар шұғыл жағдайларда қажет болады. Демек, оларды қалған жинақ ақшалармен бірге жылдам депозитте сақтауға болмайды.



2. ЖҚ сенімді орында сақталуы тиіс. Ақшаны жоспарланбаған сатып алуларға жұмсап қоймау аса маңызды. Кейде ақшаны өзіңізден де тығып тастаған жөн.



3. ЖҚ басқа жинақ ақшалардан бөлек болуы тиіс, өйткені бұл жағдайда оны басқару оңай.





4-САБАҚ.

МЕНИҢ ҚАРЫЗ АЛУШЫ
РЕТІНДЕГІ ҚҰҚЫҚТАРЫМ
МЕН МІНДЕТТЕРІМ
ЖӘНЕ ШАРТҚА ҚОЛ ҚОЙМАС
БҰРЫН НЕНІ БІЛУ КЕРЕК.

KMF-DEMEU



Шарт – бұл құқықтар мен міндеттерді орнату, өзгерту және тоқтату туралы екі немесе одан көп тұлғаның жазбаша келісімі. Шарт – бұл әрбір уағдаласушы тараптың өзін және өзінің мүдделерін қауіпсіздендіру тәсілі.

ШАРТ НЕ ҮШІН ҚАЖЕТ:

**не туралы келіскеніңізді еске сақтау үшін,
не туралы келіскеніңізді түсіну үшін**

• • •

бұрын уағдаласпаған талаптарды кейін қоймау үшін

• • •

**уағдаластық мәнін қасақана бұрмалаудан өзін сақтандыру үшін,
бұл екі тарапқа да қатысты**

• • •

басқа да тәуекелдерді азайту үшін

ШАРТ ҚАНДАЙ БОЛУЫ ТИІС?

Түсінікті

•

Айқын

•

Қауіпсіз

клиент үшін де,
ұйым үшін де



ҚАЙРАТТЫҢ ОҚИҒАСЫН ҚАРАСТЫРАЙЫҚ



Қайрат микрокредит алу үшін хабарласты. Осыған дейін ол отбасылық қажеттіліктерге екі кредит алып, оларды төлеген болатын. Ол өтінімді тез рәсімдеп, 1 жылға микрокредит алды. Бұл дәл пандемия қарсаңында болған еді. Бастапқыда Қайрат кредитін уақытылы төлеп жүрді, алайда өтеу мерзімінің аяғына қарай жалақысыз демалысқа кетуге мәжбүр болды. Отбасының табысы қысқарды, Қайраттың кредит бойынша төлем жүргізуге мүмкіндігі болмай қалды. Содан кейін ол кредиттің өтеу мерзімін кейінге қалдыру үшін кредиттік ұйымға жүгінді. Менеджермен сөйлескеннен кейін оның кредиті 3 айға кейінге қалдырылды. Бұл ретте кредиттік менеджер ешқандай құжатқа қол қою қажет емес екенін айтты.

3 ай өтті, Қайрат кейінге қалдыру қандай шарттармен берілгенін ұмытып қалды, біраз уақыттан кейін ай сайынғы сома өскені және мерзімін өткізіп алғаны үшін өсімақы есептелгені туралы хабарлама алды.

Қайрат кредиттік ұйымның бөлімшесіне келіп, оны әлдебіреумен шатастырып, хабарламаны қателесіп жібергеніне сенімді болды. Алайда кредиттік менеджермен сөйлескеннен кейін кейінге қалдыру нәтижесінде өтеу кестесі өзгергенін, ал өтеу сомасы бүкіл 3 айға сыйақы сомасын төлеу қажет болғандықтан өскенін түсінді. Қайрат наразылығын білдірді, бірақ кредиттік менеджер ол туралы ескерткенін және қосымша ешқандай құжаттарға қол қоюдың қажет емес екенін тағы бір атап өтті.

**КРЕДИТТЕУ
ШАРТТАРЫНЫҢ
ӨЗГЕРУІ ТУРАЛЫ
ҚОСЫМША КЕЛІСІМ
ЖАСАҒАН ДҰРЫС!**

Қайраттың жағымсыз тәжірибесіне сүйене отырып, өзіңізді күтпеген жағдайлардан қорғаудың жалғыз мүмкіндігі – егер реттеуші тыйым салмаса, қосымша келісім жасау немесе менеджерден төлем кестесі қалай өзгеретіні туралы толық ақпарат алу. Қосымша келісім жасап немесе төлемдердің жаңа кестесі бойынша ақпарат алып, Қайрат барлық шарттар мен өтеу кестесі нақты сипатталған құжатты алар еді.

ШАРТҚА ЖӘНЕ КРЕДИТТІ РӘСІМДЕУ БОЙЫНША ІЛЕСПЕ ҚҰЖАТТАРҒА ҚОЛ ҚОЮ КЕЗІНДЕ ҚҰЖАТПЕН МҰҚИАТ ТАНЫСЫП ШЫҒУ ҚАЖЕТ. СЕБЕБІ КРЕДИТТІК ШАРТТАҒЫ ҚОЛЫҢЫЗ СІЗДІҢ ҚАРЫЗ АЛУШЫ РЕТІНДЕ ОНЫҢ БАРЛЫҚ ШАРТТАРЫМЕН ТАНЫСҚАНЫҢЫЗДЫ ЖӘНЕ ОЛАРМЕН ТОЛЫҚ КЕЛІСЕТІНІҢІЗДІ БІЛДІРЕДІ.



БІЛГЕН МАҢЫЗДЫ!

Егер кредит **мобильді қосымша** немесе **сайт арқылы** рәсімделсе, оның қағаз нұсқада рәсімделген құжатпен тең күшке ие екенін түсіну керек. Электрондық цифрлық қолтаңба (ЭЦК) қағазға қойылған қолтаңбамен бірдей күшке ие.

Кредиттік ұйымның сайтындағы жеке кабинетіңіздің құпиясөзін немесе электрондық цифрлық қолтаңбаны ешкімге бермеңіз, себебі олардың көмегімен Сіздің атыңыздан кредит алуға болады, бұл жағдайда кредитті өзіңіз төлеуге мәжбүр боласыз. Кредитті алмағаныңызды дәлелдеу қиынға соғады, ол үшін полицияға не сотқа жүгіну керек.

Кредитті рәсімдеу кезінде қоятын қанатбелгілер бұл жай ғана формальдылық емес, бұл Сіздің кредит ұйымында бірнеше жыл бойы сақталатын дербес деректеріңізді беруге қол қойған келісіміңіз.

Есіңізде болсын, заңнамада кредиттік шартты екіге бөлуге рұқсат етіледі, олардың біреуі кредиттік ұйымның ресми сайтында орналастырылады, ал жеке кредиттеу шарттары бар басқа бөлікке қарыз алушы қол қояды (қағаз түрінде немесе электронды түрде). Бұл ретте екі бөлік те бірыңғай микрокредит беру туралы шартты құрайды және бір-бірінен бөлек қаралмайды. Сондықтан, егер Сіз қол қойған құжатта қосылу туралы шарт туралы айтылатын болса, онда кредиттік ұйымның веб-сайтында орналасқан кредиттік шарттың бір бөлігін оқып шығыңыз.

Жоғарыда көрсетілген жалпы талаптардан басқа, шартта олар хабарлама жіберетін тараптардың заңды мекенжайлары, ұйымның пошталық және электрондық мекенжайы туралы ақпарат, сондай-ақ оның ресми интернет-ресурсы (болған кезде) туралы деректер; микрокредит бойынша берешекті өтеу кезектілігі; қарыз алушының шарт бойынша міндеттемелерді орындауын қамтамасыз ету (ол болған кезде қарыз алушы шарт бойынша міндеттемелерін орындамаған кезде кредиттік ұйым қабылдайтын шаралар; кредиттік ұйымнан коллекторлық агенттікке және басқа тұлғаларға беру (қарыз алушының борышын өндіріп алу құқығын беру) шарттары сияқты басқа да маңызды талаптар қамтылады.



ТЕКСЕРГЕН МАҢЫЗДЫ!

Шартта кредиттік ұйымның шарттың қолданыс мерзімі ішінде пайыздық мөлшерлемені өзгерте алатыны туралы ереженің бар-жоғын тексеріңіз және егер осындай ереже бар болса, онда клиентке қалай хабар берілетініне көз жеткізіңіз. **Бұл өте қауіпті шарт**, өйткені ол кредиттік ұйымға кредит төлемін ұлғайтуға рұқсат береді.

Стандартты кредиттік шартта “Тараптардың құқықтары мен міндеттері” тармағында осыған дейін айтылып өткен кредитор мен қарыз алушының құқықтары мен міндеттері тағы да, кейде қарыз алушы үшін тиімсіз кейбір жаңа “нюанстармен” жазылады.



МІНДЕТТІ!

Кредитті өтеу растаушы құжатпен рәсімделуі тиіс – кіріс-кассалық ордер және (немесе) төлем терминалынан алынған фискалды чек. Оларды кредитті толық өтегенге дейін, тіпті өтеп болғаннан кейін тағы біраз уақыт сақтап қойған жөн. Мұндай құжаттар болмаған жағдайда төлемнің жүргізілгенін дәлелдеу өте қиын болады.



ЕСТЕ САҚТАҒАН МАҢЫЗДЫ!

Мерзімін өткізіп алғаны үшін өсімақы немесе айыппұл төлемеу үшін өтеу кестесінде белгіленген кредит бойынша негізгі борышты және пайыздарды өтеу мерзімін нақты есте сақтау қажет.

“Міндеттемелердің орындалуын қамтамасыз ету” бабында (бөлімінде) қарыз алушының кредиттік шарт бойынша өз міндеттемелерін орындауын қамтамасыз етудің нақты түрі (кепіл немесе кепілдік) көрсетіледі.

“Кредитті қамтамасыз ету” деген сөз қарыз алушының кредиторға микрокредит сомасы мен пайыздарды қайтару міндеттемесі кез келген жағдайда қарыз алушының жеке мүлкі немесе кепілдікке қол қойған немесе өз мүлкін кредит ұйымына кепілге берген жақын адамдардың мүлкі есебінен өтелетінін білдіреді.

Егер Сіз басқа тұлғаның кепілгері болсаңыз, Сіз оны жақсы білуге және оның төлем қабілеттілігіне сенімді болуға тиіссіз, себебі кепілдікке қол қойған кезде Сіз кредит үшін қарыз алушымен бірдей жауап бересіз. Бұл ретте кредиттік ұйым, егер қарыз алушыда өз борышын қайтару мүмкіндігі болмаса, қарыз алушының қарызын сізден толық көлемде өндіріп алуға құқылы. Кепілдіктен өз қалауыңыз бойынша бас тарта алмайсыз. Ол үшін кредитордың келісімі қажет.

Қарыз алушы шарт бойынша міндеттемелерін орындамаған кезде кредиттік ұйым қабылдайтын шаралар туралы шарттар кредиттік ұйымның тұрақсыздық айыбын (өсімпұл немесе айыппұл) есептеу және өндіріп алу құқығын ғана емес, сондай-ақ кредиттік ұйым пайда болған берешекті өтеу үшін қабылдайтын басқа да іс-әрекеттерді, мысалы, қарыз алушының ұялы телефонына мерзімі өткен берешек сомасы туралы еске салатын SMS жіберуді немесе талап-арыз немесе микрокредиттің барлық сомасын мерзімінен бұрын қайтару туралы талапты жіберуді қарастырады.





МҰҚИЯТ БОЛЫҢЫЗ!

Жеке куәліктің немесе басқа құжаттың түпнұсқасын, көшірмесін қызметкерде қалдыруға немесе сенімхат арқылы рәсімделген тұлға болмаса, оны үшінші тұлғаға беруге болмайды. Өзіңіздің негізгі құжаттарыңызға (жеке куәлік, кепілді қамтамасыз етудің құқық белгілеуші құжаттары және т. б.) мұқият болу қажет.

Кредиттік шарттың қорытынды ережелері. Бұл бөлімде әдетте шарттың күшіне ену күні, оған қол қою күні көрсетіледі және кредит сомасын, пайыздарды және басқа төлемдерді қарыз алушының толық қайтаруына дейінгі шарттың әрекеті туралы айтылады.

Бұл бөлімде сондай-ақ кредиттік ұйым қандай да бір өзгерістер туралы хабардар ететін, келесі төлемнің күні туралы ескертетін немесе мерзімін өткізіп алу және оны өтеу қажеттілігі туралы еске салатын байланыс тәсілдері көрсетіледі. Сондай-ақ бұл тәсілдер қарыз алушының кредиттік ұйыммен байланысы үшін қолданылады.

КМФ-ДЕМЕУ



МАҢЫЗДЫ!

Егер шартта Сіз электрондық поштаны көрсетсеңіз немесе SMS немесе WhatsApp арқылы ақпарат алуға келіссеңіз, онда кредиттік ұйым Сізге барлық хабарламаларды тек солар арқылы, пошта арқылы қағаз құжатсыз жіберуге құқылы. Сондықтан барлық шынайы нөмірлер мен мекенжайларды дұрыс көрсеткен маңызды, ал өзгерген жағдайда менеджерге жаңа мекенжайыңыз және нөміріңіз туралы дереу ескерту керек, әйтпесе ақпарат ескірген деректерге келеді, бірақ Сіз алған болып саналады.

МАҢЫЗДЫ

**Егер Сіз микроқаржылық ұйыммен (МҚҰ) шарт жасасаңыз,
01.01.2020 жылғы МҚҰ туралы Заңға енгізілген
МҚҰ-ға қойылатын кейбір талаптарға назар аударыңыз.**

МҚҰ ҚҰҚЫҚСЫЗ:

- ! сыйақы мөлшерлемелерін (оларды төмендету жағдайларын қоспағанда) және (немесе) микрокредитті өтеу тәсілі мен әдісін біржақты тәртіппен өзгертуге;
- ! кепілсіз банктік қарыз және микрокредиттер бойынша күнтізбелік 60 күннен астам, айлық есептік көрсеткіштің 5 еселенген мөлшеріне тең немесе одан асатын мөлшерде мерзімі өткен берешегі бар жеке тұлғаларға қысқамерзімді микрокредитті (мерзімі 45 күнге дейін сомасы 50 АЕК дейін) беруге;
- ! микрокредит бойынша сыйақы мен тұрақсыздық айыбын (айыппұлды, өсімпұлды) қоспағанда, кез келген төлемдерді белгілеуге және қарыз алушыдан алуға;
- ! жеке тұлға болып табылатын қарыз алушыдан микрокредитті мерзімінен бұрын қайтарғаны үшін тұрақсыздық айыбын (айыппұлды, өсімпұлды) және басқа да төлемдерді талап етуге;
- ! кепілге салынған заттарды пайдалануға және оларға өкімдік етуге;
- ! жеке тұлға кепілсіз микрокредит бойынша өтеу мерзімін 90 күннен асырғанда тұрақсыздық айыбын (айыппұлдарды, өсімпұлдарды) есепке жазуға және талап етуге;
- ! берешек коллекторлық агенттікте сотқа дейін өндіріп алуда және реттеуде болған кезеңде сотқа берешекті өндіріп алу туралы талаппен жүгінуге, көрсетілген кезең үшін есептелген сыйақыны төлеуді талап етуге, сондай-ақ негізгі борышты және сыйақыны уақтылы өтемегені үшін көрсетілген кезеңде тұрақсыздық айыбын (айыппұлды, өсімпұлды) есепке жазуға;
- ! тұрғын үй және (немесе) тұрғынжай орналасқан жер учаскесі болып табылатын жылжымайтын мүлік ипотекасымен қамтамасыз етілген микрокредит бойынша өтеу мерзімін қатарынан 180 күнтізбелік күннен асырғаннан кейін есепке жазылған сыйақыны, сондай-ақ тұрақсыздық айыбын (айыппұлдарды, өсімпұлдарды) төлеуді талап етуге құқықсыз.

Егер Сіз микроқаржылық ұйым алдындағы берешегіңізді ұзақ уақыт өтемеген жағдайда, ол өз құқықтарын коллекторлық агенттікке бере алады. Бұл жағдайда Сіздің микроқаржылық ұйыммен қарым-қатынасыңыз тоқтатылады және борышты өтеуге байланысты барлық мәселелерді Сізге осы коллекторлық агенттікпен шешу қажет болады. Бұл ретте микроқаржылық ұйым Сізге өсімпұлды немесе сыйақыны өтеу мерзімін ұзарту немесе есептен шығару туралы мәселені шешуге көмектесе алмайды. Бұл жағдайда Сіз берешектің барлық сомасын коллекторлық агенттікке төлеуге міндетті боласыз. Сонымен, Сіз шартқа қол қойдыңыз немесе қол қоюды жоспарлап отырсыз және оның шарттарымен таныстыңыз.



СОНЫМЕН, СІЗ ШАРТҚА ҚОЛ ҚОЙДЫҢЫЗ НЕМЕСЕ
 ҚОЛ ҚОЮДЫ ЖОСПАРЛАП ОТЫРСЫЗ ЖӘНЕ ОНЫҢ ШАРТТАРЫМЕН
 ТАНЫСТЫҢЫЗ. ЕНДІ КЛИЕНТТЕРДІҢ ҚҰҚЫҚТАРЫ МЕН
 МІНДЕТТЕМЕЛЕРІНІҢ ТЕҢГЕРІМІН ТҮСІНЕЙІК,
 ӨЙТКЕНІ ҚҰҚЫҚТАРСЫЗ МІНДЕТТЕР МЕН
 МІНДЕТТЕРСІЗ ҚҰҚЫҚТАР БОЛМАЙДЫ.



КЕЗ КЕЛГЕН МӘМІЛЕНІҢ БАСТЫ ТАЛАБЫ – ӨЗАРА ТИІМДІЛІК

Тұрақты серіктестік әрбір тарап өзінің пайдасын алған жерде ғана болуы мүмкін.



Кредитті алатын тұтынушының пайдасы қандай?

Қажетті соманы жинау мүмкіндігі болғанға дейін тауарды әлдеқашан ерте сатып алу және пайдалануды бастау.



Кредиттік ұйымның алатын пайдасы қандай?

Миссияны орындау.

Жоғары табыс алу үшін бизнеске қаражаттар салу.

Қызметті кеңейту.

Егер жалақыға дейін жетпесе, қажетті соманы алу.

Пайда табу.



ҚАРЫЗ АЛУШЫНЫҢ ҚҰҚЫҚТАРЫ МЕН МІНДЕТТЕРІ

Біз кредиттік мәміленің екі жаққа да тиімді және тараптар тең құқылы серіктестер болып табылатынын анықтадық. Серіктес ретінде екі тарап та: қарыз алушы да, кредитор да, бір-бірінің алдында құқықтар мен міндеттерге ие. Қаржылық қызметтерді тұтынушылардың көпшілігі өз құқықтарын толық біле бермейді, бірақ бұл олардың құқықтары жоқ деген сөз емес.

ҚАРЫЗ АЛУШЫ КЕЛЕСІ ҚҰҚЫҚТАРҒА ИЕ

1. Ақпарат алуға қатысты.

- Шартқа қол қойғанға дейін төмендегілерді есепке алғанда, кредиттің шарттарына қатысты барлық қажетті ақпаратты алу:

- | | |
|---|--|
| сыйақының жылдық тиімді мөлшерлемесі; | кредитті қамтамасыз етуге қойылатын талаптар; |
| бір рет немесе мерзімді тұрақты төлеуді қажет ететін барлық комиссиялар мен төлемдер; | кредиттің кезекті өтелуін өтеу мерзімінен кешіктірген жағдайда айыппұлдар, өсімақылар, тұрақсыздық айыптары; |
| кредит берілетін мерзім; | кредитті өтеу кестесі. |

- Кредитті алуға және пайдалануға қатысты кез келген мәселелер бойынша қосымша түсініктеме алу үшін хабарласу.
- Алдын ала зерттеу үшін келісімшарттың мәтінін, қажет болғанда, заңгердің кеңесін алу.

2. Өтеуге қатысты:

- кредит беру туралы шешім шығарылғанның өзінде кредит алудан бас тарту немесе ойлану және түпкілікті шешім қабылдау үшін қосымша уақыт сұрау;
- кредитті мерзімінен бұрын өтеу.

3. Этикаға қатысты:

- кредиттік ұйымның қызметкерлері тарапынан сыпайы қарым-қатынас;
- төлем кешіктірілген жағдайда кредиттік ұйымның өкілдері тарапынан сыпайы қарым-қатынас;
- кез келген мәселемен келу кезінде кредиттік ұйым өкілдерінің тарапынан клиенттермен сыпайы қарым-қатынас;
- ұйымда қабылданған рәсімге сәйкес шағым беру.

4. Қарыз алушы деректерінің құпиялығына қатысты:

қарыз алушының деректерін ұйымның қалай басқаратынын білу;

қарыз алушының дербес деректеріне қатысты құпиялылықты сақтау.

Әдетте, барлық қаржы ұйымдарында шағымдар, ескертпелер және ұсыныстар берудің келесі тәсілдері болады:

сенім телефоны, немесе “шұғыл желі”, оған Сіз Қазақстан Республикасы бойынша тегін қоңырау шала аласыз;

қаржы ұйымының басшысының атына пошта арқылы жазбаша арыз-шағымыңызды жібере аласыз;

барлық дерлік сайттарда клиенттердің сұрақтары мен өтініштеріне арналған бөлім бар, онда Сіз арыз-шағымыңызды жазып қалдыра аласыз;

Сіз жазбаша арыз-шағымыңызды ұйымның кеңсесінде, хатшыға тіркетіп қалдыра аласыз.

кейбір ұйымдарда сенім жәшіктері бар, ол жәшікке Сіз шағымыңызды жазып қалдыра аласыз;

НАЗАР АУДАРЫҢЫЗ! Егер Сіз өзіңіздің сұрағыңызға жеке жауап алғыңыз келсе – байланыс деректеріңізді қалдырыңыз, Сізге міндетті түрде хабарласады. Бұл қарыз алушының негізгі құқықтары мен міндеттерінің тізімі екенін назарға алыңыз! Сіздің кредиттік ұйымға қатысты міндеттеріңізді қызметкерлер толық түсіндіруі мүмкін, ал Сіздің құқықтарыңыз туралы ондай егжей-тегжейлі түрде берілмеуі мүмкін, сондықтан өз құқықтарыңызды білген және оларды қолданған маңызды.

АРМАННЫҢ ОҚИҒАСЫН АЛЫП ҚАРАЙЫҚ



Арман кредитке өтінімді рәсімдеген кезде сыйақының жылдық тиімді мөлшерлемесінің (СЖТМ) есептелуін сұрады, оны басқа кредиттік ұйымдағы СЖТМ-мен салыстырғысы келді.

Кредиттік қызметкер Арманға бос уақытының жоқтығын желеу етіп бас тартты, барлық ақпаратты кредитті рәсімдеу кезінде беретіндігін айтты. Арман өзінің құқықтары туралы алдын ала танысқан болатын және кредиттік қызметкерге төмендегідей жауап берді: “Кредит туралы түпкілікті ақпаратты алу – менің құқығым. Қандай кредиттің арзанырақ екенін салыстыру үшін мен кредит бойынша өзімнің барлық бастапқы және болашақта орын алуы мүмкін шығындарымды, соның ішінде сыйақының жылдық тиімді мөлшерлемесін білуім қажет. Сіздің міндетіңіз – маған түсіндіретін қажетті ақпаратты беру, сондықтан, өтінішімді орындауыңызды сұраймын”.

Егер Сіз осындай жағдайға тап болсаңыз, және осындай өтініштен кейін де банк қызметкері Сізге қажетті ақпаратты бермесе, оның басшысына арыз-шағым жазуыңызға болады.

- 
 Кредиттік міндеттеріңізді орындаған кезде тәртіпті қатаң сақтау керегіңізді еске сақтаңыз, өйткені Сіздің кредиттік тарихыңыз осыған байланысты.
- 
 Кредиттік міндеттерді ұқыпты, бұлжытпай орындап жүрсеңіз жақсы кредиттік тарих қалыптастырасыз, нәтижесінде келесі кредиттерді әлдеқайда тиімді шарттармен алу мүмкіндігіне ие боласыз.
- 
 Қаржы ұйымдары алған кредитті өтеу барысында проблемасы болған клиенттердің алған кредиттерді “тәуекелі басым” кредиттер ретінде қарастыратындықтан, ондай клиенттердің өтінімдеріне қатаң талаптар қойылады, тіпті кредит бермеуі мүмкін.

ҚАРЫЗ АЛУШЫНЫҢ МІНДЕТТЕРІ

1. Ақпарат беруге қатысты:

кредиттік шешім қабылдау үшін талап етілетін барлық ақпаратты ашу;

бар кредиттері туралы хабарлау;

төлеу мүмкіндігіне байланысты өзгерістер туралы хабарлау.

2. Өтеуге қатысты:

алған кредитке қатысты барлық, комиссияны және басқа төлемдерді толық төлеу;

қамтамасыз ету шартын рәсімдеуге қатысты шығыстарды төлеу;

кредиттік шартта көрсетілген мақсаттарға ғана кредит сомасын жұмсау;

кредитті, пайыздарды, өсімақы және (немесе) айыппұл түріндегі тұрақсыздық айыбын уақытылы төлеу;

кредит және (немесе) пайыздар бойынша төлемдердің өтеу мерзімін кешіктірген жағдайда осындай берешекті дереу төлеу.



ҚАРЫЗ АЛУШЫҒА ҰСЫНЫМДАР

ТЕКСЕРІЛМЕГЕН ҰЙЫМДАРҒА
ЕШҚАШАН ХАБАРЛАСПАҢЫЗ ЖӘНЕ
БЕЛГІСІЗ АДАМДАР ҰСЫНҒАН
ҚҰЖАТТАРҒА ҚОЛ ҚОЙМАҢЫЗ.

АЛҒАН КРЕДИТТИҢ АҚШАСЫН
ҚАРЫЗҒА БЕРМЕҢІЗ, БАСҚА БІРЕУЛЕР
ҮШІН КРЕДИТ АЛМАҢЫЗ, ӨЙТКЕНІ
КРЕДИТТИ ӨТЕУГЕ ҚАРЫЗ ШАРТЫНА
ҚОЛ ҚОЙҒАН АДАМ ЖАУАПТЫ
БОЛАДЫ.

КРЕДИТТІК ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРГЕ
ҚҰЖАТТАРЫҢЫЗДЫҢ ТҮПНҰСҚАЛАРЫН
БЕРГЕНДЕ, ӘРДАЙЫМ ОЛАРДЫҢ
ЖАНЫНДА БОЛЫҢЫЗ ЖӘНЕ СІЗДІҢ
ҚҰЖАТТАРЫҢЫЗ ОЛАРҒА НЕ ҮШІН ҚАЖЕТ
ЕКЕНІН НАҚТЫЛАҢЫЗ. СІЗГЕ ОЛАРДЫ
БІРДЕН ҚАЙТАРУЫН КҮТІҢІЗ,
ҚҰЖАТТАРЫҢЫЗДЫ БАСҚА АДАМҒА ҰЗАҚ
УАҚЫТҚА ЕШҚАШАН ҚАЛДЫРМАҢЫЗ.

ТОБЫҢЫЗДЫҢ ҮЙЛЕСТІРУШІЛЕРІНЕН
БӨЛЕК, КРЕДИТ ӨТЕУ ҮШІН АҚШАЛАЙ
ҚАРАЖАТТЫ ЕШКІМГЕ ЕШҚАШАН
БЕРМЕҢІЗ. КАССАЛАРДА НЕМЕСЕ
ТЕРМИНАЛДАРДА АЙ САЙЫНҒЫ
ТӨЛЕМДЕРДІ ӘРДАЙЫМ ӨЗІҢІЗ
ӨТЕҢІЗ.

КРЕДИТТИ РӘСІМДЕГЕНІ ҮШІН
ҚАРЖЫЛЫҚ ҰЙЫМНЫҢ
ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРІ СІЗДЕН СЫЙЛЫҚ
ЖӘНЕ БАСҚАЛАЙ АЛҒЫС ТҮРЛЕРІН
ТАЛАП ЕТУГЕ ҚҰҚЫҒЫ ЖОҚ, ЕГЕР
ОНДАЙ ЖАҒДАЙ ОРЫН АЛСА, ОНДА СІЗ
БІЗДІҢ САБАҚТАРЫМЫЗДА
КӨРСЕТІЛГЕН БАЙЛАНЫС АРНАЛАРЫ
АРҚЫЛЫ ХАБАРЛАСА АЛАСЫЗ.



5-САБАҚ.

**ЖИНАҚ АҚША
МЕН
ИНВЕСТИЦИЯЛАР.**

КМФ•ДЕНҒУ





Жинақ ақшалар – бұл біз келешекте қандай да бір белгілі бір мақсатқа пайдалану үшін немесе табыс алу үшін жинайтын ақша. Жинақтау мақсатына қарай Сізге оларға қол жеткізу үшін әр түрлі мерзім қажет болуы мүмкін, мысалы:

ҚЫСҚА МЕРЗІМДІ МАҚСАТТАР

(1 жылға дейінгі
мерзіммен)



әшекейлер сатып алу
демалыс және саяхат
бизнеске салу

ОРТАША МЕРЗІМДІ МАҚСАТТАР

(2-3 жыл мерзімге)



автомобиль сатып алу
жиһаз сатып алу
үй жөндеу

ҰЗАҚ МЕРЗІМДІ МАҚСАТТАР

(3 жылдан асатын
мерзімге)



баспана сатып алу
үйлену тойы
балаларды оқыту

КМФ-ДЕМЕУ

Инвестиция дегеніміз – белгілі бір активтер мен мүмкіндіктерге ұзақ мерзімді негізде ақша салу.

Жинақтың инвестициядан басты айырмашылығы – тәуекел деңгейі. Әр түрлі банктік салымдар түріндегі жинақ әдетте төмен пайда әкеледі, бірақ олар қауіп туғызбайды. Керісінше, инвестициялау сізге жоғары пайда алуға мүмкіндік береді, бірақ шығындар қауіпі әлдеқайда жоғары.

Жинақ, әдетте, белгілі бір мерзімге бірдеңе сатып алудың немесе төтенше жағдайлар туындаған кезде қаржы резервін құрудың нақты мақсатына ие. Инвестициялау – бұл болашақта тұрақты пассивті кіріс алу үшін активтерді қалыптастырудың шексіз әдісі.

ЖИНАҚТАУДЫҢ ҚАНДАЙ ТӘСІЛДЕРІ БАР

- ▶ Қолма-қол ақшаны үйде сақтау немесе “Ақшаны үйде тығамыз!”
- ▶ Алтын сатып алу және т. б.
- ▶ Мал сатып алу
- ▶ Жер сатып алу
- ▶ Банкте депозит ашу
- ▶ Инвестициялар

Жинақтау тәсілдерінің әрқайсысы белгілі бір тәуекелдермен байланысты. Қаражаттарды сәтті жинақтау үшін бірнеше әдісті пайдаланудың мәні бар – осылайша, тәуекелдерді азайтуға болады.



Жинақтау тәсілі	+ ОҢ +	- ТЕРІС -
Ақшаны үйде сақтау	Болжанбаған жағдайларда қолжетімді, яғни әрдайым қолда бар.	Жұмсап жіберуіңіз мүмкін. Ұрлап кету қаупі бар.
Алтын сатып алу	Қарыз алу үшін кепіл ретінде пайдалану мүмкіндігі бар. Мысалы, ломбардқа өткізу және олар үшін қолма-қол ақша алу оңай.	Арзандап кетуі мүмкін. Сатып алу бағасынан әлдеқайда төмен бағада өткізуі немесе кепілге қоюы мүмкін. Ұрлап кетуі немесе жоғалтып алуы мүмкін.
Мал сатып алу	Сатқан кезде қосымша кіріс түседі. Бір бөлігін отбасының тұтынұына пайдалануға болады.	Аурудан жоғалту қаупі бар. Қосымша жұмыс. Сату және ақша алу уақыт алады. Бағасы ақша қажет бол тұрғанда арзан болуы мүмкін.
Жылжымайтын мүлік немесе жер сатып алу арқылы инвестициялау	Бағаның төмендеу ықтималдығы төмен.	Ірі ақша сомасын дереу салу қажет. Қолма-қол ақша алу үшін жерді немесе жылжымайтын мүлікті сату керек, ол көп уақыт алуы мүмкін.
Банктегі депозит	Ақшаның сақталуы. Мақсатсыз жұмсалыу ықтималдығы төмен. Ақша өзінің құнын сақтайды — депозит бойынша пайыздар.	Депозиттен мерзімінен бұрын алғанда пайыздарды жоғалтуы мүмкін. Сенімді банкті таңдау қажет, депозитті әрдайым толтыра бермейді.
Инвестициялар	Пассивті табыс алу мүмкіндігі.	Тәуекелдер.

ТАБЫСТЫ АҚША ЖИНАУ ЕРЕЖЕСІ



- ✓ Ақша жинауды нақты мақсат етіп қойыңыз және оны аз сомадан бастасаңыз да қадағалаңыз.

✓ Шығыстарды бақылаңыз – олардың есебін жүргізіңіз.

✓ Беталды ақша жұмсамаңыз!

✓ Егер қажетсіз затты сатып алуды бастасаңыз, Сіз қажетті затыңыздан айырылып қалуыңыз мүмкін.

✓ Жұмсағаннан қалған ақшаны жинамаңыз, керісінше жинағаннан қалғанды жұмсаңыз.

**Ақшаны тұрақты түрде жинаңыз!
Ақша жинауға дағдыланыңыз.**
- ✓ Өзіңе және отбасы мүшелеріне қосымша табыс табу мүмкіндіктерін қарастырыңыз.

✓ Тауарлар мен азық-түлікті маусымдық төмен бағамен сатып алыңыз: маусымның соңында киім мен аяқ-киім маусымның басына қарағанда арзанырақ; көкөністер мен жемістерді маусымына қарай сатып алыңыз.

✓ Газды, электр қуатын, суды үнемдеу мүмкіндігін пайдаланыңыз.

✓ Ұзақ сақталатын кейбір өнімдерді (ұн, қант, өсімдік майы) көтерме бағада көп мөлшерде сатып алу мүмкіндігін іздеңіз.



ӘР АДАМ АҚШАСЫН ҚАЙДА
ИНВЕСТИЦИЯЛАСАМ ЕКЕН ДЕП ОЙЛАНАДЫ. БІРЕУЛЕР
ДЕПОЗИТКЕ САЛАДЫ, БАСҚАЛАР БАҒАЛЫ МЕТАЛДАР НЕМЕСЕ
ЖЫЛЖЫМАЙТЫН МҮЛІК САТЫП АЛАДЫ. АЛ КЕЙБІР
АДАМДАР БАҒАЛЫ ҚАҒАЗДАР НАРЫҒЫНЫҢ
ҚҰРАЛДАРЫНА АҚША САЛҒАНДЫ
ЖӨН КӨРЕДІ.

СОҢҒЫ ҰАҚИТТА ҚАРЖЫЛЫҚ
ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚҰРАЛДАРДЫҢ БІРАЗ ТҮРЛЕРІ
ТАНЫМАЛ БОЛЫП КЕЛЕДІ. ЕҢ КӨП
ТАРАҒАНДАРЫН ҚАРАСТЫРАЙЫҚ.



АКЦИЯЛАР

Акциялар – бағалы қағаздар нарығындағы ең танымал қаржы құралы. **Акция** — бұл акционерлік қоғам, басқа сөзбен айтқанда эмитент компания шығаратын бағалы қағаз. Акция сатып алған барлық инвесторлар компанияның ортақ иесіне айналады. Акция оның иесінің компанияда үлесі бар екенін растайды (тіпті өте аз болса да). Мысалы, егер барлығы 100 акция шығарылса, ал Сіз оның біреуін сатып алсаңыз, онда Сіздің үлесіңіз 1% құрайды.



Акцияны не үшін сатып алады?

Компанияны басқаруға қатысу үшін акциялар пакетін сатып алуға болады. Дегенмен, көбінесе, акцияларды табыс көру үшін сатып алады:

дивидендтер есебінен. Егер жыл қорытындысы бойынша компания пайда көрсе және жалпы жиналыс оны акционерлер арасында бөлу туралы шешім қабылдаса, онда Сіз әр акция үшін дивиденд аласыз.

Акция құнының өсуі есебінен. Сіз акция сатып аласыз және келешекте оның бағасы өсуі мүмкін. Сіз акцияларды сатқан кезде, акцияны сатып алу және акцияны сату бағасы арасындағы айырмашылықтан кіріс аласыз.

Компания тараған жағдайда, акционер таратылатын мүлік есебінен өз үлесін алады. Сонымен қатар акционер компания үшін маңызды шешімдерді қабылдау үшін акционерлердің жалпы жиналысында дауыс беруге құқылы.

Акциялардың түрлері

1

Жай акциялар. Акциялардың кең таралған түрі. Олар акционерлердің жиналысында дауыс беру құқығын береді, бірақ дивидендтерге кепілдік бермейді.

2

Артықшылық берілген акциялар. Дивидендтердің алдын ала айқындалған мөлшері болады — мысалы, компанияның пайдасынан пайыз түседі. Олардың иелері, егер өткен жылдың қорытындысы бойынша дивиденд алмаған жағдайда ғана дауыс беруге қатыса алады.

Дивиденд төлеудің кезектілігі акциялардың түріне байланысты. Дивиденд есептеу тәртібі компанияның жарғысында жазылады. Алайда жай акциялардың иелері ұйым артықшылық берілген акциялардың иелері алдындағы барлық міндеттемені орындағаннан кейін ғана дивидендтер алатындығын түсінген дұрыс.

Акциялармен жүргізілетін барлық операциялар Бағалы қағаздардың орталық депозитарийінде есепке алынады. Егер биржада сатып алу жүргізген брокерге бірдеңе болса да, Сіздің акцияларыңыз жайлы және олардың иесі Сіз екеніңіз туралы барлық ақпарат сақталады және толық қорғалады.



АКЦИЯЛАР ТӘУЕКЕЛІ ЖОҒАРЫ ҚҰРАЛ ЕКЕНІН ЕСТЕ ҰСТАҒАН ЖӨН!



Инвестиция салу — қашанда тәуекел ету деген сөз. Бұл бағалы қағаздардың ықтимал кірісіне пропорционалды: Сіз қаншалықты көп ақша тапсаңыз, соғұрлым үлкен тәуекелге барасыз. Инвесторлардың алдында тұрған үш негізгі тәуекел бар.

- Сіздің ақша алатыныңызға ешкім кепілдік бермейді. Егер компания “минусқа” шықса немесе жиналыс акционерлерге пайданы бөлмеу туралы шешім қабылдаса, Сіз дивиденд ала алмайсыз. Бұл әрдайым инвестициямен қатар жүретін тәуекел.
- Сонымен қатар нарықтағы акция бағасы арзандап кетуі мүмкін екенін ескеру қажет, бұл ретте Сіз пайда алуды былай қойғанда, өз ақшаңызды жоғалтуыңыз мүмкін. Бағалы қағаздар нарығында кепілдік болмайтыны белгілі, ал тәуекел әрқашан бар. Сонымен қатар өтімділік тәуекелі де бар. Бұл акцияны әрдайым тез сатуға болмайды деген сөз, өйткені сатып алуға мүдделі екінші тарап болуы қажет. Сондықтан акцияны тезірек сату үшін бағаны төмендетуге тура келуі мүмкін. Бұл да кірісті жоғалту болып табылады.
- Ал үшінші тәуекел, облигациялардағы сияқты – компанияның банкроттыққа ұшырау тәуекелі. Бұл жағдайда акциялар айтарлықтай құнсызданады. Дегенмен, Сіз таратылатын мүліктен үлес алуға құқылы боласыз.



ОБЛИГАЦИЯЛАР

Облигациялар (немесе бондтар) — бұл өз иесіне алдын ала белгіленген кірісті белгіленген мерзімде алуға құқық беретін бағалы қағаздар. Орналастыру кезінде облигация сатып ала отырып, инвестор облигация шығарған компанияға пайызбен қарызға ақша береді. Облигацияның әрекет ету мерзімі соңында компания оны “өтейді”, яғни инвесторға облигациялар шығарылымы проспектісінде көрсетілген оның номиналды құнын төлейді.

Облигациялар акциялармен қатар биржалық (немесе қаржылық) активтердің негізгі кластарының бірі болып саналады. Осы екі құралға көбінесе жеке инвесторлар инвестиция салады. Облигацияның басқа бағалы қағаздардан басты ерекшелігі – өз пайдаңды алдын ала бағалау мүмкіндігі.

ОБЛИГАЦИЯЛАР ҚАЛАЙ ЖҰМЫС ІСТЕЙДІ

Компаниялар (муниципалитеттер немесе тіпті мемлекет) жаңа жобаларды қаржыландыруға, ағымдағы операцияларды қолдауға немесе бұрынғы қарыздарды қайта қаржыландыруға қаражат қажет болған жағдайда облигациялар шығарып, сатуы мүмкін. Неге банктерден ақша алмайды деген сұраққа былай жауап беруге болады: барлық банктер талап етілген соманы беруге дайын емес — мысалы, банктен бір уақытта 1 млрд теңге алғаннан гөрі 1 млн инвестордан 1000 теңге қарызға алған оңай және пайыздық мөлшерлеме тұрғысынан да арзанға түседі.

Қарыз алушы (эмитент) облигация шығарады, онда кредиттеу шарттары, төленуге тиіс пайыздар (купон) және өтеу мерзімі – қарызға алынған қаражат (бондтың номиналды құны) қайтарылуға тиіс күн көрсетіледі.

Облигация сатып ала отырып, оның иесі пайыздардың (купон) төленетініне сенімді болады. Бұл эмитент облигация ұстаушыларға олардың ақшасын пайдаланғаны үшін төлейтін кірістің бөлігі. Төлемнің мөлшерін анықтайтын пайыздық мөлшерлеме **купондық мөлшерлеме** деп аталады.



Облигацияның түрлері

МЕМЛЕКЕТТІК

Мемлекет шығарған облигациялар. Мысалы, Қазақстанда мұндай бағалы қағаздарды Қаржы министрлігі және Ұлттық банк шығарады, оларға ҚР Үкіметінің кепілдігімен шығарылған бағалы қағаздарды да жатқызуға болады. Олардың тәуекелі аз болғандықтан, кірістілігі де ең төмен.

МУНИЦИПАЛДЫҚ

Мемлекеттен басқа, борыштық қағаздарды өңірлік (облыстық) билік органдары, тіпті жекелеген қалалар (мысалы, қала және облыс әкімдіктері) шығарады.

КОРПОРАТИВТІК

Компаниялар мен банктер шығарады. Олардың сенімділігі мемлекеттік облигациялардан төмен, бірақ кірістілігі сәйкесінше жоғары. Осы облигациялардың банкротқа ұшырау тәуекелін болдырмау үшін кредиттік рейтингке (неғұрлым жоғары болса, соғұрлым жақсы) және компанияның қаржылық жағдайына қарау керек.

ЕВРООБЛИГАЦИЯЛАР (НЕМЕСЕ ЕУРОБОНДТАР)

Шетел валютасында номинацияланады және халықаралық нарықта айналыста болады. Оларды компаниялар да, мемлекеттер де шығарады. “Еуро” тіркемесі шығарылым валютасын білдірмейді. Еуробондтар әдетте долларға немесе еуроға сатылады, бірақ басқа валюталарды да қолдануға болады — таңдау эмитентке және оның белгілі бір валютадағы қажеттіліктеріне байланысты.

МЕРЗІМІ БОЙЫНША:



ҚЫСҚА МЕРЗІМДІ

бұл ақша бір жылдан аз уақыт ішінде қайтарылатын облигациялар



ОРТА МЕРЗІМДІ

1 жылдан 5 жылға дейін



ҰЗАҚ МЕРЗІМДІ

5 жылдан астам

Облигациялардың негізгі сипаттамалары

Облигацияның номиналды құны — бұл облигацияны өтегеннен кейін қарыз алушыға төленетін сома. Көптеген қазақстандық облигациялардың бастапқы (номиналды) бағасы, әдетте, номиналды құн – 1000 теңге деңгейінде белгіленген. Шетелдік облигациялар немесе еуробондтар үшін номиналды құн көп жағдайда \$1000 деңгейінде белгіленеді.

Брокерлердің қосымшаларында немесе биржалардың сайттарында жеке инвестор көретін облигациялардың нақты **нарықтық бағасы** номиналдан төмен немесе жоғары болуы мүмкін. Ол бірнеше факторларға байланысты: эмитенттің кредиттік сапасы (рейтинг), өтеу мерзіміне дейінгі уақыт, купондық мөлшерлеме. Облигацияның нақты бағасын нарық анықтайды, яғни ол сұраныс пен ұсыныстың ережесіне сәйкес өзгереді. Облигацияның құны неғұрлым жоғары болса, соғұрлым ол инвестициялау үшін тартымды болып саналады.

Өтеу күні – облигация эмитенті инвестормен толық есеп айырысатын, яғни номинал мен соңғы купонды төлейтін күн.

Купондық мөлшерлеме қағаздың номиналды құнына қатысты пайыздық мөлшерлемен көрсетіледі.

ОБЛИГАЦИЯНЫҢ АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ ЖӘНЕ КЕМШІЛІКТЕРІ



Пайыз (купон) төлеу есебінен табыс алу.

Өтегенге дейін облигацияны иеленген жағдайда негізгі инвестициялаған соманы қайтару.

Егер облигацияны сатып алған бағадан жоғары бағаға сатса, қосымша пайда көру.

Облигация айтарлықтай және дереу қымбаттауы мүмкін акциялармен салыстырғанда кірістілік шегіне ие.

Компаниялар облигациялар бойынша дефолт жариялауы мүмкін (компания банкротқа ұшырауы мүмкін).



Акциялар көп ақша табуға мүмкіндік береді, бірақ оларға инвестиция салу кезінде шығынға ұшырау ықтималдығы да жоғары. Сондықтан акциялар мен облигацияларды салыстырудың еш қисыны жоқ: олар бір-бірін толықтырады. Егер инвестор сауатты портфель құруды шешсе, ол міндетті түрде облигациялар сатып алуы қажет. Облигацияларды кірістілігі бойынша болжау оңай және олар тәуекелдерден сақтаушы құрал болып саналады. Жаңадан бастаған инвесторларға брокерлер әдетте консервативті портфель құруды ұсынады, оның 80% сенімді облигациялар құрауы керек.

ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ПАЙ ҚОРЫ

Инвестициялық пай қоры (ИПҚ) әр түрлі инвесторлардың ақшаларын оларды қандай да бір қаржы құралдарына: акцияларға, облигацияларға, жылжымайтын мүлікке немесе басқаларға инвестициялау үшін біріктіреді. Сіз осы портфельдегі үлесті, яғни пайды сатып ала аласыз. Немесе бірнеше пайлар, олардың саны пайдың бағасына және Сіз жасаған сомаға байланысты.

Егер Сіз бағалы қағаздарға, валютаға немесе алтынға инвестиция салғыңыз келсе, бірақ Сізде тәжірибе болмаса, бұл ойыңыздан бас тартқаныңыз дұрыс. Ал ИПҚ ісін *жаңа бастаған инвесторларға өте ыңғайлы*: Сіз шағын сома саласыз, ал оны өз ісінің мамандары басқарады.

ИПҚ пайлары – бұл ИПҚ портфеліндегі инвестордың үлесін растайтын бағалы қағаздар. Инвесторлар арасындағы пайда олардың пайларының (немесе қордағы үлестерінің) көлеміне сәйкес бөлінеді.

ИПҚ-ға инвестициялау үшін инвестиция саласында мол тәжірибенің болуы маңызды емес, ол үшін ИПҚ-ның инвестициялық стратегиясын зерделеу және өз активтерін бағалы қағаздар нарығының лицензияланған кәсіби қатысушысы – басқарушы компанияға (БК) басқаруға тапсыру жеткілікті. БК инвесторлардың ақшасын біріктіреді және оларды табысты қаржы құралдарына: акцияларға, облигацияларға, басқа инвестициялық қорлардың бағалы қағаздарына инвестициялайды, осылайша инвесторға пайлар құнының өсуінен табыс табуға мүмкіндік береді.

ИПҚ АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ МЕН КЕМШІЛІКТЕРІ



Кірудің ең төменгі шегі есебінен халықтың қалың бұқарасына қолжетімділігі (кейбір ИПҚ-да ол 100 теңгені құрауы мүмкін).

Қаражатты сауатты басқару (әрине, басқарушы компания дұрыс таңдалған жағдайда). Пайда табу үшін Сізге қаржы мааманы болу қажет емес.

ИПҚ-ның ықтимал табыстылығы банктегі депозиттерге қарағанда айтарлықтай жоғары.

Пайлардың жоғары өтімділігі (ашық қорларда), яғни қаласаңыз, өз пайыңызды 1-3 күн ішінде сатып, ақша ала аласыз.

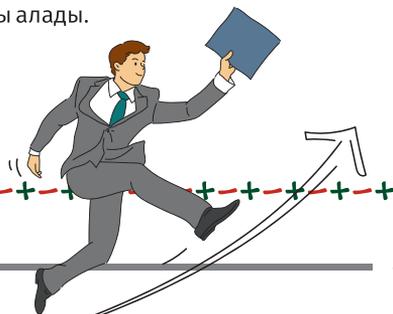


Басқарушы компанияны таңдау үшін белгілі бір білім қажет, тіпті алдыңғы бірнеше жылдағы жұмысты талдау болашақта жақсы нәтижеге кепілдік бермейді.

Күрделі дағдарыс кезінде ИПҚ-ның кірістілігі төмендеп кетеді.

ИПҚ қаражаты банктік салымдар сияқты мемлекеттік қорғалмаған.

БК ИПҚ табыстылығына қарамастан, активтерді басқарғаны үшін ай сайын сыйақы алады.





ҚАЗАҚСТАН АУМАҒЫНДА
ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ
ПАЙ ҚОРЛАРЫН ЛИЦЕНЗИЯЛАНҒАН
СУБЪЕКТИЛЕР БАСҚАРАДЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ
ҚЫЗМЕТІН ҚАРЖЫ НАРЫҒЫН РЕТТЕУ
МЕН ДАМУ АГЕНТТІГІ РЕТТЕЙДІ.

ИПҚ-дан БӨЛЕК БАЛАМА ТАБЫС КӨРУ ЖОЛДАРЫ

Егер Сіз ИПҚ инвестиция салу тақырыбын қарап шығып, бұл әдістің Сізге сәйкес келмейтінін түсінсеңіз, инвестициялардан ақша табудың балама тәсілдерін қарастырыңыз.

Ең жаңа және лайықты инвестициялық жобалардың бірі – **ETF**. Бұл биржада сатылатын бағалы қағаздардың жаңа түрі. Бұл жалпы қорға біріктірілген акциялар пакетінің немесе басқа бағалы қағаздардың нарықтық бағасын көрсететін индекс (белгілі бір салаға немесе тауарлық активтерге байланысты болуы мүмкін).

Яғни, Сіз негізгі әлемдік экономикаларда бірнеше перспективалы салаларды таңдап, қаражат сала аласыз, ал тәуекелдер аз болады.

! Назар аударыңыз! ETF ИПҚ-дан айтарлықтай артықшылығы бар. Ол ИПҚ сияқты нарықтың жай-күйі мен басқа да қаржылық қыр-сырын егжей-тегжейлі зерттемей-ақ активтерді сатып алуға және олардан пайда алуға мүмкіндік береді. Бірақ бұл жағдайда делдалға орын жоқ, Сіз кез келген брокер арқылы **ETF онлайн сатып алып, сата аласыз.**



АЛТЫНҒА ИНВЕСТИЦИЯЛАУ

Ежелгі өркениеттен бастап қазіргі дәуірге дейін алтын әлемдегі таңдаулы валюта болды. Бүгінде инвесторлар алтынды негізінен саяси толқулар мен инфляциядан сақтану үшін сатып алады. Сонымен қатар көптеген жетекші инвестициялық кеңесшілер инвестициялық портфельдің жалпы тәуекелін азайту үшін шикізатқа, соның ішінде алтынға инвестиция салуды ұсынады.

Ақшаны сақтау құралы ретінде алтын ұзақ мерзімді перспективада ғана пайдалы болуы мүмкін. 1979 жылдан 2019 жылға дейін бағалы металл жылына орта есеппен 3 - 3,5%-ға өсті. Сонымен қатар баға уақытша төмендеуі мүмкін, бұл кезде минусқа кету қаупі бар. Әдетте алтын дағдарыс кезінде немесе дағдарысқа жақын жағдайларда күрт өседі, онда күтілетін пайыздық мөлшерлемелер инфляциямен салыстырғанда төмен, ал ұлттық валюталар девальвацияға ұшырағанда орын алады. Экономика сенімді және тұрақты өскенде, алтын бағасы қарқынды өспейді.

АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ МЕН КЕМШІЛІКТЕРІ



Алтын қандай да бір елдің экономикасына немесе валютасына тәуелді емес.

Металл уақыт өте тозбайды.

Алтын дағдарыстар мен инфляциядан қорғалған.

Құбылмалығы төмен.

Тұрақтылығы жоғары.

Әмбебап есептесу құралы.



Пайданы ұзақ күту.

Физикалық алтынды сатып алған кезде дивидендтердің болмауы.

КМФ•ДЕМЕУ



Акциялар мен облигациялардың онлайн саудасына үйреніп қалған инвесторлар үшін физикалық алтынға инвестиция салу қиын болуы мүмкін. Физикалық алтын туралы сөз болғанда, Сіз әдетте дәстүрлі брокерлік кеңселерден тыс дилерлермен қарым-қатынас жасайсыз және Сізге сақтау үшін ақы төлеуге және инвестицияларыңыз үшін сақтандыру алуға тура келеді. Физикалық алтынға инвестициялаудың екі негізгі нұсқасы – құймалар мен әшекейлер.



АЛТЫН ӨНДІРУ КОМПАНИЯЛАРЫНА ИНВЕСТИЦИЯЛАР

Алтынды өндіру, өңдеу және сатумен айналысатын компаниялардың акцияларына инвестиция салу физикалық алтынды сатып алудан гөрі оңай әдіс болып табылады. Алтынға салынған инвестициялардан айырмашылығы – бұл жерде дивидендтер төленеді.

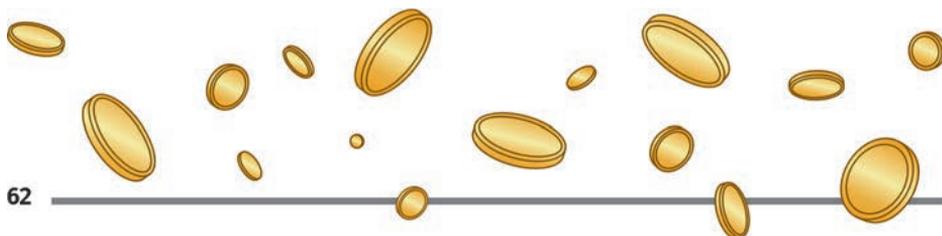
Алтын өндіретін компаниялардың акциялары алтын бағасымен байланысты екенін және әр компанияның ағымдағы кірістілігі мен шығындарына байланысты көрсеткіштерге негізделгенін ұмытпаңыз. Бұл жеке алтын өндіретін компанияларға инвестициялау кез келген басқа акцияларға салынатын тәуекелдермен бірдей деген сөз. Жекелеген акциялар құбылмалылықтың белгілі бір деңгейін сезінуі мүмкін және әртараптандырылған қорлардың қауіпсіздігін қамтамасыз етпейді. Алайда, бұл акциялардың өсуі шикізат бағасынан әлдеқайда көп болуы мүмкін.



АЛТЫН ETF

ETF – биржада сатылатын қор. **Алтын ETF** – алтын нарығына бағытталған бағалы қағаз. ETF көмегімен Сіз әдеттегі акциялармен жасайтын операцияларды жүргізе аласыз. Алтын ETF және пай қорларына инвестициялау Сізге алтынның ұзақ мерзімді тұрақтылығын қамтамасыз ете алады, мұнда физикалық алтынмен сауда жасаудан гөрі үлкен өтімділік және жеке алтын акцияларын сатып алудан гөрі үлкен әртараптандыру болады.

Мынаны есте сақтау керек: алтын акциялардағыдай Сіз алтын сатып алмайсыз, тек қарыздық міндеттемелермен немесе тау-кен компанияларының акцияларымен немесе физикалық құймаларға фьючерстік және опциондық келісімшарттармен қамтамасыз етілген бағалы қағаздарды сатып аласыз. Бұл дегеніміз, алтынның инвестициялық пай қорлары мен ETF құны алтынның нарықтық бағасына сәйкес келмеуі мүмкін және бұл инвестициялар физикалық алтын сияқты жұмыс істемеуі мүмкін.



БИЗНЕСКЕ ИНВЕСТИЦИЯЛАР

Табыс әкелетін дайын бизнеске қаражат салу тиімді. Бұл жағдайда қосымша инвестициялар қолда бар пайданы арттырады. Тәуекелдер, әрине, сақталады. Бірақ оларды басқаруды оңай үйренуге болады. Кәсіпкер жұмыс істеп, пайда табу үшін қаражатты қайда бағыттау керектігін өзі шешеді.

ЖЫЛЖЫМАЙТЫН МҮЛІККЕ ИНВЕСТИЦИЯЛАР

Егер тұрғын үй немесе коммерциялық жылжымайтын мүлік сатып алу үшін қаражат жеткілікті болса, бұл инвестициялаудың оңай әдісі. Соңғысы көп табыс әкеледі, бірақ сонымен бірге белгілі бір білім мен сауаттылықты қажет етеді. Жылжымайтын мүлік – тек ғимараттар ғана емес, сонымен қатар жер, карьерлер, көлдер, қатерлер, ұшақтар. Адамдар орнына жалға беруге, кепілге қоюға немесе жеке қажеттіліктері үшін пайдалануға болатын қатты және материалдық нәрсе алса, ақшасын психологиялық тұрғыдан оңай жұмсайды.

Бұл ақша табудың құралы емес, ақшаны жоғалтпау үшін жақсы құрал! Жылжымайтын мүліктің ешқашан бағасы түспейді. Керісінше, бағасы үнемі өседі. Екіншіден, Сіз оны сатып алып, өсуді күтіп қана қоймай, ақша табу үшін белсенді пайдалана аласыз. Жалға беруге немесе өз бизнесіңіз үшін пайдалануға болады.

ОҢ ЖАҚТАРЫ:

пассивті кіріс алу мүмкіндігі;

сатып алу және сату бағасы арасындағы айырмашылықтан пайда көруге болады;

ақшаны сақтаудың және оны инфляциядан қорғаудың жақсы тәсілі;

жылжымайтын мүлік – бұл бизнес үшін немесе тұрғын үй үшін пайдалануға болатын материалдық актив.

ТЕРІС ЖАҚТАРЫ:

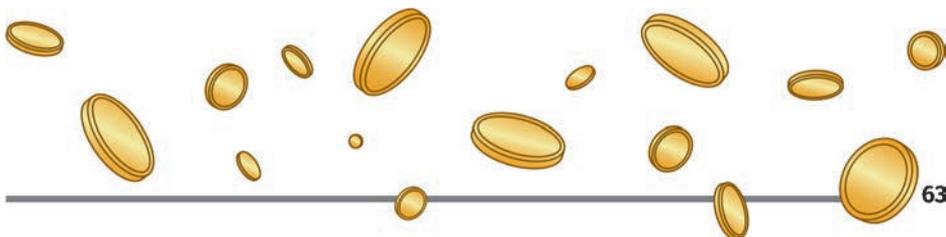
Сізге үлкен бастапқы капитал болуы керек;

нарықтық құнын жоғалтпай тез сата алмайсыз;

жалға алушылар, су тасқыны, өрт және т. б. активті бұзуы мүмкін.

Шешімі – қосымша шығындарды талап ететін сақтандыру.

Біз Сіздерді жинақ пен инвестицияның негізгі түрлерімен таныстырдық. Олардың кейбірін бірден қабылдауға болады, кейбіреулері белгілі бір дайындық пен білімді қажет етеді. Қалай болғанда да, олардың әрқайсысы қаржылық мақсатқа жетудің және әл-ауқатты арттырудың тамаша тәсілі.



ЖАҢА БАСТАҒАН ИНВЕТОРЛАРҒА АРНАЛҒАН НЕГІЗГІ КЕҢЕСТЕР

ЕШҚАШАН СОҒҒЫ АҚШАҢЫЗДЫ
ИНВЕСТИЦИЯЛАМАҢЫЗ. АЛДЫМЕН,
ӨЗІҢІЗГЕ СЕҢІМДІ ҚОР ДАЙЫНДАП
АЛЫҢЫЗ: 3-ТЕН 6-ҒА ДЕЙІНГІ АЙЛЫҚ
КІРІСІҢІЗДІ СЕҢІМДІ БАНККЕ
ДЕПОЗИТКЕ САЛЫҢЫЗ.

ТӨУЕКЕЛ МЕН КІРІС ӨЗАРА БАЙЛАНЫСТЫ
ЕКЕНІН ЕСТЕН ШЫҒАРМАҢЫЗ. ЕГЕР КЕЙБІР
АКЦИЯЛАР КҮРТ ҚЫМБАТТАЙТЫН БОЛСА
(НЕМЕСЕ ОЛАР СІЗГЕ КӨТЕРІЛУІ КЕРЕК
СИЯҚТЫ БОЛСА), СОЛ СИЯҚТЫ ОЛАРДЫҢ
БАҒАСЫ КҮРТ ТӨМЕНДЕУІ МҮМКІН (НЕМЕСЕ
БІР ДЕҢГЕЙДЕ ҚАЛУЫ МҮМКІН).

“БАРЛЫҚ ЖҰМЫРТҚАНЫ БІР СЕБЕТКЕ
САЛМАҢЫЗ” ҚАҒИДАСЫН ҰСТАҢЫҢЫЗ.
ЕГЕР СІЗ АКЦИЯЛАРҒА АҚША САЛУДЫ
ШЕШСЕҢІЗ, ӘР ТҮРЛІ САЛАЛАРДАН
БІРНЕШЕ КОМПАНИЯНЫ ТАҢДАҢЫЗ.

ӘРҚАШАН ЖАНАЛЫҚТАРДЫ
ҚАДАҒАЛАП ОТЫРЫҢЫЗ. ЕГЕР СІЗ
ҚАНДАЙ ДА БІР КОМПАНИЯНЫҢ
ОРТАҚ ИЕСІ БОЛСАҢЫЗ, ОНЫҢ ЖАЙ-КҮЙІ
ҚАЛАЙ БОЛЫП ЖАТҚАНЫН ЖӘНЕ ОНЫҢ
БАҒАЛЫ ҚАҒАЗДАРЫНЫҢ БАҒАСЫ
ҚАНДАЙ ЕКЕНІН НАЗАРДА ҰСТАҢЫЗ.



**ЕҢ БАСТЫСЫ!
КҮНІНЕ 100, 200, 500%
ТАБАСЫЗ ДЕГЕН ҮӘДЕЛЕРГЕ
СЕНБЕҢІЗ!**



**ТЕК АЛАЯҚТАР НАРЫҚТА
КЕЗ КЕЛГЕН НӘРСЕГЕ КЕПІЛДІК
БЕРЕ АЛАДЫ. АЛ ЖАУАПТЫ БРОКЕР
(НЕМЕСЕ БК) СІЗГЕ ТӘУЕКЕЛДЕР
ТҮРАЛЫ ЕСКЕРТУІ ТИІС.**

**ЖАҒДАЙ ӨТЕ ҚҰБЫЛМАЛЫ
ЖӘНЕ ҚАБЫЛДАҒАН ШЕШІМДЕР
ҮШІН ӨЗІҢІЗ ҒАНА
ЖАУАП БЕРЕСІЗ.**



6-САБАҚ.

САҚТАНДЫРУ:
ҚАНДАЙ
ПАЙДАСЫ БАР?

KMF-DEMEU



Сақтандыру – адамдар мен олардың мүдделерін түрлі қауіптен сақтандырып, қорғауды қамтамасыз етуге бағытталған экономикалық қатынастың ерекше түрі.

САНДУҒАШТЫҢ ОҚИҒАСЫН ҚАРАСТЫРАЙЫҚ

Сандуғаш базарда мата сатады, сонымен қоса шағын киім тігіп, қосымша табыс табады. Бизнесі жақсы жүргендіктен, ол осы базардан екінші сауда орнын ашты.

Бір күні ол сақтандыру компаниясында жұмыс істейтін құрбысын кезіктірді. Құрбысы сақтандыруларды сату жоспары бар екенін, оны орындай алмай жүргенін айтып, Сандуғашты ең болмағанда бір сауда нүктесін сақтандыруға көндірді. Құрбысының сөзіне еріп Сандуғаш өз дүкенін өрттен сақтандырғанымен, іштей өкінді, ол сақтандыруға кеткен ақша – “далаға тасталған ақша” деп ойлады.



7 айдан кейін базарда қатты өрт шығып, салдарынан барлық құрылыстар: соның ішінде Сандуғаштың екі дүкені де жанып кетті. Сол кезде ол дүкенді сақтандырғанын есіне алды: “Расымен де сақтандыру компаниясынан бірдеңе ала аламын ба?” – деген күдік болды.

Шынымен төлеп береді екен! Бір айдан соң Сандуғаш өрттен сақтандыру ақшасын алып, дүкендерінің бірін жөндеді.

Сол кезде екі сауда орнын да сақтандырмағанына қатты өкінді.



НЕГІЗГІ ТЕРМИНДЕР

САҚТАНУШЫ

Сақтандыру компаниясымен сақтандыру шартын жасасқан заңды немесе жеке тұлға. Басқаша айтқанда, сақтандыру компаниясынан сақтандыруды сатып алатын тұлға.

САҚТАНДЫРУ ТӨЛЕМІ

Сақтандыру жағдайы туындағанда сақтанушыға немесе пайда алушыға төленетін ақшалай өтемақыны сақтандырушының төлеуі.

САҚТАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫ

Сақтандырушы шартымен немесе заңмен қарастырылған жағдай, ол жағдай туындағанда сақтандырушыда сақтандыру төлемін төлеу міндеті туындайды.

ФРАНШИЗА

Сақтандыру жағдайы туындағанда сақтандыру компаниясы төлемейтін (ұстап қалатын) зиян бөлігі (ақшалай өтемақы).

Сақтандыру түрлері мен жіктелуі

ЖАЛПЫ САҚТАНДЫРУ

ӨМІРДІ САҚТАНДЫРУ

ЖЕКЕ БАСТЫ САҚТАНДЫРУ

МҮЛІКТІ САҚТАНДЫРУ

ЖЕКЕ БАСТЫ САҚТАНДЫРУ

Жазатайым оқиғалардан сақтандыру

Мүлікті сақтандыру

Өмірді сақтандыру

Медициналық сақтандыру

Автокөлікті сақтандыру (КАСКО)

Аннуитеттік сақтандыру

Жауапкершілікті сақтандыру

Автокөлік иесінің тұлғалардың алдындағы жауапкершілігін міндетті сақтандыру және басқалары

Сақтандыру компаниясын таңдаған кезде төмендегілерге назар аударыңыз

- ✓ Лицензияның болуы
(Қазақстан Республикасының Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігінің сайтынан тексеруге болады)
- ✓ Қаржылық тұрақтылық
(қаржылық тұрақтылық рейтингі)
- ✓ Компанияның тұрақтылығы
- ✓ Сақтандыру төлемдерінің статистикасы, көлемі
(Қазақстан Республикасының Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігінің сайтынан тексеруге болады)
- ✓ Ұсынылған өнімдердің түсініктілігі және мамандардың кәсібилігі
- ✓ Қызмет көрсету сапасы

САҚТАНДЫРУ КОМПАНИЯСЫН ОБЪЕКТИВТІ БАҒАЛАУ ҮШІН СІЗ ТӘУЕЛСІЗ, КӘСІБИ САҚТАНДЫРУ НАРЫҒЫНЫҢ ҚАТЫСУШЫЛАРЫ БОЛЫП ТАБЫЛАТЫН ЛИЦЕНЗИЯСЫ БАР КЕҢЕСШІГЕ (САҚТАНДЫРУ БРОКЕРЛЕРІНЕ) ЖҮГІНЕ АЛАСЫЗ.



МҮЛІКТІ САҚТАНДЫРУ МЕХАНИЗМІ

1.

САУАЛНАМАНЫ ТОЛТЫРУ

Сақтандыру шартын жасаудың алдында әрбір адам сауалнама-өтінішті толтыру арқылы сақтандырылатын мүлік туралы сенімді ақпарат беруі тиіс.

2.

МҮЛІКТІҢ ҚҰНЫ

Мүлікті сақтандыру кезіндегі басты факторлардың бірі – оның нарықтық құнын анықтау. Бірнеше негізгі әдіс бар: 1. *растаушы құжаттар* (сатып алу-сату шарты, чектер, шоттар); 2. *тәуелсіз сарапшыларды-бағалаушыларды* тарту; 3. *сақтандыру компаниясы осындай объектілердің нарықтық құнына сүйене отырып, мүліктің құнын* дербес белгілей алады.

3.

САҚТАНДЫРУ СОМАСЫ / ЖАУАПКЕРШІЛІК ЛИМИТІ

Бұл сақтандыруды сатып алушының алдындағы сақтандыру компаниясы міндеттемелерінің көлемі. Яғни, компания сақтанушыға шартта көрсетілген сақтандыру сомасының шегінде сақтандыру жағдайының нәтижесінде ақшалай өтеуді төлейді. Мүлікті сақтандырған жағдайда, сақтандыру сомасының мөлшері мүліктің құнына тең болады.

4.

САҚТАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫ / ЖАБЫЛАТЫН ТӘУЕКЕЛДЕР

Сақтандыру шартында әрдайым тәуекелдердің тізімі жазылады, олар туындаған кезде сақтандыру компаниясы орын алған зиянды өтеу міндеттемесін алатын болады.

Әдетте, сақтандыру бойынша өтеу екі түрі болады: 1. “Атаулы тәуекелдер” – сақтанушы мүлікті қандай тәуекелдерден сақтандыруды өзі таңдай алады; 2. “Барлық тәуекелден” – мүлік барлық мүмкін болатын және шынайы тәуекелдерден сақтандырылады.

Негізгі тәуекелдердің тізімі:

-  шабуыл жасау, жымқыру нәтижесінде ұрлау, бұзып ұрлау, ұрлау;
-  өрт;  табиғи апаттар (жер сілкінісі, дауыл, сел);
-  құбырлардан, канализациялық құбырлардан судың ағуы нәтижесінде мүліктің зақымдалуы;
-  бөгде заттардың, ұшу аппараттарының және олардың бөлшектерінің құлауы;
-  вандализм, үшінші тұлғалардың мүлікті бүлдіруі;  терезе әйнектерінің сынуы.

7.

САҚТАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫ ОРЫН АЛҒАНДА НЕ ІСТЕУ КЕРЕК?

Сіздің мүлігіңізге зиян келтірген қандай да бір жағдай туындаған кезде мына ережелерді ескеру қажет:

1. сақтандыру компаниясының өкілдерін шақыру және құзыретті қызметтерге хабарласу;
2. апат жөніндегі комиссар келгенге дейін оқиға орнын қозғаусыз сақтау және (немесе) зиянның келуін азайту үшін күш салу;
3. актіні қарау және құру кезінде сақтандыру компаниясының өкілдеріне көмектесу;
4. үш күннің ішінде жазбаша түрде болған жағдайды түсіндірмелермен бірге сақтандыру компаниясына хабарлау;
5. сақтандыру компаниясының нұсқаулықтарын және сақтандыру шартының талаптарын қадағалау;
6. сақтандыру шартына сәйкес құжаттарды жинау және сақтандыру компаниясына қарауға беру.

8.

САҚТАНДЫРУ ТӨЛЕМІНІҢ КӨЛЕМІ

Сақтандыру төлемі: 1. ішінара зиян келгенде мүлікті қалпына келтіруге, жөндеуге шоттардың, шығыстардың; 2. толық жойылғанда – шартты жасау кезіндегі мүліктің мәлімделген құны негізінде нақты зиянның мөлшерін ескере отырып есептеледі. Барлық жағдайларда төлем шарт бойынша франшизаның мөлшерін алып тастап жүргізілетін болады.

Мысалы: Сандуғаштың дүкені базардағы жаппай өрт кезінде толық өртеніп кетті. Бұл сақтандырылған мүліктің толық жойылу жағдайы. Барлық қажетті құжаттарды бергеннен кейін сақтандыру компаниясы 9 000 000 теңге мөлшерінде сақтандыру өтемін төледі.

Есептеу келесідей жүргізіледі

10 млн. тенге – 1 млн. тенге = 9 млн. тенге

сақтандыру сомасы

толық жойылғанда

сақтандыру

мүлік құнынан 10%

төлемінің сомасы

минус франшиза

ЕСТЕ САҚТАҒАН ЖӨН! Сақтандыру – бұл сақтандыру шартымен анықталған жағдайлардың туындауы нәтижесінде зақым келген немесе жоғалған жағдайда мүлігіңізді қалпына келтіру мүмкіндігінің құралы, ол табыс немесе қосымша пайда алу көзі емес.



Қаржылық тұрақтылықты күтпеген жағдайлардан қорғаудың тағы бір құралы, мысалы, қаржы ұйымында қарыз алу кезінде **өмірді сақтандыру** болып табылады.

Қарыз алушының еңбекке қабілеттілігінен айрылуы немесе қайтыс болуы кредитті өтеуді қиындатуы мүмкін. Өзіңізді және жақындарыңызды қиын жағдайда шамадан тыс қаржылық жүктемеден қорғау үшін қарыз шартының қолданылу кезеңінде сақтандыру полисін сатып алу мүмкіндігін қарастырыңыз.

Қарыз алушының денсаулығына немесе қайтыс болуына байланысты күтпеген оқиға орын алған жағдайда, сақтандыру компаниясы сақтандыру полисі шеңберінде өз қаражаты есебінен кредитті өтеуге көмектеседі (сақтандыру төлемі, әдетте, кредит бойынша өтеуге қалған сомаға тең болады).

Өмірді сақтандыру полисі бойынша сақтандыру жағдайлары:

- ▶ қарыз алушының қайтыс болуы;
- ▶ 1,2,3 топтағы мүгедектік;
- ▶ еңбек ету қабілетінен уақытша айрылу;
- ▶ сақтандырылған тұлғаның ауыр сырқатының алғаш анықталған диагнозы жағдайында сақтандыру.

Қарызға қызмет көрсетумен байланысты өз тәуекелдеріңізді дұрыс бағалау үшін шарттың талаптарын мұқият зерделеңіз және қажет болған жағдайда, қаржы ұйымының кеңесшісінен сақтандыру полисінің барлық ережелерін, оның ішінде “Айрықша шарттар” бөлімін егжей-тегжейлі түсіндіруді сұраңыз.



7-САБАҚ.

КРЕДИТТИ
ӨТЕУ
ТӘСІЛДЕРІ.

КМФ ДЕМЕУ



Кредитті өтеу дегеніміз – кредит бойынша төлемдердің мерзімділігі мен көлемі, сонымен қатар оларды жүзеге асыру тәсілдері. Кредитті өтеудің ең қарапайым тәсілі – қаржы ұйымының кассасы арқылы төлеу. Бірақ осы тәсілдің кейбір кем тұстары болуы мүмкін – жұмыс кестесі, кезек, кассаның клиенттің жұмыс, бизнес жүргізу орнынан алыс орналасуы. Соңғы уақытта төлем терминалдары арқылы өтеу танымал болып келеді – “КМФ” кеңселерінде орнатылған терминалдар арқылы, сондай-ақ дүкендерде, жанармай құю станцияларында, аялдама кешендерінде және басқа қоғамдық орындарда орнатылған сыртқы терминалдар арқылы.

Біз Сізге Дарина мен Дамирдің оқиғаларымен танысуды және солармен бірге қандай өтеу тәсілдерін пайдалануға болатындығын қарастыруды ұсынамыз.

ДАРИНАНЫҢ ОҚИҒАСЫН ҚАРАСТЫРАЙЫҚ

Дарина базарда азық-түлік сатады. Ол кредитті “КМФ”-тен бұрыннан бері тұрақты түрде алып келеді. Жаңа кредитті рәсімдеген кезде барлығы дұрыс – өтінімді кредиттік сарапшы толтыруға көмектеседі, шарттарды көрсетеді, компанияның кеңсесіне тек кредитті өтеуге және кезекті рет кредит алуға ғана келеді. Бірақ кезекті төлемді өтеудің алдында Дарина “КМФ” кеңсесіне барып, ақша төлеуге уақытының бола бермейтінін айтып өтті. Нақ төлем күні бірнеше рет сауда қызу жүріп, саудасын тастап шыға алмаған еді. Кредитті өтеуге бизнес орнынан кету – кірісінің қандай да бір бөлігінен айырылуды білдіреді. Тұрақты клиенттердің алдында да ыңғайсыз – олар келгенде Даринаның өзі де жоқ, сауда орны да жабық.

Мысалы, өткен айда сауда қарқынды жүрді, Даринаның тынығуға да мүмкіндігі болмады. Түскі ас мезгілі жақындаған кезде сауда орнына кредиттік сарапшы келді. Даринаның қолы тимей, төлемді өзінің кредиттік сарапшысы арқылы беріп жібергісі келді. Неге солай етпеске? Ол бәрібір кеңсеге барады, ал Дарина уақытын үнемдеп, саудасын жалғастырады.

Алайда кредиттік сарапшы Даринаның өтінішінен сыпайы түрде бас тартып, бұл жағдайдан шығудың тамаша жолын ұсынды – терминал арқылы өтеу. Жақында ғана Даринаның сауда нүктесінің жанында төлем терминалы орнатылған еді, бірақ ол бұл терминалдардан тек ұялы телефонның балансын толтыруға ғана болады деп ойлап жүрген еді. Дарина кредиттік сарапшымен бірге терминалға келді, ол “КМФ” қызметін қалай теруге болатынын көрсетіп, тура 2 минуттан кейін төлем өтелді. Дарина төлем чегін алып, үстінен ауыр жүк түскендей өзінің жұмыс орнына оралды.



Бір қарағанда, кредиттік сарапшы арқылы төлемді беріп жіберу мүлдем қауіпсіз көрінеді, және клиенттің көзқарасы тұрғысында қолайлы. Оның үстіне, клиенттер мен “КМФ”-тің өзара қарым-қатынасы толық сенімге негізделген, кредиттік сарапшы кредит беру шарттарын түсіндіруден бастап, көптеген мәселелер бойынша клиентке көмектеседі. Тек кредитті өтеу барысында емес! Ойлап қараңызшы, кеңсеге келе жатқанда кредиттік сарапшы жол-жөнекей Сіздің төлемиңізді жоғалтып алуы мүмкін немесе бұл ақшаны одан ұрлап кетуі мүмкін. Қандай жағдай болмасын төлемді өтеу бойынша міндеттеме қарыз алушының мойнында, яғни кредитті өтеуге кредит алу шартына қол қойған адам міндетті. Ақшаны беріп жіберіп, Сіз де, кредиттік сарапшы да үлкен тәуекелге барасыздар. Бүгінгі күні кредитті шұғыл және қауіпсіз өтеу үшін төлем терминалдары тамаша шешім.

Төлем терминалдары дегеніміз – кең спектрлі қызметтер үшін төлемдерді автоматты түрде қабылдауға арналған электронды құрылғылар. Терминалдар арқылы төлем жүргізудің қолайлы болуы, сонымен қатар олардың тәулік бойы қолжетімділігі бұл төлеу тәсілін халық арасында танымал етіп отыр.

ТАҒЫ БІР ОҚИҒА

Топтық кредиттеу құрамында кезекті төлем жүргізуге кеңсеге келген “КМФ” клиенті – “Түймедақ” тобының үйлестірушісі Дамир кассадағы кезекті көрді. Бірақ ол өте асығыс болғандықтан, уақыты шектеулі еді! Оны жұмыстан бір сағатқа ғана босатқан болатын, ал ол топ үшін түгелімен өтеу керек болатын! Кезекте клиенттердің көпшілігі кредит алып жатты, демек, бұл оларға қызмет көрсетуге уақыттың төлем жүргізуге қарағанда көбірек жұмсалатынын білдіреді. Дамир кассаға кезексіз өтуді сұрамақ болып оқталғанын байқаған кеңесші келіп, Дамирге топтың кредиті бойынша төлемді тура кеңседе орналасқан “КМФ” терминалы арқылы өтеуге болатынын айтты. Өтеу бойынша операция шамамен екі минуттай уақытты алды. Терминалда оның тобының барлық төлемдері туралы ақпарат шықты. Әрбір аты-жөнінің тұсында белгі қойылған. Кредиті төленетін клиенттердің тегінің тұсындағы белгіні басу қажет. Егер Дамирдің тобындағы біреу өтемейтін болса, онда қажетті адамның тегінің тұсындағы белгіні басу арқылы алып тастау керектігін кеңесші түсіндірді. Дамирдің тобында өтеу бойынша қиындық болмайтын, сондықтан бүкіл топ үшін төлем жүргізіп, кредитті төлегені туралы чекті алды да жұмысына оралды.



Кредиттік сарапшылар Дарина мен Дамирге “КМФ” кредиті бойынша төлемді бірнеше тәсілмен өтеуге болатынын түсіндірді:

- ◆ “КМФ” кеңселеріндегі касса және “КМФ” терминалдары арқылы,
- ◆ төлем терминалдары арқылы: “QIWI”, “Касса 24”, “CyberPlat”,
- ◆ “КМФ”-тің серіктес-банктерінің бөлімшелерінде: “Қазақстан Халық банкі” АҚ, “Банк ЦентрКредит” АҚ, “Қазпошта” бөлімшелерінде,
- ◆ “КМФ”-тің мобильді қосымшасы арқылы,
- ◆ www.kmf.kz сайтында онлайн кредит өтеу.

Сізге осы тәсілдердің әрқайсысы бойынша нұсқаулықты ұсынамыз.



“КМФ” ТЕРМИНАЛДАРЫ АРҚЫЛЫ КРЕДИТ ӨТЕУ

(комиссия – 0%)

1. Терминалдың басты экранында “Микрокредитті өтеу” батырмасын басыңыз.

1



2. Өзіңіздің жеке сәйкестендіру нөміріңізді (ЖСН) енгізіңіз. ЖСН жеке куәліктің беткі жағында көрсетіледі.

2

ЖСН/БСН ЕНГІЗІҢІЗ



МАҢЫЗДЫ! Енгізілген деректердің дұрыстығын тексеріңіз де “Әрі қарай” батырмасын басыңыз.

3. “КМФ” базасында енгізілген ЖСН-ді іздеу басталады. Сәл күте тұру қажет.

3

Күте тұрыңыз, нөмір тексерілуде



4. Аты-жөні және жеке кредит бойынша төленетін сома көрсетіледі.

МАҢЫЗДЫ! Топ құрамында кредит алған кезде кредиті өтелетін клиенттің аты-жөнінің тұсына белгі қойыңыз. **“Әрі қарай”** батырмасын басыңыз.



5. Ақша қабылдағышқа қажетті соманы енгізіңіз де **“Әрі қарай”** батырмасын басыңыз.



МАҢЫЗДЫ! Терминал ақша қайтармайды! Чек алуды ұмытпаңыз, чекті шотыңызға ақша түскенге дейін сақтаңыз.

МАҢЫЗДЫ! Егер Сіз кредит бойынша ағымдағы төлемді толық төлемесеңіз, жетпей тұрған соманы терминал немесе касса арқылы төлеу қажет. Жетпей тұрған сома туралы хабарламаны:

“KMF” терминалының экранынан:



түбіртектен және экрандағы электрондық чектен көруге болады:



“QIWI” ТЕРМИНАЛДАРЫ АРҚЫЛЫ КРЕДИТ ӨТЕУ (комиссия – “QIWI” тарифтері бойынша)

1. “Қызметтерді төлеу” бөліміне кіріңіз.



2. “Кредиттерді / Қаржы қызметтерін өтеу” батырмасын басыңыз.



3. Бірнеше терезеден тұратын тізімнен “МКҰ және МҚҰ” батырмасын табыңыз.



4. Бірнеше терезеден тұратын тізімнен “КМФ” батырмасын табыңыз, оны басыңыз.



5. Өзіңіздің жеке сәйкестендіру нөміріңізді (ЖСН) енгізіңіз. ЖСН жеке куәліктің беткі жағында көрсетіледі.

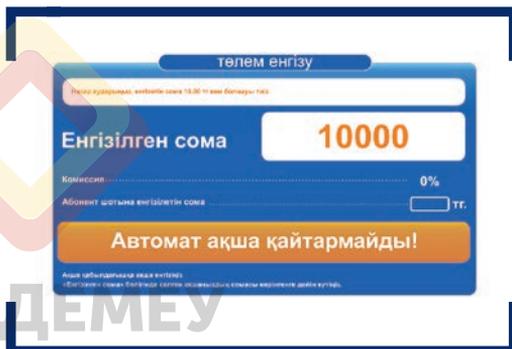
МАҢЫЗДЫ! Енгізілген деректердің дұрыстығын тексеріңіз де **“Алға”** батырмасын басыңыз.

5



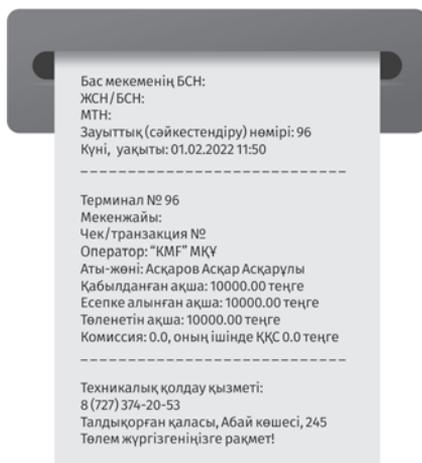
6. Ақша қабылдағышқа қажетті соманы енгізіңіз де **“Төлей”** батырмасын басыңыз.

6
KMF-DEMEU



МАҢЫЗДЫ! Терминал ақша қайтармайды! Чек алуды ұмытпаңыз, чекті шотыңызға ақша түскенге дейін сақтаңыз.

7



“CyberPlat” ТЕРМИНАЛДАРЫ АРҚЫЛЫ КРЕДИТ ӨТЕУ (комиссия – “CyberPlat” тарифтері бойынша)

1. Мәзірде “Басқа қызметтер” батырмасын табыңыз.

1



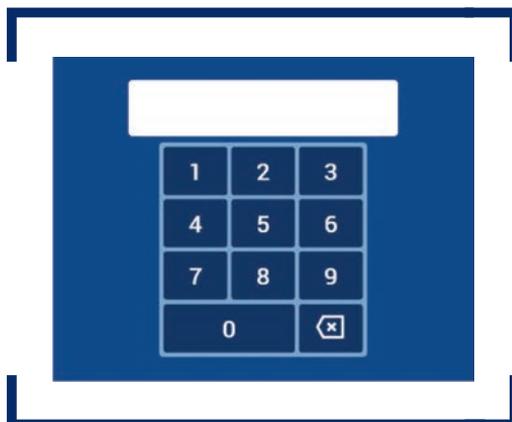
2. “KMF” операторын таңдаңыз.

2
KMF-ДЕМЕУ



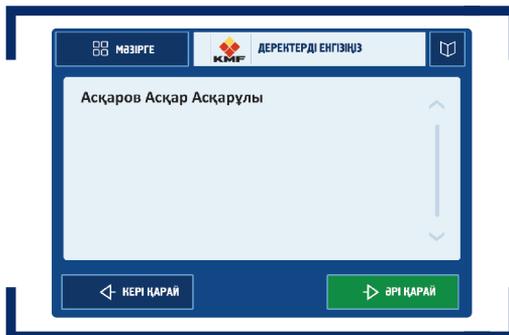
3. Өзіңіздің жеке сәйкестендіру нөміріңізді (ЖСН) енгізіңіз. ЖСН жеке куәліктің беткі жағында көрсетілген. “Әрі қарай” басыңыз.

3



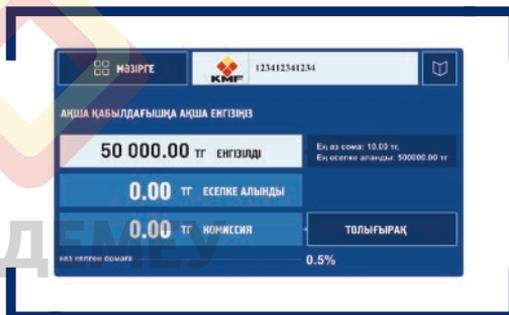
4. Абоненттің аты-жөнін тексеріңіз “Әрі қарай” батырмасын басыңыз.

4



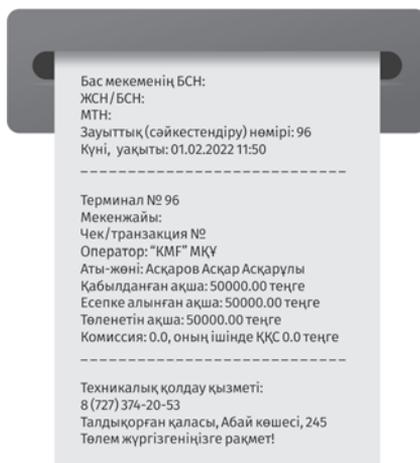
5. Ақша қабылдағышқа қажет соманы енгізіңіз де “Төлеу” батырмасын басыңыз.

5



МАҢЫЗДЫ! Терминал ақша қайтармайды! Чек алуды ұмытпаңыз, чекті шотыңызға ақша түскенге дейін сақтаңыз.

6



“КАССА 24” ТЕРМИНАЛДАРЫ АРҚЫЛЫ КРЕДИТ ӨТЕУ

(комиссия – “КАССА 24” тарифтері бойынша)

1. Мәзірде “Қаржылық ұйымдар” санатын таңдаңыз.

1



2. Тізімнен “KMF” таңдаңыз.

2

KMF-ДЕМЕУ



3. Жеке сәйкестендіру нөміріңізді (ЖСН) енгізіңіз. “Әрі қарай” батырмасын басыңыз.

МАҢЫЗДЫ! Енгізілген деректердің дұрыстығын тексеріңіз де “Әрі қарай” батырмасын басыңыз.

3



3. Сәл күте тұру қажет.

Күте тұрыңыз, нөмір тексерілуде



5. Аты-жөні және кредит үшін төлем енгізуге арналған сома көрсетіледі.

МАҢЫЗДЫ! Кредиті өтелетін клиенттің аты-жөнінің тұсына белгі қойыңыз. “Әрі қарай” батырмасын басыңыз.

КІМ ҮШІН ТӨЛЕЙТІНІҢІЗДІ ТАҢДАҢЫЗ

Жанеті	Төлем сомасы	Бөлініс сомасы
<input checked="" type="checkbox"/> Асқар А. Асқарұлы	1000 теңге	1000 теңге
<input type="checkbox"/> Рахат Шығайұлы	2000 теңге	2000 теңге
<input type="checkbox"/> Рахат Әліпұлы	1500 теңге	1500 теңге

6. Ақша қабылдағышқа соманы енгізіңіз де “Әрі қарай” батырмасын басыңыз.

АҚША ҚАБЫЛДАҒЫШҚА АҚША САЛЫҢЫЗ

ЖСН:
780213402555 Комиссия есептеу процесі

Енгізілген сома: **1000** Сума шектелмейді Комиссия: 0

Төленетін сома: **1000** Есепке алынған сома: 1000

МАҢЫЗДЫ! Терминал ақша қайтармайды! Чек алуды ұмытпаңыз, чекті шотыңызға ақша түскенге дейін сақтаңыз.

Бас мекеменің БСН:
 ЖСН/БСН:
 МТН:
 Зауыттық (сәйкестендіру) нөмірі: 96
 Күні, уақыты: 01.02.2022 11:50

Терминал № 96
 Мекенжайы:
 Чек/транзакция №
 Оператор: “КМФ” МҚУ
 Аты-жөні: Асқаров Асқар Асқарұлы
 Қабылданған ақша: 1000.00 теңге
 Есепке алынған ақша: 1000.00 теңге
 Төленетін ақша: 1000.00 теңге
 Комиссия: 0.0, оның ішінде ҚҚС 0.0 теңге

Техникалық қолдау қызметі:
 8 (727) 374-20-53
 Талдықорған қаласы, Абай көшесі, 245
 Төлем жүргізеңізге рақмет!

Терминал дегеніміз – компьютер, демек кез келген техника сынып қалуы, жұмысы кідіруі, тұрып қалуы мүмкін. Сондықтан, терминал арқылы өтеу кезінде орын алуы мүмкін кеңінен тараған әдеттен тыс жайттар орын алған кезде қажет болатын кеңестерді ұсынамыз.



Ақша енгізілді, бірақ терминал чек бермеді, не істеу керек?

Клиент кеңесшіге немесе кезекші кредиттік сарапшыға хабарлауы керек. “КМФ” қызметкерлері төлемнің түскенін тексеріп, клиенттің қалауы бойынша, ақшаның түскенін растайтын үзінді көшірмені басып шығарып береді.



Терминалдың артылған ақшаны қайтармайтыны белгілі. Артық төленген ақша қайда кетеді?

“КМФ”-тің әрбір клиентіне транзиттік (уақытша) шот ашылады, оған өтеуден қалған артық ақша түседі. Бұл артылған ақша кезекті (немесе соңғы) өтеуге дейін транзиттік шотта болады. Кезекті өтеу кезінде артылған ақшаның қалдығы клиенттің төлеміне енгізілуі мүмкін. Егер соңғы төлем болса және клиент бұдан әрі кредит алуды қаламаса, онда өтініштің негізінде транзиттік шоттан қалдық ақшаны “КМФ” кассасында ала алады.



Менің төлемімнің аударылғанын қалай білуге болады?

Төлемді аудару үшін терминалдың чегі негіз болады. Егер Сіздің қандай да бір күмәніңіз болса, кеңесшіге немесе кредиттік сарапшыға хабарласып, өзіңіздің ЖСН-іңізді айтсаңыз, “КМФ” қызметкерлері төлемнің түскенін тексеріп береді.



Мен үйімнің жанындағы дүкенде “КМФ” кредитін өтедім, терминал чек берді, ал келесі күні маған “КМФ” филиалының қызметкері қоңырау шалып, менің төлемім түспегенін айтты. Не істеу керек? Менде чек бар!

Уайымдамаңыз! Сіздің төлеміңіз чек негізінде есептеледі және чекте көрсетілген күн төлем күні болып саналады. Төлем қысқа мерзімде есептелуі үшін Сізге ең алдымен кредитті өтеген терминал иесіне хабарласуды ұсынамыз (терминал иелерінің байланыстары чекте көрсетілген). Егер Сіз терминал иесімен байланыса алмасаңыз, онда өзіңіздің кредиттік сарапшыңызға немесе филиал консультантына хабарласып, төлемді есептеу үшін чекті ұсынуыңыз керек.

.....

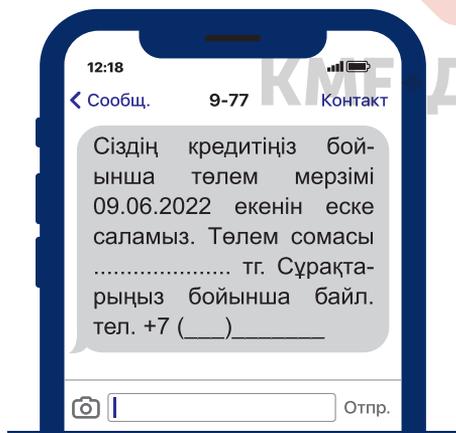
Біз клиенттердің “КМФ” қызметкерлеріне жиі қоятын сұрақтарына жауап бердік. Егер Сіздің кредитті өтеу тәсілдері бойынша басқа сұрақтарыңыз болса, “КМФ”-ке хабарласып, сұрақтарыңызға жауап ала аласыз

ҚҰРМЕТТІ КЛИЕНТТЕР!

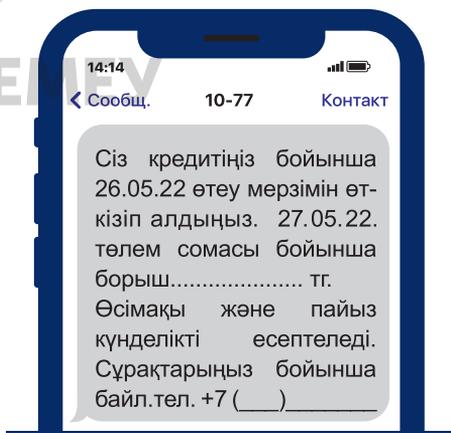
Біз қызметіміздің алғашқы күнінен бастап клиенттер мен “КМФ” арасындағы қарым-қатынасты өзара сенім мен құрмет көрсету ұстанымдары негізінде құрдық. Клиенттерімізбен серіктестік барысында әрдайым ашық және адал диалогқа баса назар аударамыз. Кредиттерді өтеу тәсілдері туралы сабағымызды аяқтай отырып, біз клиенттерімізді қырағы болуға және қаржы мекемелерімен өзара әрекеттескен кезде орын алуы мүмкін тәуекелдерді назарда ұстауға шақырамыз.

! Кредитті немесе оның қандай да бір бөлігін кредиттік сарапшыға немесе “КМФ” басқа қызметкеріне беріп жіберуге, сонымен қатар кредитті микрокредит шартымен қарастырылмаған басқа мақсаттарға пайдалануға қатаң **ТҰЙЫМ САЛЫНАТЫНЫН** еске саламыз. Егер кредитті түгелдей немесе оның бір бөлігін үшінші тұлғаға (басқа біреуге) беруге шешім қабылдасаңыз, кредитті өтеу бойынша толық жауапкершілік өзіңізде қалатынын **ЕСТЕН ШЫҒАРМАҢЫЗ.**

Кредитті уақытылы төлеу жауапкершілігі *клиентте* болатындықтан, берілген кредит сомасын өзіңіздің қажетіңізге жаратуға тиіссіз. “КМФ” кредит бөлімінің қызметкерлері жиі жол жүретіндіктен, нәтижесінде кредиттік бөлімінің қызметкерлеріне ақшаның жоғалу ықтималдығын болдырмау мақсатында клиенттерден кредит бойынша төлемді қабылдауға тыйым салынады. Кредит бойынша төлемдерді уақытылы енгізу “КМФ” клиентінің оң кредиттік тарихының кепілі болып табылады, бұл ұзақ мерзімді серіктестік орнатуға негіз болады. Кредиттерді уақытылы өтей отырып, Кредиттік бюро базасындағы өзіңіздің оң кредиттік тарихыңызды және бейілді клиент беделін сақтай аласыз. Сол себепті кредитті дер кезінде және толық жауапкершілікпен өтеуді ұсынамыз.



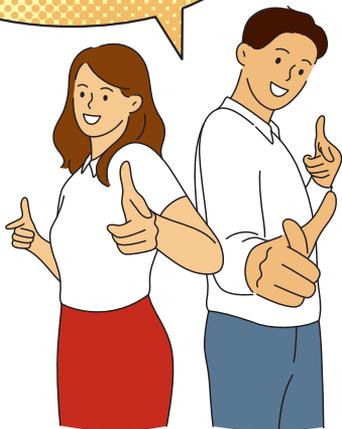
Ал өз тарапымыздан, Сіздің кредиттік тарихыңызға қамқорлық көрсете отырып, “КМФ” Сіздің кредитіңіз бойынша жоспарлы төлемге дейін бірнеше күн қалғанда Сізге SMS жіберіп, алдағы төлем туралы еске салады.



Егер өтеу күні төлем түспесе, келесі күні “КМФ” кредитті төлеу бойынша мерзімді өткізіп алғаны туралы SMS жіберіп, еске салады.



РАХМЕТ СІЗГЕ!



Біз барлық клиенттерімізге “KMF”-ке деген сенімі мен белсенділігі үшін алғыс білдіреміз. Туындаған мәселелер бойынша – “KMF”-пен ынтымақтасуда Сіз қандай қиындықтарға кезіктіңіз, Сіздің көзқарасыңыз бойынша қандай процесстер жетілдіруді талап етеді және т.б. мәселелер бойынша пікір жолдауларыңызды сұраймыз. Біз клиенттеріміздің пікірлерін жоғары бағалаймыз және өзара әрекеттесу барысын айтарлықтай қолайлы және оңтайлы жүргізу үшін жұмыс жасаймыз.

Сұрақтарыңыз бен ұсыныстарыңызды келесі қатынас арналары арқылы жолдай аласыздар

Байланыс орталығы

8 800 080 58 00

стационарлы телефоннан қоңырау шалу тегін

Байланыс орталығы

7474

ұялы телефоннан қоңырау шалу тегін

Жазбаша өтініш

бөлімше бастығына,
филиал директорына

Сенім жәшігі

әр бөлімшеде
орналасқан

WhatsApp 8 701 801 7474

чатқа өту үшін QR-кодты сканерлеңіз

doverie@kmf.kz

“KMF” Бірінші басшысының
электрондық поштасына



**БІЗ ҮНЕМІ
БАЙЛАНЫСТАМЫЗ!**

КЕРІ БАЙЛАНЫС НЫСАНЫ

Сабақтарымыз Сізге пайдалы бола түсуі үшін бірнеше сұрақтарға жауап беруіңізді өтінеміз!

Егер Сіз кері байланыс нысанын электронды нұсқада толтырғыңыз келсе, QR-код бойынша өтіңіз*:



*Android платформасындағы телефоннан QR-кодты оқу үшін QR-кодтарды сканерлейтін мобильді қосымшаны орнату қажет, ал iOS платформасындағы телефондарда QR-кодтардың сканері камераға орнатылған.

1. Қаржылық сауаттылықты арттыру қажет деп санайсыз ба?

Иә

Жоқ

2. “Жеке қаржы” кітапшасына бес баллдық жүйе бойынша қандай баға қоясыз?



1



2



3



4



5

3. “Қаржылық сауаттылық” жобасы бойынша оқуды жалғастырғыңыз келе ме, тренингтерге және басқа да оқыту іс-шараларына қатысқыңыз келе ме?

Иә

Жоқ

4. Алған білімді күнделікті тұрмыста пайдаланасыз ба?

Иә

Жоқ

5. Сіздің ойыңызша, электрондық форматты қабылдау ыңғайлы ма не қағазға басылған формат дұрыс па?



Электрондық формат ыңғайлы



Қағазға басылған формат ыңғайлы



Екі формат та ыңғайлы



Басқасы _____

6. Сіз тағы қандай тақырып қосар едіңіз?

**Кері байланыс бергеніңізге рақмет!
Біздің семинарлар Сізге бұдан да пайдалы болуы үшін бар күшімізді саламыз!**



ПІКІРІЦІЗ УШІН РАХМЕТ!



ЖОБАНЫҢ КЕҢЕСШІСІ – “КМФ” ТУРАЛЫ

“КМФ” Орталық Азиядағы, Кавказ, ТМД және Шығыс Еуропа елдеріндегі микроқаржыландыру секторы көшбасшыларының бірі болып табылады. Компания өз қызметін 1997 жылы бастады. “КМФ” қызметінің негізгі бағыты – келесі қызмет түрлеріне жеке және топтық кредиттер беру: бизнес, сауда, егін және мал шаруашылығы, өндіріс, қызмет көрсету және тұтынушылық мақсаттарға кредит беру.

Бүгінгі күні “КМФ” Қазақстандағы ең ірі микроқаржылық ұйым болып табылады, 240 000 астам белсенді клиентке қызмет көрсетеді және өзінің тарихында 2,6 миллионнан астам кредит берді (01.05.2022 жылғы деректер бойынша).

“КМФ” Қазақстанның ірі қалаларында орналасқан 14 филиалдан және 114 құрылымдық бөлімшелерінен тұратын кең аймақтық желіге ие, оның жартысынан астамы ауылдық өңірлерде орналасқан. Жалпы алғанда филиалдар мен олардың бөлімшелері шалғайдағы 4000 астам елді мекендердің тұрғындарына сапалы микроқаржылық қызмет көрсетеді.

“КМФ” өз қызмет барысын клиенттермен өзара сенімге, түсіністікке және құрметке негізделген ұзақ мерзімді серіктестік қарым-қатынастар құруға бағыттаған. “КМФ”-тің 25 жылға жуық қызметінің қаржылық қолдауымен шамамен 500 мыңнан астам қазақстандық өз бизнесін ашты, кәсібін кеңейтіп, тұрмыстық жағдайларын жақсартты, балаларына сапалы білім беріп, отбасының әл-ауқатын арттыра түсті.

Компания құрылған күннен бастап әлеуметтік жауапкершілік оның қызметінің маңызды бөлігі болып табылады. “КМФ” кредит беру шарттарын жақсартуға және өз клиенттеріне қосымша қызметтер, сондай-ақ қаржылық емес қызмет көрсету бағытында тұрақты жұмыс жасап келеді. “КМФ”, “КМФ-Демеу” корпоративтік қорымен бірлесе жаңа қаржылық емес өнім – халықтың қаржылық сауаттылығын арттыру бағдарламасы бойынша тегін оқыту жүргізе бастады. “КМФ”-тің әлеуметтік миссиясы сапалы қызметтерді ұсыну арқылы клиентті қаржылық сауаттылыққа үйрету.

СЕНІМІҢІЗГЕ АЛҒЫС БІЛДІРЕМІЗ!