



KMF·ДЕМЕУ



ЛИЧНЫЕ ФИНАНСЫ:

КАК СОХРАНИТЬ
И ПРИУМНОЖИТЬ

KMF·ДЕМЕУ



ДОРОГОЙ ДРУГ!

Вы держите в руках обновлённую брошюру Программы по повышению финансовой грамотности населения Республики Казахстан на 2026 год.

Эта программа реализуется КМФ Банком* при поддержке Корпоративного фонда «КМФ-Демеу» во всех филиалах.

Корпоративный фонд КМФ-Демеу реализует образовательные и социальные программы, направленные на повышение финансовой грамотности, развитие предпринимательских навыков и поддержку устойчивого роста. Совместные программы КМФ и КМФ-Демеу помогают казахстанцам открывать и развивать бизнес, принимать взвешенные финансовые решения и улучшать качество жизни семей по всей стране.

Зачем создана эта программа?

Программа основана на реальных потребностях клиентов, выявленных через опросы и анализ финансового поведения. Мы регулярно обновляем её содержание, дополняя актуальными темами с учётом изменений в экономике и цифровой среде.

В 2026 году особое внимание уделено:

- безопасности онлайн-платежей,
- грамотному использованию банковских продуктов,
- адаптации семейного бюджета к инфляции.

Как использовать брошюру?

Каждую тему вы можете изучить вместе с кредитными специалистами КМФ. Также вы получите печатную версию с полезными примерами, советами и историями из жизни казахстанских семей.

РЕКОМЕНДУЕМ ПРОЙТИ СЛЕДУЮЩИЕ УРОКИ С КМФ:

1. Домашний бюджет и финансовое планирование в семье
2. Как выбрать подходящий кредит и избежать переплаты?
3. Финансовая подушка и неприкосновенный запас: зачем они нужны?
4. Права и обязанности заёмщика: что важно знать перед подписанием договора
5. Сбережения и инвестиции: как формировать капитал
6. Банковские продукты: как пользоваться ими безопасно и с пользой
7. Страхование: защита на случай непредвиденных событий
8. Финансовая и цифровая безопасность

Что вы найдёте в этой брошюре?

- Практические примеры и советы
- Полезные таблицы и чек-листы
- Истории из жизни казахстанцев — узнаваемые ситуации и реальные решения

Планируйте. Сохраняйте. Инвестируйте.

Становитесь финансово устойчивыми вместе с КМФ и фондом «КМФ-Демеу»!

*Лицензия АРРФР на проведение банковских операций № 1.1.121 от 25.11.2025



ОГЛАВЛЕНИЕ:

Введение.....	3
Урок 1. Домашний бюджет и финансовое планирование.....	4
Урок 2. Как выбрать кредит и избежать долговой ловушки.....	13
Урок 3. Неприкосновенный запас и подушка безопасности.....	24
Урок 4. Права и обязанности заемщика: что нужно знать перед подписанием кредитного договора.....	29
Урок 5: Сбережения и инвестиции — как создавать капитал.....	36
Урок 6. Банковские продукты.....	56
Урок 7. Страхование: защита на случай непредвиденных событий.....	60
Урок 8. Финансовая и цифровая безопасность.....	71
Форма обратной связи.....	76
О консультанте проекта КМФ БАНК.....	78



КМФ•ДЕМЕУ



УРОК 1

ДОМАШНИЙ БЮДЖЕТ И ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ



В этом уроке вы узнаете, как с помощью домашнего бюджета управлять семейными финансами осознанно и эффективно.

Следующие разделы в пособии помогут вам:

- рассчитывать и записывать доходы и расходы;
- поставить финансовые цели и оценить возможности их достижения;
- найти похитителей денег и заменить их на разумные привычки;
- реально сэкономить и создавать накопления.

Начнем с основ: что такое семейный бюджет и зачем он нужен?

Домашний бюджет: основа финансовой устойчивости

Домашний бюджет — это финансовый план семьи, который включает доходы, расходы и накопления. **Цель бюджета** — правильное распределение денежных средств и достижение целей.

Что даёт ведение бюджета:

- полное понимание своего финансового положения;
- управление расходами и исключение ненужных трат;
- формирование навыков накопления и планового достижения целей;
- устойчивость даже при непредвиденных расходах.

Понимание важности бюджета — это первый шаг. А теперь разберёмся, как его правильно составить.

Составление бюджета

Составление бюджета не требует особых навыков или цифровых средств.

Главное — дисциплина, цель и осознанность.



Чтобы наглядно понять, как работает бюджет в жизни, приведём реальный пример.

ДАВАЙТЕ РАССМОТРИМ ИСТОРИЮ АЙНУР.

Айнур — предприниматель, ведущая онлайн-магазин косметики.

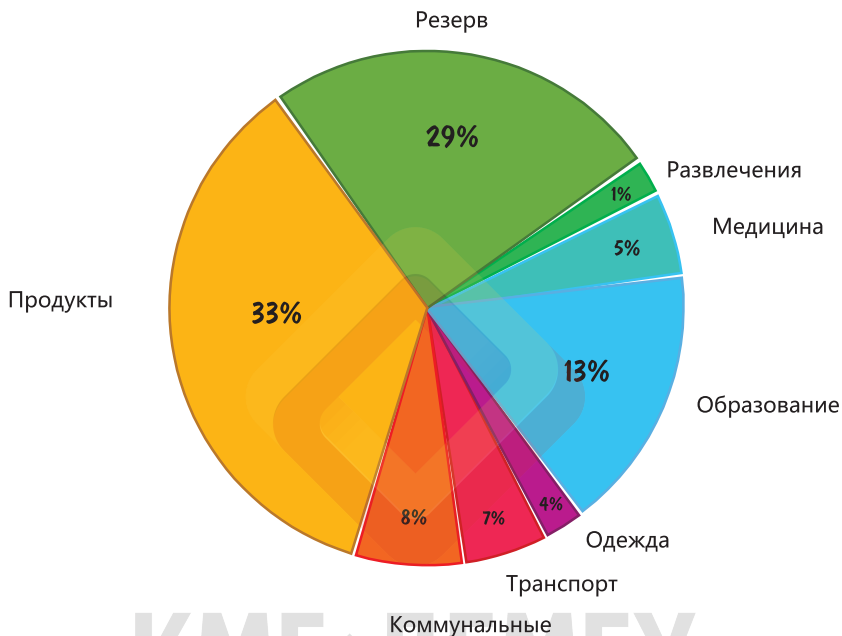
Семья из четырех человек, включая мужа и двоих детей. Доходы стабильные, ведётся учёт бюджета, есть резерв.

Вот так выглядит таблица учета доходов и расходов Айнура:

Статья	План (тг)	Факт (тг)	Отклонение	Комментарий
Онлайн-магазин (Айнур)	320 000	320 000	0	Стабильный доход
Зарплата мужа	250 000	250 000	0	Стабильный доход
Дополнительный доход (услуги)	30 000	45 000	15 000	Неожиданный заказ
Итого доходов	600 000	615 000	15 000	
Расходы				
Продукты питания	120 000	125 000	5 000	Подорожание
Коммунальные услуги	30 000	30 000	0	
Транспорт	20 000	25 000	5 000	Поездки в клинику
Одежда и обувь	25 000	15 000	-10 000	Экономия
Образование детей (кружки)	50 000	50 000	0	
Медицинские расходы	15 000	20 000	5 000	Аптечные расходы
Развлечения	10 000	5 000	-5 000	Меньше досуга
Отложено в резерв	100 000	110 000	10 000	Увеличен «неприкосновенный запас»
Итого расходов	370 000	380 000	10 000	
Остаток	230 000	235 000	5 000	Можно направить на инвестиции

Для наглядности предлагаем рассмотреть диаграмму распределения расходов:

Распределение расходов семьи Айнур (факт)



Из приведенной таблицы и диаграммы видно, как продуманный подход к планированию бюджета помогает достигать стабильности и уверенности.

Таким образом, мы видим, что Айнур:

- планирует и отслеживает все доходы и расходы семьи и бизнеса;
- умеет контролировать спонтанные траты;
- формирует неприкосновенный запас;
- поддерживает финансовую дисциплину в семье;
- не игнорирует планирование финансовых целей, связанных с серьёзными расходами.

Это помогает её семье достигать целей и быть финансово устойчивыми даже при непредвиденных расходах.

Теперь рассмотрим, какие бывают типы доходов и расходов, чтобы вы могли классифицировать свои семейные финансы.

СТРУКТУРА БЮДЖЕТА

Доходы:	Расходы:
Постоянные (зарплата, пенсия, стипендия)	Обязательные (питание, коммунальные услуги, транспорт)
Переменные (премии, доход от подработок, сезонный доход)	Накопительные (взносы на депозит, инвестиции)
Пассивные (доход от вкладов, аренда и т.д.)	Непредвиденные (медицина, ремонт, подарки и т.д.)
	На бизнес (закуп товаров, аренда помещения и т.д.)
	Долговые (выплаты по кредитам)
	Развлекательные (праздники, отдых)

КМФ•ДЕМЕУ

После того как вы составили таблицу бюджета, важно внедрить полезные привычки и инструменты для финансовой дисциплины.

Советы по управлению бюджетом

- Используйте приложения для учёта доходов и расходов.
- Ведите отдельный учёт личных и бизнес-финансов.
- Ежемесячно откладывайте хотя бы 10% от дохода.
- Планируйте сезонные и разовые расходы заранее.
- Разделяйте срочные и несрочные траты.
- Не пренебрегайте финансовым образованием: курсы, статьи.

Чтобы не забыть важное, используйте этот удобный чек-лист.

Чек-лист по ведению бюджета

- ✓ Записал все доходы за месяц.
- ✓ Учёл регулярные расходы (кредиты, ЖКХ, транспорт).
- ✓ Учитываю здоровье и непредвиденные расходы.
- ✓ Есть резервный фонд на случай ЧС.
- ✓ Пользуюсь мобильным приложением для учёта.
- ✓ Провёл анализ бюджета в конце месяца.
- ✓ Обсудил семейные траты с партнёром.
- ✓ Постепенно реализую финансовые цели.

Даже при хорошем планировании всегда есть риск допустить ненужные траты. Давайте узнаем, как избежать ловушек.

КТО ЖЕ ОНИ - ПОХИТИТЕЛИ ДЕНЕГ И КАК С НИМИ БОРОТЬСЯ?

В эпоху цифровых технологий количество финансовых соблазнов неуклонно растёт. Онлайн-покупки стали частью повседневной жизни, а заманчивые предложения «купи сейчас — заплати потом» окружают нас на каждом шагу.

Зачастую в интернет – магазинах очень заманчиво выглядят предложения о приобретении любого товара в кредит. Ведомые сиюминутным желанием обладать здесь и сейчас, нам как покупателям важно узнать:

- какова реальная процентная ставка по кредиту;
- есть ли скрытые комиссии;
- действительно ли эта покупка вам необходима?

Ниже в таблице Вы можете ознакомиться с неразумными тратами и разумными решениями, чтобы их избежать:



Вот список типичных нерациональных трат и их разумных альтернатив
— чтобы ваш бюджет не утекал сквозь пальцы:

«ПОХИТИТЕЛИ ДЕНЕГ» - неразумные траты

«ХРАНИТЕЛИ ДЕНЕГ» - разумные решения

Покупка ненужных вещей
Зависть и желание угнаться за соседом
Чрезмерные и импульсивные покупки
Соблазны супермаркетов
Воздействие рекламных объявлений
Детские прихоти
(куклы, сладости, конфеты и др.)
Курение и другие вредные привычки
Отсутствие заботы о здоровье
Азартные игры
Неэкономное использование
электроэнергии, газа, воды
Чрезмерное вождение автомобиля,
приводящее к большому
потреблению горючего
Обеды в кафе, фастфуд
Акции банков, магазинов,
которые мотивируют человека на быстрое
получение кредита; он-лайн кредиты

Мне не нужно иметь все,
что есть у других
Покупки по заранее составленному списку
Ходить за покупками сытым и с планом
Верить не всему,
что сказано в рекламных объявлениях
Объяснять детям ценность денег и
почему они не могут иметь все,
что захотят
Уменьшить количество
выкуриваемых сигарет/бросить курить
Своевременно обращаться к врачу
и пользоваться медицинскими услугами
Отказаться от азартных игр
Например, использовать экономные
лампочки, разумно употреблять
электроэнергию и воду.
Использовать автомобиль
при необходимости
Носить завтраки и обеды на работу,
вместо того, чтобы пользоваться
столовыми и фастфудом
(быстрым питанием)
Иметь четкие финансовые цели
и не поддаваться на акции.

К тому же, чтобы избежать необдуманных покупок, рекомендуется ставить себе краткосрочные и долгосрочные цели.

Когда вы наладили учёт бюджета, следующим шагом становится грамотная постановка финансовых целей. Это поможет вам двигаться вперёд.



ПОСТАНОВКА ФИНАНСОВЫХ ЦЕЛЕЙ

Мы называем финансовыми целями любые события в жизни семьи, которые связаны с крупными затратами.

Цели могут быть разными. Краткосрочные цели достигаются быстро, долгосрочные – постепенно.

Как только вы определите свои цели, рассчитайте затраты на достижение каждой из них и установите сроки достижения. Затем оцените, сколько в месяц сможете откладывать для достижения каждой цели. Это должна быть сумма, которая остается после всех понесенных расходов из общего дохода семьи. Подсчитайте, за какой срок вы сможете накопить достаточную сумму для достижения ваших целей.

Для постановки финансовых целей необходимо:

1. Знать, какая сумма нужна;
2. Знать срок достижения цели;
3. Ежемесячно откладывать определенную сумму.



ДЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ЦЕЛЕЙ ВАМ БУДЕТ ПОЛЕЗНА СЛЕДУЮЩАЯ ТАБЛИЦА, В КОТОРОЙ ВЫ СМОЖЕТЕ ЗАПИСЫВАТЬ СВОИ ФИНАНСОВЫЕ ЦЕЛИ.

Формула расчёта проста:

Нужная сумма ÷ Срок в месяцах = Ежемесячный платёж в сбережения

Цель	Нужная сумма	Срок	Возможности сбережений
Пример: Покупка новой мебели	500 000 тенге	10 месяцев	Ежемесячно по 50 000 тенге

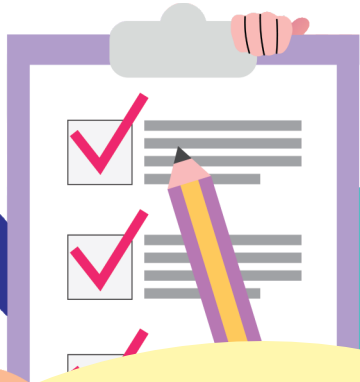
ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ВАШИ ЦЕЛИ ВОПЛОТИЛИСЬ В РЕАЛЬНОСТЬ, СЛЕДУЙТЕ ПРАВИЛАМ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ:

1. Составляйте бюджет на каждый месяц и старайтесь его придерживаться.
2. Анализируйте фактические расходы, особенно если они превышают запланированные.
3. Откладывайте не ту сумму, которая осталась после всех расходов, а ту, которую Вы запланировали в бюджете.
4. Обязательно создайте неприкосновенный запас, который облегчит финансовое давление на семейные расходы в случае непредвиденных событий.
5. Планируйте свои финансовые цели правильно: найдите, какие суммы Вам необходимы, к какому сроку и каковы Ваши возможности сбережений.
6. Пересматривайте свои финансовые цели на предмет их приоритета и возможностей реализации.
7. Будьте настойчивы и начните планировать свою жизнь уже сегодня!



Следуя этим шагам, вы сможете выстроить стабильную финансовую систему и чувствовать себя увереннее в любых обстоятельствах.

**Управляйте своими финансами с уверенностью —
и ваша семья будет финансово устойчивой!**



УРОК 2

КАК ВЫБРАТЬ КРЕДИТ И
ИЗБЕЖАТЬ ДОЛГОВОЙ ЛОВУШКИ



KMF • ДЕМЕУ



Кредит — это не зло и не благо само по себе. Он может стать надёжным финансовым инструментом, если пользоваться им грамотно. Важно понимать, когда кредит оправдан, как оценить свою платёжеспособность, и какие предложения действительно выгодны — особенно в условиях законодательства Республики Казахстан.

ЦЕЛИ КРЕДИТОВАНИЯ: РАЗУМНЫЙ ПОДХОД

Кредит следует рассматривать как инвестицию, а не как способ удовлетворить сиюминутные желания. Целесообразно брать кредит:

На полезные цели

Бизнес

закуп оборудования или товаров,
аренда, расширение

Семья

ремонт или покупка жилья,
оплата обучения

Неоправданные цели

Покупки ради удовольствия
гаджеты, путешествия, торжества

**Заккрытие других кредитов
или повседневных расходов**

Совет: при непредвиденных тратах старайтесь использовать личные сбережения или неприкосновенный резерв (**форс-мажоры** — лечение, восстановление после аварий и т. д.)



КАК ОТЛИЧИТЬ ХОРОШИЙ КРЕДИТ ОТ ПЛОХОГО?

ПРИЗНАКИ ХОРОШИХ И ПЛОХИХ КРЕДИТОВ:



Доход от кредита превышает его стоимость

Срок использования актива дольше срока кредита

Кредит позволяет экономить и увеличивать прибыль

Он нужен для преодоления экстренных ситуаций

Его условия соответствуют доходам и структуре бизнеса/бюджета



Дохода недостаточно для покрытия выплат

Кредит берётся слишком рано или слишком поздно

Условия (срок, график, проценты) не подходят

Можно было бы обойтись без займа, используя более дешёвые источники (доход, сбережения)

Он берётся на краткосрочные нужды при долгом сроке займа



КАК ОЦЕНИТЬ СВОЮ ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОСТЬ?

Перед получением кредита важно рассчитать свою финансовую устойчивость.

ДЛЯ БИЗНЕС-КРЕДИТА:

$$\frac{\text{Ежемесячный платёж}}{\text{Доход} - \text{Расходы}} \times 100 \leq 70\%$$

Рекомендуемый уровень — не более 70%.

Пример:

Доход	+ 360 000 тенге
Расходы	- 250 000 тенге
Платёж по кредиту	- 85 000 тенге



Это означает риск закредитованности: придётся либо резко сократить расходы, либо возникнут проблемы с выплатами.

ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА:

Сравнивается общий доход с расходами, включая выплаты по всем кредитам.

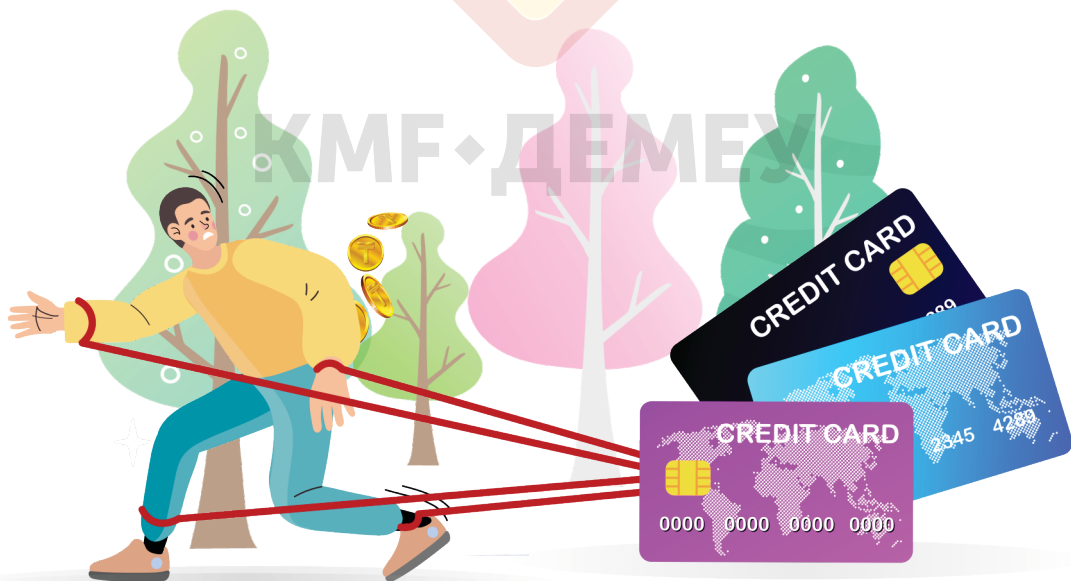
✓ **Рекомендация:** доход должен составлять не менее 50% от совокупных расходов семьи.

ПРИЗНАКИ ЗАКРЕДИТОВАННОСТИ:

- ! Просрочки по кредитам
- ! Отсутствие накоплений
- ! Использование нового кредита для погашения старого
- ! Кредиты берутся на бытовые нужды
- ! Снижение качества жизни из-за долгов

ПОСЛЕДСТВИЯ:

Пени и штрафы
Судебные иски
Плохая кредитная история
Отказ в новых кредитах
Потеря имущества



КАК ВЫБРАТЬ ПОДХОДЯЩИЙ КРЕДИТ?

При выборе кредита важно учитывать не только процентную ставку, но и:

Три группы расходов:

1.

**Прямые
финансовые**

проценты, комиссии,
плата за обслуживание

2.

**Дополнительные
финансовые**

страховка, нотариус,
оформление залога

3.

Нефинансовые

время, отношение
сотрудников, удобство
графика

Пример сравнения

Условие	ФИНАНСОВЫЙ ИНСТИТУТ 1	ФИНАНСОВЫЙ ИНСТИТУТ 2
Сумма кредита	500 000 тенге	500 000 тенге
Срок	12 месяцев	12 месяцев
Проценты	80 000 тенге	130 000 тенге
Комиссия	50 000 тенге	0
Итог	130 000 тенге	130 000 тенге



При одинаковых прямых расходах
можно выбрать более удобный
по скорости оформления
и обслуживанию.



ГODOVAYA ЭФФЕКТИВНАЯ СТАВКА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ (ГЭСВ)

ГЭСВ — это ключевой показатель, отражающий полную стоимость кредита (включая все комиссии и сборы).

В Республике Казахстан:

- > **Максимально допустимая ГЭСВ** — беззалоговые кредиты 46%, залоговые кредиты – 35%, ипотечные кредиты – 25% (включая все комиссии и расходы по оформлению кредита)
- > **Ограничение по неустойке** — не более 0,5% от суммы просроченного платежа в день в течение 90 дней просрочки, не более 0,03% по истечении 90 дней просрочки, не более 10% от суммы займа за каждый год действия договора банковского займа

Используйте **онлайн-калькулятор** на сайте Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка:

The screenshot shows a web browser with the URL <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/calculation-annual-effective-loan-interest-rate>. The page is titled "Расчет годовой эффективной ставки вознаграждения (ГЭСВ) по займу". It contains a form with a dropdown menu for "Выберите пожалуйста способ погашения займа" (Select the repayment method) and a text input field for "Аннуитетные платежи" (Annuity payments). Below the form, there is a "Пример" (Example) section with text: "Если 01.01.2018г. Вы взяли заем в размере 100 000 тенге на 3 месяца с ежемесячными платежами в 35000 тенге, то Ваши платежи по такому займу составят 5 000 тенге, а ГЭСВ составит 24,71%". At the bottom, there are input fields for "Сумма займа" (Loan amount) and "Срок" (Term).

<https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/calculation-annual-effective-loan-interest-rate>



ОНЛАЙН-КРЕДИТЫ

В последние годы в Казахстане возросла популярность онлайн-кредитов — займов, которые можно получить полностью дистанционно через интернет, без посещения офиса банка или микрофинансовой организации (МФО). Это особенно удобно для тех, кто ценит своё время.

Процесс подачи заявки обычно занимает от 10 до 20 минут. Заемщику необходимо указать:

- > ФИО и ИИН,
- > адрес регистрации и проживания,
- > место работы, должность, ежемесячный доход,
- > сведения о текущих и прошлых кредитах (если есть),
- > номер платёжной карты или банковского счёта для получения средств.

После рассмотрения заявки, в случае одобрения, деньги перечисляются на карту или счёт заемщика — как правило, в тот же день.

Главное преимущество онлайн-кредитов — это скорость и доступность. Вместе с тем, стоит помнить, что у нерегулируемых кредитных организаций такие займы часто сопровождаются более высокими процентными ставками по сравнению с традиционными банковскими продуктами. Поэтому важно внимательно изучать условия договора, включая все комиссии и штрафы, и оценивать свою платёжеспособность перед оформлением займа.

Вы можете ознакомиться с процедурой подачи онлайн заявки на примере мобильного приложения KMF-Банк.

Для Android и iOS:



Будьте внимательны:

читайте договор, проверяйте комиссии, считайте ГЭСВ, оценивайте реальную стоимость и свои возможности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Перед тем как оформить кредит:

Трезво оцените **цель** займа



Рассчитайте **платёжеспособность**



Сравните **все условия** у разных кредиторов



Убедитесь, что сможете **погашать** кредит без ущерба для бюджета



Используйте **ГЭСВ** как ориентир для сравнения предложений



Кредит — это инструмент, а не костыль. И как любой инструмент, он полезен только при грамотном использовании.

«ХОРОШИЕ» КЕЙСЫ



Асем — владелица швейной мастерской

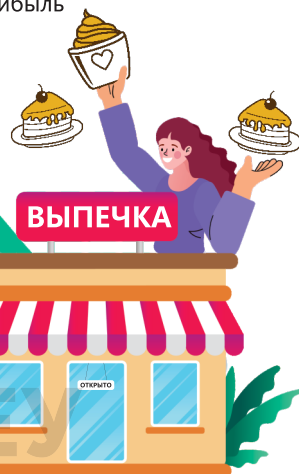
Асем оформила кредит на 2 млн тенге сроком на 18 месяцев для закупа современных швейных машин. Это позволило ей сократить производственные затраты, увеличить объёмы пошива и заключить контракт с крупной торговой сетью.

Срок службы оборудования — 5–7 лет.

- ✓ **Доход увеличился на 40% уже через 3 месяца**
- ✓ **Кредит полностью оправдан:** актив работает дольше, чем срок кредита, и приносит стабильную прибыль

Нурия — владелица мини-пекарни

Нурия взяла кредит на 900 000 тенге под 28% годовых на ремонт помещения и установку вентиляции по требованиям СЭС. Благодаря улучшению условий она получила санитарное разрешение и начала поставки в школы и детсады.



- ✓ **Доход вырос, бизнес стал официальным**
- ✓ **Кредит решил конкретную проблему, увеличив доход**



Жанболат — водитель с авто на газе

Жанболат купил через кредит газобаллонное оборудование на свой автомобиль. Это снизило расходы на топливо на 60%, и он смог увеличить количество поездок, работая в такси.

- ✓ **Окупаемость наступила через 4 месяца**
- ✓ **Дополнительный доход полностью перекрывал выплаты**

«ПЛОХИЕ» КЕЙСЫ

Алибек — торгует на базаре

Алибек взял кредит на 1,5 млн тенге на 12 месяцев под 40% годовых, чтобы «разогнать» товарооборот. Однако он не рассчитал сезонный спад, в итоге товар залежался, а проценты продолжали начисляться.

- ✗ Товар не оборачивается, а кредит нужно платить
- ✗ Кредит обернулся долгами



Роза — начинающий визажист

Роза оформила потребительский кредит на 500 000 тенге под 45% годовых на покупку дорогостоящей косметики для работы. Но не учла, что ей нужно ещё 2–3 месяца, чтобы набрать клиентов. В это время дохода не было.

- ✗ Кредит «опередил» развитие бизнеса
- ✗ Пришлось платить за счет личных средств



Даурен — владелец ларька

Даурен взял кредит под 46% годовых, чтобы покрыть арендную плату на 2 месяца. Однако основной бизнес оставался убыточным. Вместо структурных изменений он просто отложил проблему.

- ✗ Кредит не решил причину убытков
- ✗ Через 3 месяца снова потребовался займ



Вывод:

Хорошие кредиты помогают развивать бизнес, окупаются за счёт роста дохода и долгосрочных активов.

Плохие кредиты — это те, что берутся без расчётов, без чёткой цели и под высокие ставки, лишь бы «заткнуть дыру».



KMF•ДЕМЕУ



УРОК 3

НЕПРИКОСНОВЕННЫЙ ЗАПАС
И ПОДУШКА БЕЗОПАСНОСТИ

KMF•ДЕМЕУ



Жизнь часто преподносит сюрпризы. Потеря работы, болезнь, задержка зарплаты, пожар или экстренный ремонт — всё это может поставить под удар семейный бюджет. Чтобы такие ситуации не становились трагедией, важно иметь **финансовую защиту**, которая состоит из **неприкосновенного запаса** и **подушки безопасности**.

Это не два разных подхода — это **единая система защиты**, которая работает в две фазы:

- > Первая — **резерв на текущие экстренные расходы** (подушка);
- > Вторая — **глубокий аварийный резерв**, к которому прибегают только в крайней необходимости (неприкосновенный запас).



ЧТО ТАКОЕ НЕПРИКОСНОВЕННЫЙ ЗАПАС / ПОДУШКА БЕЗОПАСНОСТИ?

Неприкосновенный запас и подушка безопасности — это сумма, отложенная заранее, чтобы покрыть расходы в случае потери дохода или форс-мажоров.

Основные характеристики:

Параметр	Описание
Цель	Жить в кризисный период, не влезая в долги
Объём	3–6 месяцев обязательных расходов (жильё, питание, транспорт, кредиты)
Дополнительный резерв	1–2 месяца расходов как «запас прочности»
Доступность	Подушка — на счёте, НЗ — на депозите или в наличных
Правило использования	Не тратьте без крайней необходимости

КАК РАССЧИТЫВАТЬ СУММУ?

Если ваша семья тратит 300 000 тенге в месяц:

ПОДУШКА БЕЗОПАСНОСТИ

900 000 – 1 800 000 тенге (3–6 месяцев)

НЕПРИКОСНОВЕННЫЙ ЗАПАС

300 000 – 600 000 тенге (еще 1–2 месяца)

Оба этих компонента **вместе** образуют ваш единый финансовый резерв.



КЕЙСЫ ИЗ ЖИЗНИ КАЗАХСТАНСКИХ СЕМЕЙ

✓ Пример 1: Семья Ермековых (Шымкент)

Мама — учитель, папа — автомеханик. Весной отец сломал ногу и выбыл с работы на 2 месяца. Семья жила на подушку безопасности — 800 000 тенге, отложенную на счёт. Благодаря резерву, они не залезли в кредиты и сохранили стабильность.

Урок: Подушка безопасности — это жизнь без паники при временной потере дохода.



✓ Пример 2: Супруги из Талдыкоргана

Молодая пара накопила неприкосновенный запас в 300 000 тенге и положила его на депозит. В один из зимних дней произошёл пожар в их квартире — часть техники и мебели была уничтожена. Деньги с депозита помогли быстро оплатить срочный ремонт и начать восстановление.

Урок: НЗ — это защита от по-настоящему серьёзных катастроф.



✗ Пример 3: Семья Алимхановых (Караганда)

В семье случилась задержка зарплаты на 2 месяца. У них не было ни подушки, ни резерва. Пришлось срочно брать онлайн-кредит под 48% годовых, а потом ещё один, чтобы погасить первый. Через 3 месяца начались просрочки и испортилась кредитная история.

Урок: отсутствие финансового резерва может загнать семью в долговую яму



СОВЕТЫ ПО НАКОПЛЕНИЮ



Начинайте с малого:

даже 10 000–20 000 тенге — это начало.



Храните отдельно:

заведите отдельный счёт или конверт.



Откладывайте регулярно:

10–20% от дохода — ваш финансовый щит.



Защитите от соблазна:

сделайте доступ к НЗ неудобным, но возможным.

ГДЕ ХРАНИТЬ?

Вид резерва

Подушка безопасности

Неприкосновенный запас

Где хранить

На карте или сберегательном счёте

Депозит, наличные, надёжное место

КМФ • ДЕМЕУ

ГЛАВНОЕ ЗАПОМНИТЬ

Финансовый резерв = подушка + неприкосновенный запас.

Это ваш личный "страховой полис", только бесплатный и подконтрольный.

Он защищает от долгов, стресса и потери стабильности.



КМФ•ДЕМЕУ



УРОК 4

**ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ЗАЕМЩИКА:
ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ ПЕРЕД ПОДПИСАНИЕМ
КРЕДИТНОГО ДОГОВОРА**

КМФ•ДЕМЕУ



ЗАЧЕМ НУЖЕН ДОГОВОР?

Кредитный договор — это юридически обязывающий документ, регулирующий все аспекты займа: сумму, сроки, проценты, штрафы и условия погашения. Он защищает как заемщика, так и кредитора.

ЧТО ДОЛЖЕН СОДЕРЖАТЬ ДОГОВОР?



- 
- Полные данные сторон;
 - Сумма и срок кредита;
 - Номинальная ставка
 - Годовая эффективная ставка вознаграждения (ГЭСВ);
 - Цель кредита (если указана);
 - Метод и способ погашения;
 - График погашения;
 - Все комиссии и возможные штрафы;
 - Условия досрочного погашения;
 - Порядок изменения условий;
 - Способы уведомлений (SMS, email, Личный кабинет).

КЕЙСЫ ИЗ ЖИЗНИ КАЗАХСТАНСКИХ СЕМЕЙ

✗ История Динары (Алматы)

Динара оформила кредит онлайн под 44% годовых. Условия не читала — просто поставила галочку в приложении. Через месяц ей пришла SMS о штрафе 19 000 тенге за «комиссию за обслуживание». Она не знала, что соглашалась на неё.

Вывод: Даже электронная галочка — это юридическое согласие. Перед подписанием важно запросить и изучить договор полностью.



✓ История Еркина (Шымкент)

Еркин при оформлении кредита на ремонт квартиры внимательно изучил договор и заметил, что в нём указано право банка изменять процентную ставку в одностороннем порядке. Он потребовал удалить этот пункт. Банк согласился.

Вывод: Согласно статье 39 Закона РК «О банках и банковской деятельности», **изменение процентной ставки возможно только по соглашению сторон**, за исключением случаев, предусмотренных законодательством (например, при реструктуризации долга).

ЭТО ОЧЕНЬ ОПАСНОЕ УСЛОВИЕ, ТАК КАК ПОТЕНЦИАЛЬНО ОНО ПОЗВОЛЯЕТ БАНКУ УВЕЛИЧИТЬ ОПЛАТУ КРЕДИТА.

Лучше выбирать договоры с **фиксированной ставкой** на весь срок кредита.

Защищайте себя, даже если вам говорят «так всегда».

ВАЖНО!

Совместное постановление АРРФР и Национального банка от 16 августа 2024 года №62:

В этом нормативном акте утверждены максимальные предельные ставки по различным видам займов: беззалоговые — 46%, залоговые — 35%, ипотека — 20%.

✗ История семьи Сагадиевых (Кызылорда)

Они подписали гарантию за соседа, взяв на себя обязательства. Сосед исчез, платить пришлось им. Сагадиевы не знали, что гарантия не прекращается автоматически — только по письменному согласию банка.

Вывод: Согласно Гражданскому кодексу РК, поручитель несёт такую же ответственность, как и заемщик.

ВАЖНО!

ЕСЛИ ВЫ ВЫСТУПАЕТЕ ГАРАНТОМ ДРУГОГО ЛИЦА, ВЫ ДОЛЖНЫ ЗНАТЬ ЕГО ДОСТАТОЧНО ХОРОШО, И БЫТЬ УВЕРЕННЫМ В ЕГО ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ, ТАК КАК ПРИ ПОДПИСАНИИ ГАРАНТИИ ВЫ ПОЛНОСТЬЮ ОТВЕЧАЕТЕ ЗА КРЕДИТ НАРАВНЕ С ЗАЁМЩИКОМ. ПРИ ЭТОМ КРЕДИТНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ИМЕЕТ ПРАВО ВЗЫСКАТЬ С ВАС ЗАДОЛЖЕННОСТЬ В ПОЛНОМ ОБЪЕМЕ ВМЕСТО ЗАЁМЩИКА, ЕСЛИ У ЗАЁМЩИКА НЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ПОГАСИТЬ СВОЙ ДОЛГ. НЕЛЬЗЯ ОСВОБОДИТЬСЯ ОТ ГАРАНТИИ (ПОРУЧИТЕЛЬСТВА) В ОДНОСТОРОННЕМ ПОРЯДКЕ. ЭТО МОЖЕТ ПРОИЗОЙТИ ТОЛЬКО С СОГЛАСИЯ КРЕДИТОРА.



ВАШИ ПРАВА КАК ЗАЕМЩИКА:

Получать предварительную информацию в понятной форме;

Погасить кредит досрочно без штрафов;

Ознакомиться с индивидуальными условиями;

Требовать реструктуризацию или отсрочку (письменно);

Получить график платежей;

Получать корректные уведомления;

Подавать жалобы в организацию или АРРФР (через e-Otinish).

Сохраняйте все документы (чеки, графики, доп. соглашения) как минимум год после погашения кредита.

ЧТО ДЕЛАТЬ ПРИ НАРУШЕНИЯХ?

Если ваши права нарушены — обращайтесь:

- В головной офис или call-центр кредитной организации;
- Через сайт или приложение;
- В Агентство по регулированию и развитию финансового рынка:

сайт: www.gov.kz

email: info@finreg.kz

платформа: e-Otinish

ЕСЛИ ВАШЕ ОБРАЩЕНИЕ ПРОИГНОРИРОВАНО:

Вы можете направить жалобу в:

Агентство РК по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) — <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/contacts?lang=ru> или по электронной почте info@finreg.kz;

Единый портал e-Otinish (e-Отініш) — для подачи обращений в электронном формате с отслеживанием статуса.

Важное напоминание: «Если в договоре это не написано — значит, этого не существует».

Устные обещания не имеют юридической силы. Все изменения — только через дополнительные соглашения.

СОБЛЮДЕНИЕ СРОКОВ ПОГАШЕНИЯ

Платите строго по графику — просрочка может привести к:

! начислению **пени**
(обычно до 0,5% в день)

! ухудшению **кредитной истории**

! передаче долга в
коллекторское агентство.

График платежей — это обязательство, а не рекомендация.

В статье (разделе) «**Обеспечение исполнения обязательств**» указывается конкретный вид обеспечения (залог или гарантия) выполнения заемщиком своих обязательств по кредитному договору.

ВЫРАЖЕНИЕ «ОБЕСПЕЧЕНИЕ КРЕДИТА» ОЗНАЧАЕТ, ЧТО ОБЯЗАТЕЛЬСТВО ЗАЕМЩИКА ВЕРНУТЬ КРЕДИТОРУ СУММУ КРЕДИТА И ПРОЦЕНТЫ ПОДКРЕПЛЕНО В ЛЮБОМ СЛУЧАЕ - ЗА СЧЕТ ЛИЧНОГО ИМУЩЕСТВА ЗАЁМЩИКА ИЛИ ИМУЩЕСТВА БЛИЗКИХ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ ПОДПИСАЛИ ГАРАНТИЮ ИЛИ ПРЕДОСТАВИЛИ СВОЁ ИМУЩЕСТВО В ЗАЛОГ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.

МЕРЫ ПРИ НЕИСПОЛНЕНИИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Кредитная организация может применять **этапный комплекс мер**: от уведомлений и начисления пени — до судебного взыскания и обращения взыскания на имущество. Однако законодательство обязывает её действовать **в рамках процедур досудебного урегулирования, соблюдать ограничения на штрафы и учитывать социальный статус заёмщика.**

БУДЬТЕ БДИТЕЛЬНЫ!

НЕЛЬЗЯ ОСТАВЛЯТЬ ОРИГИНАЛ/КОПИЮ УДОСТОВЕРЕНИЯ ЛИЧНОСТИ ИЛИ ДРУГОГО ДОКУМЕНТА У СОТРУДНИКА, ЛИБО ПЕРЕДАВАТЬ ЕГО ТРЕТЬЕМУ ЛИЦУ, ЕСЛИ ЭТО НЕ ЛИЦО, ОФОРМЛЕННОЕ ПО ДОВЕРЕННОСТИ. НУЖНО ВНИМАТЕЛЬНО ОТНОСИТЬСЯ К СВОИМ ОСНОВНЫМ ДОКУМЕНТАМ (УДОСТОВЕРЕНИЕ ЛИЧНОСТИ, ПРАВОУСТАНОВЛИВАЮЩИЕ ДОКУМЕНТЫ ЗАЛОГОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И Т.Д.).

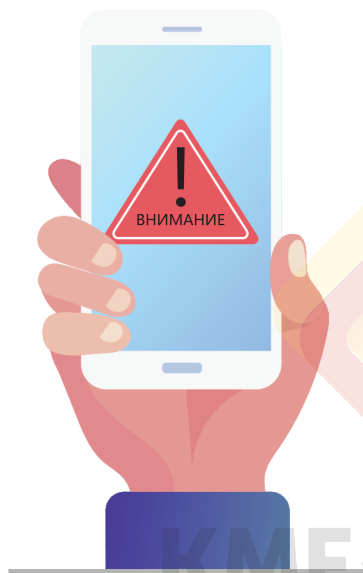
В договоре указывается, **каким способом вас будут уведомлять** о важных событиях:

- SMS, email, WhatsApp
- личный кабинет
- бумажное письмо (редко используется)

Помните, что, выполняя свои кредитные обязательства, следует быть очень дисциплинированным, так как от этого зависит Ваша кредитная история.

! Хорошая кредитная история создается дисциплинированным выполнением кредитных обязательств и позволит вам в будущем получить более выгодные условия кредита.

Со стороны финансовых организаций **кредиты для клиентов, имевших проблемы с возвращением кредита, считаются «рискованными»**, и поэтому к ним применяются **более высокие требования**, возможно даже, что в кредите будет отказано.



ВАЖНО

Внимательно читайте договор — в нем могут содержаться условия, которые вам не подходят. В случае сомнений — просите разъяснения у кредитного менеджера или юриста, либо возьмите договор на ознакомление.

Оформление кредита онлайн (через сайт или мобильное приложение) приравнивается к бумажному. Подтверждение через ЭЦП, SMS-код или биометрию считается вашей официальной подписью и согласием с условиями.

Не передавайте свои логины, пароли, ЭЦП другим лицам. С их помощью можно оформить кредит на ваше имя. Вам придется доказывать в суде и полиции, что вы не брали этот кредит — это сложно и не всегда успешно.

«Галочки» при оформлении онлайн — это не просто формальность. Это юридически значимое согласие, в том числе на обработку ваших персональных данных, которые могут храниться в кредитной организации в течение многих лет.

Не берите кредит для третьих лиц. Если оформляете кредит для кого-то — ответственность **будет на вас.**

ПОМНИТЕ:

Кредит — это юридическое обязательство.

Подписав договор, вы соглашаетесь со всеми его условиями.

Незнание или невнимательность не освобождают от ответственности.

УРОК 5

СБЕРЕЖЕНИЯ И ИНВЕСТИЦИИ —
КАК СОЗДАВАТЬ КАПИТАЛ



«ДЕНЬГИ СБЕРЕЖЕННЫЕ — ВСЕ РАВНО, ЧТО ДЕНЬГИ ПРИОБРЕТЕННЫЕ»

Сбережения — это отложенные деньги, которые вы сохраняете для будущих нужд или непредвиденных расходов. Сбережения — первый шаг к финансовой безопасности.

Инвестиции — это вложения ваших денег с целью получения дохода. Это второй шаг — когда у вас уже есть «финансовая подушка» и вы готовы увеличивать капитал.

С ЧЕГО НАЧАТЬ?

Создайте финансовую подушку

Это резерв на 3–6 месяцев ваших обязательных расходов: питание, жильё, транспорт, лекарства. Храните подушку в тенге (для оперативного доступа) и при желании часть — в иностранной валюте для защиты от инфляции. Выбирайте надёжный банк и вклад с возможностью быстрого снятия.

Ставьте цели

Краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (1–3 года), долгосрочные (3 года и больше). Цель поможет выбрать способ накопления или инвестирования.

КРАТКОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ (сроком до одного года)

покупка украшений
отдых и путешествия
вложение в бизнес

СРЕДНСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ (сроком в 2–3 года)

покупка автомобиля
приобретение мебели
ремонт дома

ДОЛГОСРОЧНЫЕ ЦЕЛИ (сроком более 3 лет)

покупка жилья
свадьба
обучение детей

Оцените риски

Чем выше доход — тем выше риск. Всегда проверяйте, кому доверяете свои деньги. Информация о лицензиях и предупреждениях публикуется на сайте Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка: www.gov.kz/memleket/entities/ardfm

Основное отличие сбережений от инвестиций – это уровень риска. Сбережения в виде различных банковских вкладов обычно дают более низкую прибыль, но они практически без риска. И наоборот – инвестирование позволяет вам получать более высокую прибыль, но и риск потерь при этом гораздо выше.

Сбережения, как правило, имеют конкретную цель приобретения чего-либо к определённому сроку или же создание финансового резерва на случай чрезвычайных непредвиденных обстоятельств. В то время как инвестирование – это неограниченный по времени способ формирования активов для получения постоянного пассивного дохода в будущем.

ПРАВИЛА УСПЕШНОГО СБЕРЕЖЕНИЯ



- ✓ Поставьте себе четкую цель сбережений и следуйте ей – даже небольшими шагами.
- ✓ Контролируйте расходы – ведите их учет!
- ✓ Не делайте неразумных трат!
- ✓ Ищите возможности дополнительного заработка для себя и членов своей семьи!
- ✓ Используйте возможности экономить – газ, электричество, воду!
- ✓ Если Вы начнете покупать ненужное, наступит время, когда Вам придется продавать необходимое!
- ✓ Старайтесь откладывать заранее, а не то, что осталось после расходов. Расходуйте то, что осталось после того, как Вы отложили!
- ✓ Используйте сезонность цен на товары и продукты: в конце сезона одежда и обувь дешевле, чем в начале; покупайте овощи и фрукты по сезону.
- ✓ Ищите возможность покупать некоторые продукты длительного хранения (мука, сахар, растительное масло) в больших количествах по оптовым ценам.

Сберегайте регулярно! Опыт приходит с практикой.

Каждый человек задумывается над вопросом, куда можно вложить свои деньги. Кто-то открывает депозиты, кто-то вкладывается в драгоценные металлы или недвижимость. А у некоторых в приоритете инвестиции в инструменты рынка ценных бумаг.

Рассмотрим подробнее, какие существуют способы инвестиций.

КУДА МОЖНО ВЛОЖИТЬ ДЕНЬГИ?

Инструмент	Доходность	Риски	Особенности
Депозит в банке	Низкая / средняя	Низкий	До 20 млн тенге на одного вкладчика в одном банке застрахованы через Фонд гарантирования депозитов.
Пенсионные аннуитеты	Низкая	Низкий	Гарантируют пожизненные выплаты. Заключаются через страховые компании.
Ценные бумаги (акции, облигации)	Средняя / высокая	Средний / высокий	Доход не гарантирован. Нужны знания и долгосрочный подход.
Инвестиционные фонды (ПИФ, ETF)	Средняя	Средний	Деньги вкладываются в разные активы. Работают через брокеров.
Золото и драгметаллы	Средняя	Средний	Цены колеблются. Покупка возможна в банках.
Недвижимость	Средняя	Средний / высокий	Требует крупных вложений. Возможен доход от аренды или роста цены.
Бизнес	Высокая	Высокий	Можно как заработать, так и потерять деньги. Нужны навыки и время.

РАССМОТРИМ УКАЗАННЫЕ ВЫШЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИЦИЙ БОЛЕЕ ПОДРОБНО:

ДЕПОЗИТ В БАНКЕ

В Казахстане депозиты физических лиц застрахованы государством через **Фонд гарантирования депозитов** (максимальная сумма компенсации — **20 млн тенге** для сберегательных вкладов в тенге).

Банковские ставки меняются со временем и зависят от типа вклада. Ставки по сберегательным депозитам обычно регулируются и публикуются на сайте Фонда гарантирования депозитов.

Доходность:

стабильная и гарантированная, но невысокая

Риски:

минимальные, при выборе лицензированного банка

Особенности:

хороший инструмент для сбережений и формирования «подушки безопасности»



Совет: выбирайте вклады с возможностью пополнения и снятия без потери процентов для оперативного доступа к средствам, и сберегательные вклады с фиксированным сроком для получения более высокого дохода на часть средств, необходимость в которых не планируется в течение срока вклада.

ПЕНСИОННЫЕ АННУИТЕТЫ

В Казахстане пенсионные аннуитеты заключаются через лицензированные **страховые компании**.

Минимальная сумма определяется страховой компанией и зависит от пола, возраста и условий договора.

Взамен получите **гарантированные пожизненные выплаты** с наступления пенсионного возраста.

Доходность:

условно средняя (фиксированные выплаты)

Риски:

низкие (при выборе надёжной страховой компании)

Особенности:

доход не индексируется, но гарантирован



Совет: подходит для консервативных инвесторов старше 45 лет

ЦЕННЫЕ БУМАГИ (АКЦИИ, ОБЛИГАЦИИ)

На **KASE** и **AIX** (две казахстанские биржи) доступны ценные бумаги крупнейших казахстанских и международных компаний. Доступ к операциям с ценными бумагами возможен только через профессиональных участников рынка, поэтому необходимо открыть счета в лицензируемой брокерской компании или банке второго уровня, который предлагает соответствующие услуги.

Акции дают возможность заработать на росте цены и дивидендах.

Облигации — на купонных выплатах.

АКЦИИ

Акции являются самым популярным финансовым инструментом на рынке ценных бумаг.

Акция — это долевая ценная бумага, которую выпускает акционерное общество, другими словами — компания-эмитент. Все инвесторы, которые купили акции, стали совладельцами компании. Акция как раз и подтверждает, что у ее владельца есть доля в компании, пусть даже совсем маленькая. Например, если всего выпущено 100 акций, а вы купили одну из них, то ваша доля и будет 1%.



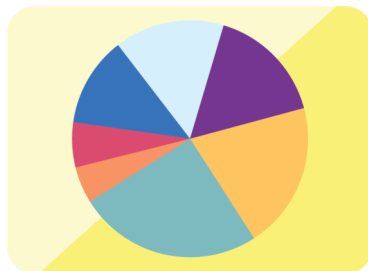
Зачем покупать акции?

Можно купить пакет акций, чтобы участвовать в управлении компанией. Но чаще всего их покупают, чтобы получить доход:

За счет дивидендов. Если по итогам года компания получила прибыль и общее собрание решило распределить ее среди акционеров, тогда вы получите дивиденды по каждой вашей акции.

За счет роста стоимости акции. Вы покупаете акции и ожидаете, что в будущем их цена возрастет. Когда вы их продадите, то получите доход — разницу между ценой, за которую купили акцию, и ценой, за которую продали.

В случае ликвидации компании акционер также вправе получить свою долю от ликвидируемого имущества. Кроме того, акционер вправе голосовать на общем собрании акционеров для принятия важных для компании решений.



Виды акций

1 Простые. Один из самых распространенных видов акций. Они дают право голоса на собрании акционеров, но при этом не гарантируют дивиденды.

2 Привилегированные. Отличие их заключается в том, что они имеют заранее определенный размер дивидендов — например, процент от прибыли компании. Основное условие заключается в том, что их владельцы могут участвовать в голосовании только в том случае, если не получили дивиденды по итогам прошлого года.

Очередность выплаты дивидендов зависит от вида акции. Порядок расчета дивидендов прописывается в уставе компании. Однако необходимо понимать, что владельцы обычных акций получают дивиденды только после того, как организация выполнит все обязательства перед владельцами привилегированных акций.

Все операции с акциями обязательно фиксируются в Центральном Депозитарии Ценных Бумаг. Даже если что-то случится с брокером, через которого вы совершали покупки на бирже, то вся информация о ваших акциях и их владельце будет сохранена и абсолютно защищена.



**ВАЖНО ПОМНИТЬ, ЧТО АКЦИИ —
РИСКОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ!**



Инвестирование — всегда риск. И он пропорционален вероятной доходности ценных бумаг: чем больше вы можете заработать, тем больше рискуете. Основных рисков, с которыми может столкнуться инвестор, три.

- Нет никаких гарантий, что Вы получите деньги. Если компания «в минусе» или собрание решило не распределять прибыль акционерам, Вы не получите дивидендов. Это риск, который всегда сопровождает инвестиции.
- Также нужно учесть, что цена акции на рынке может упасть, и в этом случае Вы можете не только не получить доход, но, наоборот, даже потерять деньги. Гарантий на рынке ценных бумаг нет и быть не может, а риск есть всегда. Существует также риск ликвидности. Он означает, что акции не всегда можно быстро продать, поскольку нужна сторона, заинтересованная в покупке. Поэтому для того, чтобы продать акции быстрее, вам, скорее всего, придется снизить цену. А это тоже потерянный доход.
- И третий риск, как и в случае с облигациями — риск банкротства компании. В этом случае акции могут сильно обесцениться. Однако у вас будет право на получение доли ликвидируемого имущества.

ОБЛИГАЦИИ

Облигации (или бонды) — это долговые ценные бумаги, дающие право своему владельцу на получение заранее определенного дохода в оговоренные сроки. Покупая облигацию при размещении, инвестор, по сути, дает компании, выпустившей облигации, деньги в долг под процент. В конце срока действия облигации, компания «погашает» ее, то есть выплачивает Вам ее номинальную стоимость, указанную в проспекте выпуска облигации.

Облигации считаются одним из основных классов биржевых (или финансовых) активов наряду с акциями. В эти два инструмента чаще всего вкладываются частные инвесторы. Основное отличие облигации от остальных ценных бумаг – это возможность заранее оценить свою выгоду.

КАК РАБОТАЮТ ОБЛИГАЦИИ

Компании (также могут быть муниципалитеты или даже государства) прибегают к выпуску и продаже облигаций, когда им требуются денежные средства на финансирование новых проектов, поддержание текущих операций или рефинансирование прежних долгов. На вопрос, почему в этом случае не занимать у банков, есть ответ: не все банки готовы выдать требуемую сумму — например, занять по 1000 тенге у 1 млн инвесторов может быть проще, чем просить у банка одномоментно 1 млрд тенге, и дешевле с точки зрения размера процентной ставки.

Заемщик (эмитент) выпускает облигацию, в которой указаны условия кредитования, подлежащие выплате проценты (купон) и срок погашения — дата, в которую одолженные средства (номинальная стоимость бонда) должны быть возвращены.

Приобретая облигацию, владелец может рассчитывать на выплату процентов (купона) — это часть дохода, которую эмитент выплачивает держателям облигаций за возможность пользоваться их деньгами. Процентная ставка, определяющая размер выплаты, называется **купонной ставкой**.



ГОСУДАРСТВЕННЫЕ

Облигации, выпущенные государствами. Например, в Казахстане государственные облигации выпускает Министерство финансов, а Национальный Банк размещает свои краткосрочные ноты. Из-за минимальных рисков доходность этих бумаг также самая низкая.

МУНИЦИПАЛЬНЫЕ

Помимо государства, долговые бумаги выпускаются также региональными (областными) властями и даже отдельными городами (например, акиматами городов и областей).

КОРПОРАТИВНЫЕ

Выпускаются компаниями и банками. Их надежность ниже государственных, но и доходность соответственно выше. Для избежание рисков банкротства данных облигаций, нужно смотреть на кредитный рейтинг (чем выше, тем лучше) и финансовое состояние компании.

ЕВРООБЛИГАЦИИ (ИЛИ ЕВРОБОНДЫ)

Номинаруются в иностранной валюте и обращаются на международном рынке. Их выпускают как компании, так и государства. Приставка «евро» не означает валюту выпуска. Евробонды обычно продаются за доллары или евро, но могут быть использованы и другие валюты — выбор зависит от эмитента и его потребностей в определенной валюте. Необходимо понимать, что при покупке евробондов Вы несете еще и валютный риск (риск изменения стоимости валюты по отношению к тенге, в которой номинирован купленный вами евробонд)

ПО СРОКАМ ОБЛИГАЦИИ ТАКЖЕ Делятся НА:

КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЛИГАЦИИ

это облигации, по которым деньги вернутся менее чем за год.

СРЕДНЕСРОЧНЫЕ

от 1 года до 5 лет

ДОЛГОСРОЧНЫЕ

более 5 лет

Основные характеристики облигации

Номинальная стоимость облигации — это сумма, которая будет выплачена заемщику после погашения облигации. Начальная (номинальная) цена большинства казахстанских облигаций, как правило, установлена на уровне номинальной стоимости – 1000 тенге. Для иностранных облигаций или евробондов номинальная стоимость чаще всего установлена на уровне \$1000.

Фактическая **рыночная цена** облигации, которую видит частный инвестор в приложениях брокеров или на сайтах бирж, может быть как ниже, так и выше номинала. Она зависит от ряда факторов: кредитного качества (рейтинга) эмитента, времени до срока погашения, купонной ставки. Фактическую цену определяет рынок, то есть она меняется в соответствии с обычным правилом спроса и предложения. Чем выше стоимость облигации, тем, очевидно, она считается более привлекательной для инвестирования.

Дата погашения - дата, когда эмитент облигации полностью рассчитывается с инвестором, то есть выплатит номинал и последний купон.

Купонная ставка, выраженная в процентном соотношении к номинальной стоимости бумаги.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ОБЛИГАЦИЙ



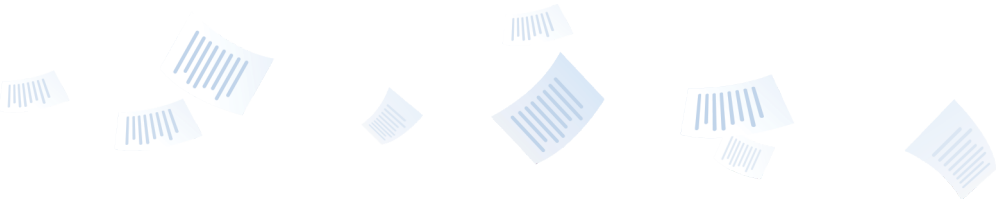
получение дохода за счет выплаты процентов (купонов) и/или разницы между ценой продажи и ценой покупки;

возврат основной инвестированной суммы при владении облигацией до погашения;

дополнительная прибыль, если перепродать облигацию по более высокой цене, чем купили.

облигация имеет рамки доходности по сравнению с акциями, которые могут дорожать значительно и стремительно;

компании могут объявить дефолт по облигациям (т.е. банкротство компании).

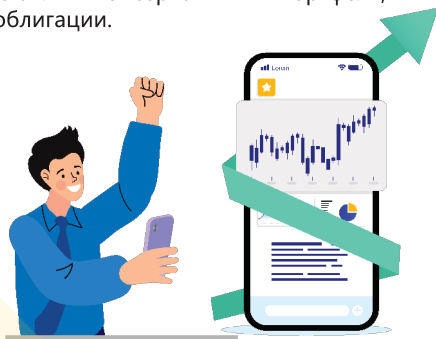


Принято считать, что акции позволяют больше зарабатывать, но и вероятность получить убыток при инвестициях в них выше. Поэтому сравнивать игру на акциях и облигациях бессмысленно: они дополняют друг друга. Если инвестор решил составить грамотный портфель, то без облигаций ему не обойтись. Облигации более предсказуемый по доходности инструмент и выступают своеобразным страхователем рисков. Начинающим инвесторам брокеры обычно рекомендуют составлять консервативный портфель, в котором до 80% должны занимать надежные облигации.

Доходность облигаций в тенге
— обычно 10–15% годовых, акций —
в зависимости от срока владения,
рыночных условий и рисков

Риски:
средние – высокие

Особенности:
доступна покупка с минимальными
суммами от 1000 тенге



Совет: начинайте с облигаций госкомпаний и ПИФов. Пользуйтесь услугами профессиональных консультантов. Не инвестируйте в инструмент, если не понимаете, как он работает и от чего зависит колебание его цены.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ (ПИФЫ, ETF)

В Казахстане работают ПИФы (через управляющие компании) и ETF (через АИХ и иностранных брокеров).

ETF стали особенно популярны, так как позволяют инвестировать в **иностраные рынки** (США, Азия, золото, нефть и др.).

Доходность:
не гарантирована, потенциально
может быть выше доходности по
депозитам в тенге

Риски:
зависят от стратегии и инвестиционного
портфеля фонда

Особенности:
паи можно продать в любой момент,
налоги с дохода удерживаются автоматически



Совет: выбирайте фонды с понятной стратегией, желательно индексные

Давайте рассмотрим эти инвестиционные фонды более подробно:

Паевой инвестиционный фонд (ПИФ) объединяет деньги разных инвесторов, чтобы коллективно вложить их в разные финансовые инструменты: акции, облигации, недвижимость или другие. Вы можете купить пай – долю в этом портфеле. Или несколько паев, их число зависит от цены пая и суммы, которую вы внесли.

! Если Вы хотите инвестировать в ценные бумаги, валюту или золото, но у Вас нет опыта, лучше не стоит. А вот ПИФы как раз подходят начинающим инвесторам: можно вложить небольшую сумму, а управлять ею будут профессионалы. !

Паи ПИФов – это ценные бумаги, подтверждающие долю инвестора в портфеле ПИФа. Прибыль среди инвесторов распределяется согласно объему их паев (или долей в фонде).

Чтобы инвестировать в ПИФы, не нужно иметь большой опыт инвестирования, а достаточно изучить инвестиционную стратегию ПИФа и доверить свои активы в управление лицензированному профессиональному участнику рынка ценных бумаг – управляющей компании (УК). УК объединяет деньги инвесторов и инвестирует их в доходные финансовые инструменты: акции, облигации, ценные бумаги других инвестиционных фондов, тем самым позволяя инвестору заработать на росте стоимости паев.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ПИФОВ

Основные преимущества ПИФов:

Доступность широкой массе населения за счет минимального порога вхождения (в некоторых ПИФах он составляет всего 100 тенге).

Грамотное управление средствами (конечно, при условии, что управляющая компания была выбрана правильно). Вам не нужно становиться финансовым экспертом, чтобы получать прибыль.

Вероятная доходность ПИФов значительно выше, чем депозитов в банке.

Высокая ликвидность паев (в открытых фондах), т. е. при желании вы можете в течение 1–3 дней продать свой пай и получить деньги.

Существенные недостатки ПИФов:

Чтобы выбрать управляющую компанию, нужны определенные знания, и даже анализ работы за предыдущие несколько лет не является гарантией удачного результата в будущем.

Во время серьезного кризиса доходность ПИФов уходит в минус.

Средства ПИФов не имеют государственной защиты, как банковские вклады.

УК за управление активами получает вознаграждение ежемесячно, независимо от доходности ПИФа.

Доход не гарантирован, при негативном сценарии могут быть и убытки.



Управление ПИФами на территории Казахстана осуществляется лицензированными субъектами и регулируется Агентством по регулированию и развитию финансового рынка.

АЛЬТЕРНАТИВЫ ЗАРАБОТКУ НА ПИФАХ

Если, изучив тему инвестиций в ПИФы, вы поняли, что этот вариант вам не подходит, присмотритесь к альтернативным способам заработка на вложениях.

Одним из новейших и достойных инвестиционных проектов является **ETF**– это биржевой фонд, паи которого торгуются на бирже как ценные бумаги. Он представляет собой индекс, который отражает рыночную цену пакета акций либо других ценных бумаг, объединенных в общий фонд (может быть связан с конкретной отраслью или товарными активами).

То есть Вы сами можете выбрать несколько перспективных отраслей в основных мировых экономиках и вложить средства, при этом риски будут минимальные.

ВНИМАНИЕ!



ETF имеет существенное преимущество перед ПИФами.

Он, как и ПИФы, дает возможность приобрести активы и получать с них прибыль, не вдаваясь в подробности состояния рынка и другие финансовые тонкости. Но в данном случае нет места посреднику,

Вы сами можете покупать и продавать ETF онлайн через любого брокера.

ЗОЛОТО И ДРАГМЕТАЛЛЫ

В настоящее время доступны три основных способа инвестирования в золото в РК:

Обезличенные
металлические
счета (в банках)

Покупка инвестиционных
слитков в Нацбанке/
банках 2-го уровня

Золотые ETF
(через AIX).

Государственная программа покупки и обратного выкупа слитков действует с 2017 года. При обратном выкупе слитки принимаются только с неповрежденной упаковкой и серийным номером.

Доходность:

потенциально умеренная, зависит от рыночных условий и срока инвестирования

Риски:

волатильность цен, особенно в краткосрочном периоде

Особенности:

золото в физической форме можно сдать обратно государству



Совет: храните слитки в запечатанном виде, иначе упадёт цена при продаже

ИНВЕСТИЦИИ В ЗОЛОТО

Со времён древних цивилизаций до современной эпохи золото было предпочтительной валютой в мире. Сегодня инвесторы покупают золото в основном в качестве страховки от политических волнений и инфляции. Кроме того, многие ведущие инвестиционные консультанты рекомендуют инвестировать в сырьевые товары, включая золото, чтобы снизить общий риск своего инвестиционного портфеля

Как инструмент хранения денег золото может быть выгодно только на долгосрочную перспективу. С 1979 по 2019 год драгметалл рос в среднем на 3–3,5% в год. При этом всегда возможно временное снижение цен, от чего есть риск уйти в минус. Традиционно золото резко растёт в цене в кризисных или близких к кризисным условиям, когда ожидаемые процентные ставки низки по сравнению с инфляцией, а национальные валюты девальвируются. Когда экономика уверенно и стабильно растёт, цены на золото не демонстрируют опережающей динамики.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ



**золото не привязано к экономике
какой-либо валюты или страны**

металл не портится со временем

золото защищено от кризисов и инфляции

низкая волатильность

высокая стабильность

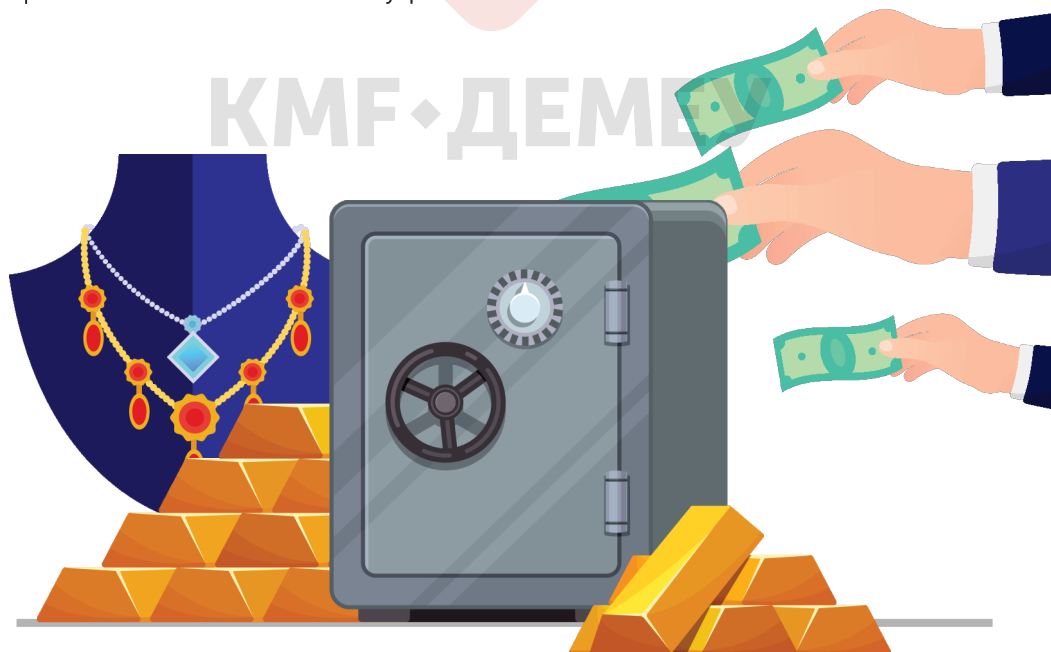
универсальное средство расчётов.



долгое ожидание выгоды

**отсутствие дивидендов при
приобретении физического золота**

Инвестирование в физическое золото может быть сложной задачей для инвесторов, более привыкших к онлайн-торговле акциями и облигациями. Когда дело доходит до физического золота, Вы, как правило, будете взаимодействовать с дилерами вне традиционных брокерских контор и Вам, вероятно, придётся заплатить за хранение и получить страховку для своих инвестиций. Два основных варианта инвестирования в физическое золото – это слитки и украшения.



ЗОЛОТЫЕ ETF

ETF – торгуемый на бирже фонд. Золотые ETF – ценная бумага, которая ориентируется на золотой рынок. С ETF вы можете проводить те же операции, что и с обычными акциями.

Инвестирование в золотые ETF и паевые инвестиционные фонды может обеспечить Вам долгосрочную стабильность золота, здесь предполагается большая ликвидность, чем при торговле физическим золотом, и большая диверсификация, чем при покупке отдельных золотых акций.

Следует помнить, как и в случае с золотыми акциями, Вы покупаете не золото, а просто ценную бумагу, которая теоретически обеспечена долговыми обязательствами или акциями горнодобывающих компаний или фьючерсными и опционными контрактами на физические слитки. Это означает, что стоимость золотых паевых инвестиционных фондов и ETF может не полностью совпадать с рыночной ценой золота, и эти инвестиции могут не работать так же, как физическое золото.

НЕДВИЖИМОСТЬ

На фоне роста цен и ограниченного строительства, инвестиции в жильё и коммерческую недвижимость вновь стали актуальны, особенно в крупных городах.

Можно также инвестировать в **землю под индивидуальное жилищное строительство**.

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Простой способ инвестирования, если средств достаточно для покупки жилой площади или коммерческой недвижимости. Последнее будет давать больший доход, но и потребует определенных знаний и грамотности.

Недвижимость – это не только здания, но и земля, карьеры, озера, катера, самолеты. Людям психологически проще расстаться с деньгами, когда взамен они получают что-то твердое и осязаемое, что потом можно сдать, перепродать, заложить или использовать для собственных нужд.

Это не всегда инструмент, чтобы заработать, но хороший инструмент, чтобы не потерять! Недвижимость всегда в цене. Более того, цена всегда растет. Во-вторых, ее можно не просто покупать и ждать роста, но и активно использовать с целью заработка денег. Можно сдавать в аренду или же использовать для собственного бизнеса.



ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:

возможность получить
пассивный доход

можно получить заработок на
разнице между ценой покупки и продажи

хороший способ сохранения денег
и защиты их от инфляции

недвижимость — это материальный
актив, который можно использовать
под бизнес или для заселения.

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:

нужно иметь большой
начальный капитал

нельзя быстро продать
без потери рыночной стоимости

возможна порча актива
арендаторами, наводнением,
пожаром и так далее.

Выход – страхование, которое
потребует дополнительных затрат.

Доходность:
средняя (при стабильной аренде)

Риски:
низкая ликвидность, налог на
имущество, амортизация

Особенности:
требует крупных вложений
(от 20–30 млн тг и выше)



Совет: страхуйте недвижимость и оформляйте все сделки документально



Инвестиции в собственный или чужой бизнес (доля, франшиза, товарный бизнес и др.).
В РК остаются популярными микробизнесы в сфере торговли, онлайн-услуг и агросектора.

Доходность: потенциально высокая

Риски: очень высокие

Особенности: нужны предпринимательские навыки, контроль, учёт



Совет: вкладывайтесь только в понятный и управляемый бизнес

Мы ознакомили Вас с основными видами сбережений и инвестиций. Некоторые из них можно взять сразу на вооружение, некоторые требуют определённой подготовки и знаний. В любом случае, каждый из них – это отличный способ достичь своей финансовой цели и повысить свое благосостояние.

КЛЮЧЕВЫЕ СОВЕТЫ НАЧИНАЮЩИМ ИНВЕСТОРАМ:

НИКОГДА НЕ ВКЛАДЫВАЙТЕ
В ИНВЕСТИЦИИ ПОСЛЕДНИЕ
ДЕНЬГИ. СНАЧАЛА
ПОДГОТОВЬТЕ СЕБЕ
НАДЕЖНЫЙ РЕЗЕРВ: ОТ 3 ДО
6 СВОИХ МЕСЯЧНЫХ
ДОХОДОВ ПОЛОЖИТЕ НА
ДЕПОЗИТ В НАДЕЖНЫЙ БАНК.

ПОМНИТЕ, ЧТО РИСК И
ДОХОДНОСТЬ
ВЗАИМОСВЯЗАНЫ. ЕСЛИ
КАКИЕ-ТО ЦЕННЫЕ БУМАГИ РЕЗКО
РАСТУТ В ЦЕНЕ (ИЛИ ВАМ КАЖЕТСЯ,
ЧТО ОНИ ДОЛЖНЫ ВЗЛЕТЕТЬ), ЭТО
ЗНАЧИТ, ЧТО ОНИ ТАК ЖЕ РЕЗКО
МОГУТ И УПАСТЬ (ИЛИ ПРОСТО
ОСТАТЬСЯ НА ОДНОМ УРОВНЕ).

ПОМНИТЕ ПРАВИЛО: НЕ
«КЛАДИТЕ ВСЕ ЯЙЦА В ОДНУ
КОРЗИНУ». ЕСЛИ РЕШИЛИ
ИНВЕСТИРОВАТЬ В АКЦИИ,
ВЫБЕРИТЕ НЕСКОЛЬКО
КОМПАНИЙ, ЖЕЛАТЕЛЬНО
ИЗ РАЗНЫХ СФЕР.

ДЕРЖИТЕ РУКУ НА ПУЛЬСЕ
СОБЫТИЙ. ЕСЛИ ВЫ СТАЛИ
СОВЛАДЕЛЬЦЕМ КАКОЙ-ТО
КОМПАНИИ, ОТСЛЕЖИВАЙТЕ,
ЧТО ПРОИСХОДИТ С НЕЙ И
С ЦЕНОЙ НА ЕЕ БУМАГИ.

**И САМОЕ ГЛАВНОЕ!
НЕ ВЕРЬТЕ ОБЕЩАНИЯМ ЗАРАБАТЫВАТЬ 100, 200, 500% В ДЕНЬ!**

Гарантировать что-либо на рынке могут лишь шарлатаны. А ответственный брокер (или УК) должен предупредить Вас о рисках. Ситуация очень изменчива, и ответственность за принятые решения несете только Вы.

Чтобы не попасться на удочку мошенников, рассмотрим распространенные схемы инвестиционного мошенничества:

Фейковые инвестиционные платформы

- Обещают быстрый доход: «20–30% в месяц», «удвоение вложений».
- Сайт похож на реальный, с поддельными лицензиями и отзывами.
- Могут даже показывать «рост» баланса в личном кабинете — до момента, пока вы не попытаетесь вывести деньги.

Как не попасться:

Проверьте наличие лицензии у брокера или инвестиционной компании на сайте **Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР)**.

Никогда не переводите деньги на личные карты или зарубежные счета.

Насторожьтесь, если требуют оплату «комиссии за вывод» или «налог перед выплатой».

Фальшивые крипто-инвестиции

- Предлагают вложиться в «новую перспективную монету» или «инвестиции в майнинг».
- Часто привлекают через YouTube, TikTok и мессенджеры.
- Используют поддельные скриншоты доходов других «инвесторов».

Как не попасться:

Проверяйте: зарегистрирована ли платформа на международных биржах (Binance, Ubit, Bybit, и другие, имеющие лицензии на осуществление деятельности в РК).

Не верьте историям о «быстрых заработках» — криптовалюта нестабильна, и честные компании не дают гарантий.

Не устанавливайте неизвестные приложения по чьей-то рекомендации.

Псевдо-обучение инвестициям с «куратором»

- Мошенник представляется «экспертом», предлагает «индивидуальное сопровождение».
- Вас убеждают вложить деньги под его руководством, а затем исчезают или переводят средства на свои счета.

Как не попасться:

Настоящие консультанты работают через лицензированные компании.

Проверяйте личность «куратора» — есть ли у него ИП, регистрация, официальные кейсы.

Не доверяйте людям, пришедшим к вам «в личку» через соцсети.



Пирамиды под видом инвестпроектов

- Маскируются под платформы «совместного инвестирования», «венчурные фонды» или «бизнес-клубы».
- Прибыль зависит от привлечения новых участников.
- Часто используют слова: «блокчейн», «NFT», «роботизированная торговля», «AI-инвестиции».

Как не попасться:

Уточните: откуда берется доход. Если только от новых участников — это пирамида.

Помните: финансовые пирамиды запрещены по закону РК.

Не инвестируйте, если не можете объяснить бизнес-модель своими словами.

BANK

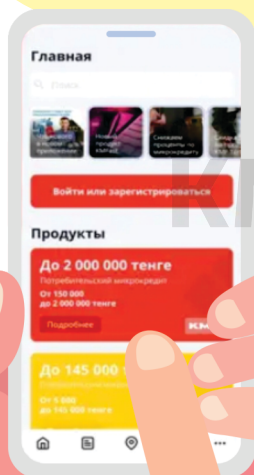


KMF•ДЕМЕУ



УРОК 6

БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ



Финансовая грамотность невозможна без понимания банковских продуктов. Это основа финансовой безопасности и уверенного управления личными деньгами. Ниже представлены основные виды и их особенности:

БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ

Банковские продукты — это услуги, которые банки предлагают физическим и юридическим лицам. Они помогают эффективно управлять деньгами, сберегать, инвестировать или получать финансирование. Знание и понимание банковских продуктов — основа финансовой безопасности и устойчивости.

ТЕКУЩИЕ И СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ СЧЕТА

Текущий счёт — используется для ежедневных операций: получения зарплаты, оплаты услуг, переводов. Может быть открыт в тенге или иностранной валюте. Доступ через онлайн-банкинг и мобильные приложения.

Сберегательный счёт — предназначен для накопления денег с начислением процентов. Может иметь ограничения на снятие и перевод. Процентная ставка зависит от вида депозита, суммы и срока хранения.

ВАЖНО:

Вклады физических лиц в банках Казахстана застрахованы в Казахском фонде гарантирования депозитов.

Лимиты на одного вкладчика в одном банке:

до 20 млн тенге —
по сберегательным депозитам в тенге

до 10 млн тенге —
по другим депозитам и счетам в тенге

до 5 млн тенге (в эквиваленте) —
по депозитам в иностранной валюте.

Если в одном банке размещено несколько депозитов, различных по видам и валюте, то гарантируется совокупный остаток суммы по всем депозитам, но не более максимальной суммы гарантийного возмещения – 20 миллионов тенге, с учетом пределов по каждому виду депозита.

ДЕПОЗИТЫ

Срочные депозиты — размещаются на определённый срок (3, 6, 12 месяцев и более) под фиксированную или плавающую ставку.

До востребования — можно снимать средства в любой момент, но процентные ставки ниже.

Советы:

Сравнивайте ставки, условия досрочного снятия, капитализацию процентов.

Проверяйте, входит ли банк в систему гарантирования вкладов.

ПЛАТЁЖНЫЕ КАРТЫ

Банки предлагают:

Дебетовые карты — для проведения оплаты услуг и платежей, также для снятия наличных средств

Кредитные карты — дают возможность использовать заёмные средства банка для проведения различных оплат и платежей, также для получения кредитных средств в банкоматах банка.

Кобрендинговые карты — карты, которые включают в себя стандартные функции платежной карты и бонусные программы от партнёров (магазинов, авиакомпаний и т.д.).



Многие банки в Казахстане предлагают карты с кешбэком, начислением процентов на остаток и различными бонусными программами.

Пользуйтесь картами безопасно: не сообщайте PIN-код, подключите SMS-уведомления и лимиты на операции.

КРЕДИТЫ

Потребительские кредиты — на неотложные нужды, товары, обучение и др.

Автокредиты — на покупку автомобиля, часто с залогом.

Ипотека — долгосрочный кредит на покупку жилья. В Казахстане действуют государственные программы поддержки (например, «7-20-25», льготная ипотека для молодежи и семей с детьми).

Кредитные линии и овердрафт — для бизнеса или на случай краткосрочной нехватки средств.



Советы:

Всегда учитывайте полную стоимость кредита (ГЭСВ), включая все комиссии.

Читайте договор: срок, ставка, штрафы, график погашения.

ОНЛАЙН-БАНКИНГ И МОБИЛЬНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ

Большинство операций теперь доступны дистанционно:

Оплата
услуг и налогов

Переводы между
счетами и на карты

Подключение продуктов,
контроль расходов

Обратите внимание: все банки обязаны соблюдать требования к защите персональных данных и биометрии клиента при онлайн-идентификации.

Онлайн-идентификация через биометрию и ЭЦП позволяет открывать счета и оформлять продукты полностью удаленно.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ

Казахстан предлагает программы льготного финансирования и субсидирования ставок для бизнеса и определенных категорий населения.

Узнавайте актуальные условия в вашем банке.

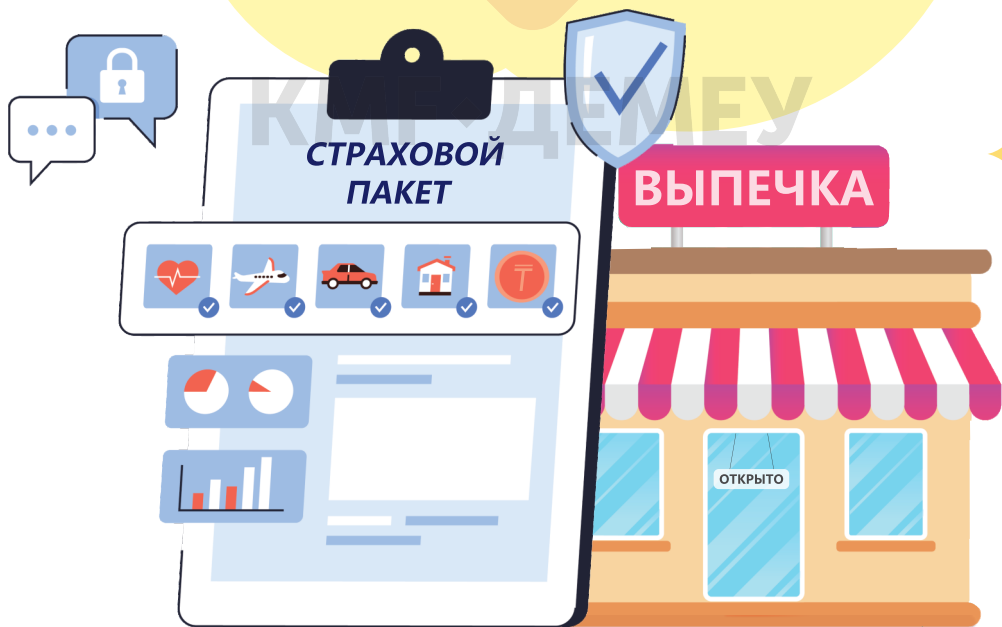



КМФ•ДЕМЕУ


КМФ

УРОК 7

СТРАХОВАНИЕ: ЗАЩИТА НА СЛУЧАЙ
НЕПРЕДВИДЕННЫХ СОБЫТИЙ



СТРАХОВАНИЕ: ЗАЧЕМ ОНО НУЖНО?

Защита от финансовых рисков

Страхование — это инструмент защиты вас, вашей семьи, имущества и бизнеса от непредвиденных ситуаций. Оно помогает минимизировать финансовые потери при наступлении несчастного случая, болезни, стихийного бедствия или иных рисков. В Казахстане страхование становится всё более востребованным инструментом защиты для предпринимателей, особенно на фоне частых пожаров на рынках, краж, наводнений, града.

Какие виды страхования актуальны для предпринимателей?

Вид страхования	Описание
Страхование имущества и бизнеса	Актуально в условиях увеличения числа пожаров на рынках, краж и ущерба от природных катаклизмов. Обязательно при кредитовании малого бизнеса — всё чаще банки и МФО требуют страхование залогового имущества.
Страхование жизни и здоровья	Защита от потери трудоспособности, инвалидности или смерти заемщика. В последнее время возрос интерес к страхованию на случай критических заболеваний — онкология, инсульт, инфаркт. Используется для обеспечения выполнения долговых обязательств в рамках займа (особенно в МФО и банках).
Обязательное автострахование (ОС ГПО ВТС) и КАСКО	ОС ГПО — обязательно для всех владельцев транспорта. КАСКО — добровольное, но особенно рекомендовано для новых автомобилей или при автокредите.
Страхование урожая и посевов	Защита от потерь из-за засухи, заморозков, града и других погодных рисков. Особенно актуально для фермеров. В Казахстане есть государственное субсидирование страховых премий для агрострахования.

КАК ВЫБРАТЬ СТРАХОВУЮ КОМПАНИЮ?

Проверьте лицензию

На сайте Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка.

Анализируйте реальные выплаты

Проверяйте статистику выплат — это отражает практику исполнения обязательств.

Изучите рейтинг финансовой устойчивости

Рейтинги доступны на сайте страховых компаний или в открытых источниках.

Обратитесь к страховым брокерам

Они не зависят от страховой компании и помогут выбрать подходящий продукт.

! Важно: страхование — не способ заработка

Некоторые клиенты ошибочно считают страховку ненужными расходами. Однако при правильной настройке страховой защиты — это мощный механизм для сохранения капитала, бизнеса и стабильности семьи.



ДАВАЙТЕ РАССМОТРИМ ИСТОРИЮ САНДУГАШ

Сандугаш занимается торговлей тканями на одном из крупных рынков. Благодаря стабильному доходу и постоянным клиентам, она решила открыть вторую торговую точку. Бизнес шел в гору: обороты росли, она даже наняла помощницу.

Однажды на встрече с подругой — сотрудницей страховой компании — разговор зашел о страховании имущества. Та призналась, что не выполняет план по страховым продажам, и предложила Сандугаш застраховать хотя бы одну точку от пожара и краж. Сандугаш сомневалась: «Зачем мне страховка? Это ведь просто лишняя трата...» Но, чтобы поддержать подругу, все же оформила полис на одну из торговых точек. Вторую — не стала страховать, посчитав это излишеством.



Прошло семь месяцев. Зимой на рынке произошёл сильный пожар — в результате короткого замыкания загорелся один из павильонов, и огонь быстро перекинулся на соседние. Сгорели десятки торговых точек, в том числе обе точки Сандугаш.

В панике она вспомнила о страховке. Обратилась в свою страховую компанию. После осмотра места происшествия и подачи всех необходимых документов, ей выплатила компенсацию — более 9 миллионов тенге. Эти деньги позволили ей в течение месяца восстановить одну точку и продолжить торговлю.

Однако вторая точка, не застрахованная, так и осталась в убытках.

"Тогда я поняла главное: страховка — это не пустая трата, а защита моего бизнеса. Единственное, о чём я действительно пожалела — что не застраховала оба магазина", — делится Сандугаш.

Еще одна история:

История Еркебулана, владельца автосервиса

Еркебулан держит небольшую автомастерскую в районном центре. Ночью в соседнем здании произошёл пожар, который перекинулся на его сервис. Всё оборудование и инструменты были уничтожены. Страховки не было — поэтому пришлось брать кредит, чтобы закупить новые станки. Позже он застраховал помещение и оборудование на 15 млн тенге. Сейчас он уверен:

«Теперь я спокоен — если снова что-то случится, смогу восстановить бизнес».

ОСНОВНЫЕ ТЕРМИНЫ

СТРАХОВАТЕЛЬ

Это человек или организация, которые покупают страховку. Именно они заключают договор со страховой компанией и платят за полис.

СТРАХОВОЙ СЛУЧАЙ

Это то, от чего вы застраховались, и что действительно произошло. Например, пожар, кража, затопление. Если такое событие указано в договоре — это и есть страховой случай.

СТРАХОВАЯ ВЫПЛАТА

Деньги, которые страховая компания выплачивает вам, если случилось то, от чего вы застраховались (страховой случай). Размер выплаты зависит от условий договора.

СТРАХОВАЯ ПРЕМИЯ

сумма, которую клиент платит страховой компании за полис.

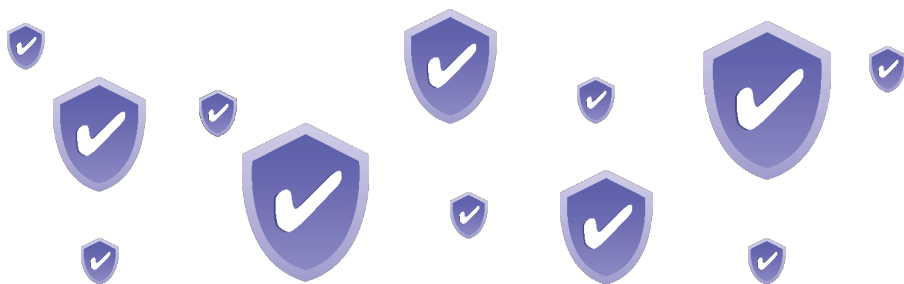
ФРАНШИЗА

Это часть ущерба, которую вы покрываете сами. Например, если франшиза — 50 000 тенге, а ущерб — 200 000, страховая заплатит только 150 000 тенге. Франшиза помогает уменьшить цену страховки, но вы должны быть готовы покрыть её при случае.



КЛАССИФИКАЦИЯ СТРАХОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Категория	Вид	Описание	Примеры
По обязательности	Обязательное	Требуется по закону. Без договора нельзя осуществлять определённую деятельность.	ОС ГПО ВТС, страхование работников от несчастных случаев, перевозчиков
	Добровольное	Оформляется по желанию для личной или имущественной защиты.	Страхование жизни, здоровья, квартиры, бизнеса
По объекту страхования	Личное	Связано с жизнью, здоровьем и трудоспособностью человека.	Страхование жизни, от несчастных случаев, медицинское, пенсионное
	Имущественное	Направлено на защиту имущества от ущерба или утраты.	Дом, магазин, авто (КАСКО), урожай, техника
	Ответственность	Защищает от убытков, причинённых третьим лицам.	Автоответственность, проф. ответственность врачей, юристов и др.
По объекту страхования	Индемнити	Компенсация ущерба — выплата равна реальному убытку.	Имущество, ответственность
	Суммовая страховка	Выплачивается заранее оговорённая сумма.	Жизнь, несчастные случаи



КАК ВЫБРАТЬ НАДЁЖНУЮ СТРАХОВУЮ КОМПАНИЮ?

Перед тем как заключить договор, обязательно проверьте страховую компанию по следующим критериям:

- ✓ **Лицензия**
В Казахстане есть Единый реестр страховщиков и актуальная информация о лицензиях на сайте Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка.

Проверьте на официальном сайте Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка:

<https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/financial-organizations/25?lang=ru>

- ✓ **Финансовая устойчивость и рейтинг**
Узнайте, насколько компания надёжна в финансовом плане. Надёжные страховщики публикуют рейтинги и отчёты.
- ✓ **История и стабильность**
Чем дольше компания работает на рынке, тем больше доверия к ней.
- ✓ **Качество обслуживания клиентов**
Обратите внимание на отзывы, насколько легко связаться с компанией, как быстро решаются вопросы.
- ✓ **Простые и понятные продукты**
Страховка должна быть без «мелких шрифтов» и сложных условий. Если что-то непонятно — не бойтесь задавать вопросы.
- ✓ **Объёмы страховых выплат**
Чем больше страховая выплачивает своим клиентам, тем выше её надёжность.

Эти данные тоже можно найти на сайте Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка.

МЕХАНИЗМ СТРАХОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА

1.

ЗАПОЛНЕНИЕ АНКЕТЫ

Перед подписанием договора страхования вы заполняете анкету. В ней нужно указать правдивую информацию об имуществе, которое хотите застраховать.

2.

СТОИМОСТЬ ИМУЩЕСТВА

Один из главных факторов при страховании имущества, это определение его рыночной стоимости. Есть несколько основных методов:

1. Подтверждающие документы (договор купли-продажи/ чеки/счета и др.)
2. Привлечение независимых экспертов-оценщиков
3. На основании оценки самой страховой компании.

3.

СТРАХОВАЯ СУММА/ЛИМИТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Это максимум, который компания выплатит при страховом случае. Например, если имущество стоит 10 млн тенге — это и будет максимальная выплата. В случае страхования имущества размер страховой суммы равен стоимости имущества.

4.

СТРАХОВОЙ СЛУЧАЙ/ ПОКРЫВАЕМЫЕ РИСКИ

В договоре страхования всегда прописывается перечень рисков, при возникновении которых страховая компания будет нести обязательство возместить ущерб.

Как правило, бывает два вида страхового покрытия: 1.«Поименованные риски» – Страхователь может сам выбрать, от каких рисков застраховать имущество на выбор; 2.«От всех рисков» – Имущество страхуется от всех возможных и реальных рисков.

Перечень основных рисков:

- Кража/кража со взломом/кража в результате разбойного нападения /хищение
- Пожар | Стихийные бедствия (землетрясение/ураган/сель и другие)
- Повреждение имущества в результате утечки воды из труб/ канализационных труб
- Падение инородных предметов/летательных аппаратов и их частей
- Вандализм/порча имущества третьими лицами | Бой оконных стекол
- Кибератаки и утрата данных (актуально для онлайн-торговли и сервисов) — есть отдельные страховые продукты.

5.

ФРАНШИЗА

Это часть ущерба, которую страховая компания **не выплачивает**. Она может быть:

- фиксированной (например, 30 000 тг);
- процентной (например, 10% от стоимости имущества при полной утрате).

6.

СТОИМОСТЬ СТРАХОВКИ = СТРАХОВАЯ ПРЕМИЯ

Это сумма, которую вы платите за страховку. Зависит от:

- страховой суммы;
- перечня рисков;
- размера франшизы;
- расположения имущества

Пример расчета: ►

$$\text{10 000 000 тг} \times \text{0,35\%} = \text{35 000 тенге}$$

страховая сумма тариф премия в год

7.

ЧТО ДЕЛАТЬ ПРИ СТРАХОВОМ СЛУЧАЕ?

Если имущество пострадало:

1. Сообщите в страховую и в экстренные службы;
2. По возможности зафиксируйте ущерб (фото, видео);
3. Сохраняйте место происшествия до осмотра;
4. Помогайте специалистам страховой в оценке ущерба;
5. Подайте заявление в страховую в течение 3 рабочих дней;
6. Соберите и передайте документы согласно договору.

8.

ЧТО ДЕЛАТЬ ПРИ СТРАХОВОМ СЛУЧАЕ?

Выплата зависит от размера ущерба:

- При частичном – по факту расходов на ремонт;
- При полной гибели – по стоимости имущества минус франшиза.

Пример расчета: ►

$$\text{10 000 000 тг} - \text{1 000 000} = \text{9 000 000 тенге}$$

имущество стоило франшиза 10% выплата

ВАЖНО ПОМНИТЬ! Страхование – это способ восстановить имущество при ущербе, а не заработать. Не стоит рассчитывать на страховку как на прибыль.

МОШЕННИЧЕСТВО И "СЕРЫЕ" СТРАХОВКИ

БУДЬТЕ ОСТОРОЖНЫ С ПОДДЕЛЬНЫМИ ПОЛИСАМИ!

Иногда мошенники продают фальшивые страховки без лицензии. Всегда проверяйте лицензию компании на сайте Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка.

Не переводите деньги на личные карты «агентов» без договора.

СУБСИДИИ И ГОСПОДДЕРЖКА

В Казахстане действует программа субсидирования страховых премий для агропроизводителей. Государство может компенсировать до 50% стоимости страхования урожая, скота и техники. Уточняйте условия в местных управлениях сельского хозяйства или в страховой компании.

Еще одним инструментом защиты своей финансовой стабильности от непредвиденных обстоятельств, например, при оформлении займа в финансовой организации, является страхование жизни.

Потеря трудоспособности или смерть заемщика, могут осложнить погашение кредита. Чтобы обезопасить себя и своих близких от чрезмерной финансовой нагрузки в сложной ситуации рассмотрите возможность приобретения страхового полиса на период действия договора займа.

В случае наступления непредвиденного события, связанного со здоровьем или смертью заемщика, страхования компания поможет погасить кредит за счет своих средств в рамках полиса страхования (страховая выплата, как правило, равна сумме, которую вам осталось погасить по кредиту).

Страховыми случаями по полису страхования жизни могут быть:

СОБЫТИЕ

ЧТО ДЕЛАЕТ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Смерть заемщика

Выплачивает кредитору оставшуюся сумму долга

Инвалидность I или II группы

Частично или полностью погашает долг

Временная утрата трудоспособности

Выплачивает компенсацию, если заемщик временно не может работать

Установление критического заболевания

В ряде случаев – выплата на лечение или частичное погашение кредита

**Условия и перечень страховых случаев могут различаться.
Внимательно читайте договор!**

Если есть необходимость, попросите консультанта финансовой организации подробно разъяснить все положения страхового полиса, включая раздел исключения.

ПАМЯТКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ

ЗАЧЕМ ОФОРМЛЯТЬ СТРАХОВКУ?

Защитить бизнес и имущество от пожара, кражи, стихийных бедствий

Обеспечить выплату кредита в случае болезни или смерти

Сохранить семью от долговой нагрузки

Уверенно планировать развитие

НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ?

Лицензия страховщика

Условия договора:

– срок действия полиса (должен совпадать со сроком кредита);

– сумму покрытия (обычно равна остатку долга);

– исключения, при которых страховая не будет платить (например: алкогольное опьянение, самоубийство, участие в опасных видах спорта и др.).

Исключения и франшиза

История выплат



KMF•ДЕМЕУ



KMF

УРОК 8

ФИНАНСОВАЯ И ЦИФРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ



В эпоху цифровых банковских технологий важно не только удобство, но и защита ваших данных и денег. С ростом онлайн-операций увеличиваются и риски мошенничества. Ниже — ключевые меры предосторожности:

Безопасность при работе с картами

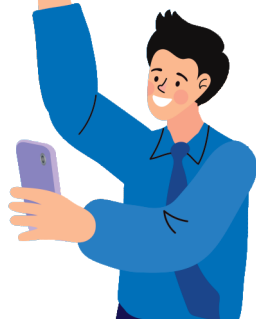
При получении карты убедитесь, что конверт не поврежден. Никогда не записывайте PIN на самой карте.

Не сообщайте никому PIN-код, CVV-код, коды из SMS — даже если звонит «сотрудник банка» или «финансовый контролёр».

Подключите уведомления по всем операциям — это поможет быстро отреагировать на несанкционированные действия.

Установите лимиты на снятие и переводы — в онлайн-банке или при помощи оператора.

Используйте безопасные банкоматы — не вставляйте карту в подозрительные устройства.



Онлайн-банкинг и приложения

Загружайте банковские приложения только из официальных источников (App Store, Google Play).

Используйте биометрию (Face ID, отпечаток пальца) для входа в приложение — это дополнительный уровень защиты.

Регулярно обновляйте приложение и операционную систему — это закрывает уязвимости.

Используйте сложные пароли и двухфакторную аутентификацию (2FA).

Не переходите по ссылкам из СМС, мессенджеров и писем, даже если они выглядят как от банка.



Мошенничество: как распознать и защититься

Мошенники звонят и представляются сотрудниками Агентства по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР), банка, полиции, или других органов и угрожают «блокировкой счёта», требуют «подтвердить личность», сообщить коды.

▶▶▶ **Запомните — ни один настоящий специалист** ◀◀◀
не попросит вас назвать код или перевести деньги.

Никогда не передавайте коды из SMS или данные карты по телефону — даже если звонящий угрожает или говорит, что «помогает».

«Схема под предлогом “возврата налогов” или “субсидий”»

Мошенники обещают вернуть налог или получить субсидию, просят номер карты, CVV или коды из SMS

Налоговые и госорганы не возвращают деньги на карту по звонку — всё оформляется через госуслуги (egov.kz) или банки по заявлению.

«Звонки с подменой номера банка»

В Казахстане часто используют подмену Caller ID, звонок выглядит как с номера вашего банка.

При малейших сомнениях кладите трубку и перезванивайте на номер с сайта банка.

Пример из практики:

в Алматы женщина лишилась более 3 млн тенге после «звонка» с номера банка. Ей сообщили о попытке мошенничества и «помогали защитить средства», переводя их на «безопасный счёт», который оказался мошенническим.



Deepfake — «фальшивые» лица и голоса

Что это: мошенники используют нейросети, чтобы подделать лицо или голос знакомого вам человека (родственника, коллеги, даже сотрудника банка).

КАК РАБОТАЕТ СХЕМА:

Вам приходит видеозвонок от якобы «дочери», «сына» или «банковского сотрудника».



Человек говорит знакомым голосом, лицо совпадает.



Просит срочно перевести деньги, "помочь", "подтвердить платёж" и т.д.

КАК ЗАЩИТИТЬСЯ:

Никогда не переводите деньги по звонку без личного подтверждения.

Задайте личный вопрос, ответ на который знает только настоящий человек.

Не выкладывайте в соцсети видео и аудио, которые могут использоваться для создания deepfake.

Фишинг-сайты могут копировать дизайн банков — всегда проверяйте адрес сайта.

У мошенников бывают сайты с доменом, похожим на официальный (например, bank-kz.com вместо bank.kz).

Всегда вручную вводите адрес сайта банка.

Звонки через WhatsApp, Telegram якобы от банка — почти всегда мошенничество. Банки в Казахстане не инициируют видеозвонки через мессенджеры для подтверждения операций.

При подозрении на обман — сразу звоните в банк на официальный номер (на обороте карты или на сайте).

ВАШИ ПРАВА КАК КЛИЕНТА

Вы имеете право запрашивать полную информацию о любой банковской услуге.

Банк обязан защищать ваши данные в соответствии с Законом РК «О персональных данных и их защите».

При несанкционированной операции вы вправе обратиться с заявлением и требовать возврата средств — важно сделать это оперативно.

«Чек-лист по безопасности» (для практичности):

✓ Не сообщайте:

PIN-код

CVV

Коды из SMS

Данные биометрии

✓ Проверяйте:

Адрес сайта

Номер телефона банка (только официальный)

Приложение — только из App Store/Google Play

✓ Используйте

Двухфакторную аутентификацию

Сложные пароли

Биометрию

✓ При сомнениях

Перезвоните в банк по официальному номеру

Не спешите, не поддавайтесь на давление

ФОРМА ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

Мы будем признательны Вам, если Вы ответите на несколько вопросов, чтобы наши уроки были еще полезнее для Вас!

1. Как Вы считаете, нужно ли повышать финансовую грамотность населения?



Да



Нет



Затрудняюсь ответить

2. Какую оценку вы поставите брошюре «Личные финансы» по пятибалльной шкале?



1



2



3



4



5

3. Вы желаете продолжать обучение по проекту «Финансовая грамотность», участвовать в тренингах и других обучающих мероприятиях?



Да



Нет

4. Используете ли вы полученные знания в жизни?



Да



Нет

5. Как вы считаете, электронный формат удобен для восприятия или печатный формат предпочтительнее?



Электронный формат удобнее



Печатный формат удобнее



Оба формата удобны



Другое

6. Какой уровень финансовых знаний Вы оцениваете у себя сейчас?



Начальный



Средний



Продвинутый

Какую тему урока Вы бы хотели добавить к существующим?

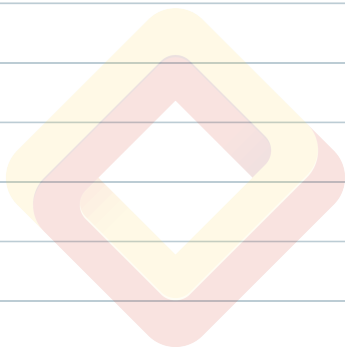
Если Вы хотите заполнить форму обратной связи в электронном формате, пройдите по QR-коду



*На устройствах Android и iOS сканирование QR-кодов осуществляется с помощью встроенной камеры телефона. При необходимости допускается использование сторонних приложений для сканирования QR-кодов.

Спасибо за предоставление обратной связи, мы приложим все усилия, чтобы наши уроки были ещё полезнее для Вас!

ДЛЯ ЗАМЕТОК



КМФ • ДЕМЕУ



О КОНСУЛЬТАНТЕ ПРОЕКТА - КМФ БАНК

КМФ Банк сегодня - один из крупнейших и устойчивых игроков финансового сектора Казахстана. Компания начала деятельность в 1997 году и за годы развития прошла несколько этапов становления, сохранив фокус на поддержке предпринимателей, в том числе микро и малого бизнеса. Итогом этого пути стала трансформация КМФ в банк второго уровня, что позволило значительно расширить спектр финансовых услуг для клиентов.

Сегодня КМФ Банк обслуживает более 275 тысяч активных клиентов, его кредитный портфель превышает 328 млрд. тенге (данные на 01.02.2026). Банк располагает разветвлённой региональной сетью: 17 филиалов и более 120 точек обслуживания, обеспечивая доступ к финансовым услугам жителям свыше 4 000 населённых пунктов по всей стране. В основе работы КМФ было и остается долгосрочное партнерство, доверие и практическая поддержка предпринимательства.

БЛАГОДАРИМ ЗА ДОВЕРИЕ!

**Вся информация в брошюре
предназначена только для
личного пользования.
Мы не несем ответственности
и не даем гарантий в связи с
публикацией фактов, данных,
результатов и другой
информации.**



Инициатор проекта:

«KMF»

Г. Алматы, пр.Н.Назарбаева, 50

Call – center: **7474** – бесплатно с мобильного телефона или
8 800 080 58 00 - бесплатно со стационарного телефона

Электронную версию брошюры, аудио-, и видеоролики
можно найти на сайте www.kmfdemeu.kz
в разделе «Финансовая грамотность».



С электронной версией
брошюры Вы можете
ознакомиться здесь.

**Все авторские и имущественные права принадлежат Корпоративному Фонду «KMF-Демеу».
Свидетельство о внесении сведений в государственный реестр прав на объекты, охраняемые авторским
правом № 67453 от "13" февраля 2026 года.**

Тираж: 2000 экз.

Алматы, 2026г.