

## **Мошенничества и личная финансовая безопасность**

Мошенничество в современном мире отличается исключительной многоликостью, адаптивностью, динамизмом и способностью к модернизации, распространяясь на все виды коммерческой, предпринимательской, финансовой, банковской, бюджетной, кредитной, имущественной и иной деятельности. В связи с усложнением механизмов функционирования хозяйственного комплекса мошенничество стало более изощренным и приобрело ярко выраженный интеллектуальный характер.

Статьей 159 УК РФ мошенничество определяется как «хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем обмана или злоупотребления доверием».

*Финансовое мошенничество* – совершение противоправных действий в сфере денежного обращения путем обмана, злоупотребления доверием и других манипуляций с целью незаконного обогащения.

### **Специфика финансовых мошенничеств**

Важнейшим институтом рыночной экономики, обеспечивающим аккумуляцию временно свободных денежных средств и перераспределение капитала между кредиторами и заемщиками, является финансовый рынок.

На финансовом рынке индивидуальные и коллективные инвесторы стремятся увеличить свои активы и получить прибыль с помощью различных финансовых инструментов (ценные бумаги, денежные обязательства, валюта, фьючерсы, опционы и др.).

Механизм финансового рынка действует при активном участии посредников, в качестве которых выступают *финансово-кредитные институты* - организации, уполномоченные осуществлять финансовые операции по кредитованию, депонированию вкладов, ведению расчетных счетов, купле и продаже валюты и ценных бумаг, оказанию финансовых услуг и др. (банки, финансовые компании, инвестиционные фонды, сберегательные кассы, пенсионные фонды, взаимные фонды, страховые компании). К выбору посредника необходимо подходить особенно тщательно, т.к. среди них попадает много недобросовестных компаний, а зачастую и просто мошенников.

Финансовое мошенничество широко распространено не только потому, что не всегда связано с насилием, но и потому, что современная жизнь весьма технизирована. Человеческое общение все более компьютеризируется, все большее значение имеют информационные технологии, особенно в сфере финансов.

При формировании институтов финансового рынка в России сложились благоприятные условия для осуществления крупномасштабных мошеннических операций, направленных на присвоение средств инвесторов.

Массовому развитию мошеннических финансовых компаний способствовали следующие факторы:

- некоторая идеализация частных рыночных институтов и отсутствие опыта поведения в этой сложной сфере. Поэтому самые известные и громкие финансовые мошеннические компании появились в конце 1993 г.;

- утрата доверия к государственным банкам в связи с обесценением сбережений и высокой инфляцией создало иллюзию инвестиционной привлекательности новых финансовых структур;
- нейтральная реакция государства: не было принято никаких мер по предупреждению и пресечению злоупотреблений;
- чрезмерная доверчивость неопытного населения и повышенная склонность к риску.

Одним из ключевых элементов стратегии мошеннических финансовых компаний является мощное информационно-психологическое воздействие, оказываемое на частных инвесторов, продуманная рекламная деятельность.

### **Мошенники и страхование**

Во всем цивилизованном мире люди обращаются к помощи страховых компаний. Страховые взносы принято считать способом избежать личных рисков. Страховка призвана возместить угон или порчу машины, пожар на даче и т.д. Теоретически за небольшой взнос можно получить серьезную финансовую защиту. К сожалению, на нашем рынке полно фирм, чей настоящий бизнес — собирать деньги и по возможности ничего никому не выплачивать. А если платить, то минимум.

Основная проблема - в отсутствии положительного опыта взаимодействия со страховыми компаниями. При этом тестирование страховых компаний затруднено. Работу других организаций собирающих деньги можно проверить: внесли вклад и забрали его, купили пай, продали обратно и т.д. Можно самому убедиться, как организация работает, когда надо отдавать деньги. Со страховыми компаниями это почти невозможно. Вы отдаете деньги и должны верить: при наступлении страхового случая Вам заплатят.

При выборе страховой компании целесообразно провести анализ по нескольким направлениям:

- *Просите любые предложения в письменной форме.*
- *Ни на что не соглашайтесь сразу, внимательно изучайте документы.*
- *Собирайте и анализируйте всю информацию о страховой компании.*
- *Посмотрите различные рейтинги страховых компаний.*
- *Проверьте работу и узнайте о репутации страховой компании.*

**Автострахование** становится нормой жизни. Но чтобы снизить уровень выплат по нему, компании прибегают к хитростям. Некоторые страховщики довольно искусно составляют договоры, маскируя в них ловушки. Прельстившись низким тарифом, незадачливый автовладелец в лучшем случае получит символическую сумму, в худшем — ничего. Например, при страховании от угона может быть установлено, что покрытие по этому риску действует только в ночное время при условии нахождения машины на охраняемой стоянке или в гараже. Еще страховщик обычно предлагает заниматься ремонтом «в тех автосервисах, с которыми он работает». А что там ждать надо полгода, скромно умалчивает. Сделав же ремонт в другом месте, Вы получаете лишь часть страховки. Такой вот еще один способ отъема денег.

Некоторые компании оставляют за собой право отказывать в выплате, если ДТП произошло из-за грубого нарушения правил дорожного движения: превышения скорости, пересечения двойной линии и т. д. Поводом к отказу в возмещении может послужить «неосторожность»: резина не по сезону, курение в салоне и т. д. В печати описывалось масса самых разных сюжетов. Например, девушка чуть поцарапала дверь машины. Звонок в страховую. По телефону говорят, если чуть-чуть, то можно без ГИБДД, дверь замены не требует. Просто приезжайте и пишите заявление. Приехала. Тут эксперт компании: дверь требует замены, мало ли кто, что сказал по телефону. А в договоре ясно сказано: нет справки ГИБДД – нет компенсации.

Всегда внимательно слушайте, когда Вам рассказывают про условия договора и специальные предложения. Спокойно, не жалея времени, тщательно изучите договор, анализируйте все последствия. Помните: задачи у Вас с ними прямо противоположные. Вам важно получить компенсацию при наступлении страхового случая, им – всеми способами отвертеться от выплат.

По оценке Коллегии правовой защиты автовладельцев, по страховкам в среднем недоплачивается 30–40 тыс. рублей. Около 90% приходящих за выплатами автовладельцев недовольны полученными суммами. По статистике, несогласие страховщиков со стоимостью ремонтных работ, выполненных в автосервисе, — самый распространенный повод для конфликта между потребителями услуги и страховыми компаниями. Счет из автосервиса – всего лишь отправная точка для расчетов экспертов. Оценщики, работающие со страховщиками, изначально занижают компенсацию. Иначе на их место возьмут других, более сговорчивых партнеров. При этом в страховой компании таких «карманных» экспертов зачастую выдают за независимых.

Если клиент подает в суд, то его всячески уговаривают забрать исковое заявление, обещая решить все мирным путем. А когда автовладелец соглашается, о нем тут же забывают. Фишка в том, что повторный иск по одному и тому же поводу подавать нельзя. Суды завалены делами по автогражданке, притом что лишь 10% недовольных работой страховщиков клиентов обращаются в суд. Страховщики, чтобы не платить клиенту деньги, могут использовать и вовсе банальный прием — «изматывание». Например, «футболить» человека из отдела в отдел, обещая заплатить «в ближайшее время» и т.п. Продолжать ждать и, еще хуже, «клянчить» деньги, вступая в бесконечные телефонные переговоры с менеджерами компании, — заведомо проигрышный вариант. Разговаривать нужно только письменно, оставляя себе копию. Если в течение 30 дней Вы не получили компенсацию, можно начинать действовать. Претензия должна быть направлена по трем адресам: в страховую компанию, в Российский союз автостраховщиков (РСА) и в Федеральную службу страхового надзора (ФССН). Сам факт жалобы ускоряет прохождение дела.

**Накопительное страхование.** Для начала полезно изучать альтернативные способы вложения средств. Вывод будет прост: накопительное страхование не выгодно в принципе. В наших условиях, в нашей стране, здесь и сейчас. Возможно, когда-нибудь ситуация изменится, но пока это так. И совершенно неважно, где находятся учредители выбранной Вами компании и какой у нее рейтинг. Главное – считайте аккуратно и читайте вдумчиво условия выплат договора страхования.

Вкладывая в страховой накопительный полис сейчас, Вы пускаете деньги на ветер. Почему же агенты утверждают - страховка помогает накопить на пенсию? Обман. Агент

заинтересован продать свою услугу. Еще проблема в отсутствии позитивного опыта отношений со страховщиками. Пока на нашем рынке нет ни единой компании, которая бы уже начислила инвестиционный доход на договоры страхования. Даже если по истечении десятка лет эта страховая компания еще будет существовать, может сложиться ситуация, когда Ваш доход окажется совсем смехотворным. Проверьте договор. Если есть возможность выплатить Вам минимум, не сомневайтесь: так оно и будет.

Накопительное страхование известно очень многим нашим соотечественникам. Еще во время СССР страховые агенты планомерно обходя вверенные им учреждения, предлагали накопить детям на совершеннолетие 500 или 1 тыс. руб. Деньги по тем временам немалые, а сумма, которую полагалось вносить ежемесячно, небольшая. Но в итоге полисные условия позволили детям купить себе по шоколадке. Страховщики уже тогда умели составлять договора.

**Страхование жизни.** Это самый любимый, наиболее выгодный продукт для страховых компаний. Народно-инвестиционная мудрость гласит: страхование жизни — возможность жить бедным и умереть богатым. Теоретически страховые компании могут принести Вашим наследникам дополнительные средства. Все мы не вечные... Но и тут главная проблема — отсутствие положительного опыта взаимодействия со страховыми компаниями, в том числе с международными. Здесь ситуация может заметно улучшиться только после появления компаний с устойчивой репутацией, осуществляющих нормальные выплаты гражданам (не только в рекламных роликах).

**Финансово-сетевой маркетинг и страхователи.** Уже накоплен солидный опыт взаимодействия со страховщиками, которые делают акцент на схемах заработка, связанных с объединением в сеть. Эти недобросовестные методы продвижения услуг, часто практикуются на рынках развивающихся стран. Многие из подобной практики связано с методами MLM (Multi Level Marketing, многоуровневый маркетинг).

Для лучшего понимания вспомните, например, «Гербалайф». С методами вербовки адептов сетей из легковверных граждан для продажи «чудо-товаров» население постепенно разобралось. Поэтому, исчерпав возможности продажи разных порошков, чудо-лекарств, супер-приборов, косметики и т.д. для души и тела, последователи «мировой локальной мультирелигии» обратили свои взоры на финансовые рынки. Есть всякую гадость надоедает, а вот получать деньги за вложение денег, перераспределяя средства между членами своей цепочки, - это чистый бизнес и идеальная цель бога MLM.

Первые сети MLM начали раскидывать западные страховые компании, то есть представители того самого «цивилизованного бизнеса», очень любящие везде поучать туземцев западной деловой этике. Но обычно в жизни «у западников» все устроено чуть проще: если можно извлечь хорошую прибыль, то деловая этика подождет. Вот и качество продаваемого страхового продукта в реальности было ужасающим. Сейчас MLM-щики со страховых продуктов пытаются перейти на продажу других финансовых услуг...

Рекомендуем держаться подальше от любых распространителей финансовых продуктов, в том числе страховых, связанных с объединением в некую сеть.

Техника продаж страховых продуктов, завезенных на наши «туземные» земли, проста: сначала напугать как следует «дикаря», потом удивить его благами цивилизации, доступными «белому человеку», а потом «втюхать» втридорога свои «бусы».

*Вывод.* Чем менее охотно Вам предоставляют конкретную информацию, тем больше стоит задуматься о целесообразности сотрудничества с консультантом. Помните: «Всегда найдутся эскимосы, которые выработают для жителей Конго директивы поведения в тропическую жару». (Станислав Ежи Лец).

### **Лохотрон и наперстки Форекс**

Азартная игра на рынке ФОРЕКС существенно увеличивает личные финансовые риски. Она не имеет ничего общего с процессом инвестирования вообще и на фондовом рынке в частности. О сути ФОРЕКС говорилось много раз. Но как и любые организаторы азартных игр «форексисты» стремятся продвинуть свои услуги не только прямой, но и косвенной рекламой. Для этого издаются книги, распространяются слухи, печатаются статьи, приводят имена, якобы заработавших и т.д. В итоге многие доверчивые граждане путают процесс инвестирования с игрой в наперстки.

**История и суть ФОРЕКС.** Международный валютный рынок ФОРЕКС (Foreign Exchange Market – FOREX) возник в 1971 г. Главными игроками стали около тысячи крупнейших банков мира. На них приходится более 75% объема сделок. Минимальный лот, торгуемый на межбанковском рынке, составляет \$100-200 тыс. Но есть и другой Форекс (Форекс для народа – FOREX Vulgaris). Зарабатывает ли на нем кто-то из простых граждан – сказать сложно. Но деньги теряют очень многие.

В России ряд компаний предлагают вложить средства на ФОРЕКС. Конторы заманивали доверчивых клиентов, расписывая им чудеса заработков на валютном рынке. Если оборот рынка ФОРЕКС и скорость изменения курсов на нем были преимуществами, то размер минимального лота относился к недостаткам. На этом и строилась тактика мошенников. Клиенту предлагалось кредитное плечо в соотношении 1 к 100. Вложив \$1000, клиент якобы получал возможность совершать операции со \$100 тыс.

Дальше клиенту предлагалось выбрать пару валют, между которыми он хотел совершить операцию и купить ту из них, которая будет расти. Через некоторое время, продав подорожавшую позицию, можно было зафиксировать прибыль. Кредитное плечо предоставляется под депозитный залог. Если депозита уже не хватает на покрытие возможного убытка от закрытия позиции, наступает margin call (требование внести дополнительный залог). То есть компания, обеспечивающая возможность торговли на рынке, ничем не рискует. Рискует только клиент.

В Россию ФОРЕКС пришел в 1990-е гг. Организаторы четко поняли задачу: создать у клиента иллюзию доступа к торговле на рынке. Мошенники не спешили строить долгосрочные схемы по изъятию денег. В ФОРЕКС-среде часто крали по-простому. Целый ряд компаний исчез с десятками миллионов клиентских долларов.

**Современное состояние рынка.** Сегодня к услугам игроков оффшорные дилинговые компании. Все операции проводятся через Интернет. Сотни игроков одной компании выставляют позиции друг против друга, внутренняя учетная система просчитывает перераспределение денег своих участников, не забывая снимать с каждой операции по несколько пунктов. Возможно, когда заявки выстраиваются в общий тренд, организаторы проводят единичные операции на реальном рынке, в том числе страхуясь от обвинения в мошенничестве.

Для выхода на реальный межбанковский рынок требуется хотя бы несколько сотен тысяч долларов, но даже такой лот крупных контрагентов может и не заинтересовать. Сегодня дилинговые центры признают, что имеют весьма опосредованное отношение к реальной межбанковской торговле, хотя и не акцентируют на этом внимание. С кем же в таком случае торгуют клиенты? С дилинговым центром. Он играет против Вас и заинтересован, чтобы Вы потеряли свой капитал. Взаимосвязь в большинстве случаев простая: нарастает Ваша «виртуальная» прибыль – пустеет в кармане дилингового центра. Терпите убытки – помогаете его владельцам быстрее накопить на безбедную старость.

Дилинговый центр напрямую заинтересован в Вашем проигрыше и при этом способен подправлять котировки. Разумеется, возникает искушение ускорить поражение своих клиентов. На интернет-форумах регулярно обсуждается как компании, немного «подправляют» данные, чтобы «ошибиться» в невыгодную для большинства игроков сторону. Но не стоит слишком уж демонизировать этот бизнес. Практика показывает: как правило, нескольких месяцев высокорисковой торговли достаточно, чтобы игрок без вмешательства извне потерял внесенную сумму. «Форексисты» ссылаются на успешный опыт неких трейдеров. Но если это и случается, то, как и в казино, случайно и редко.

Очевидно: предоставивший Вам кредит (плечо), не допустит, чтобы Вы проиграли хоть доллар его денег. Как только по открытой позиции Вы теряете 70-80% от внесенных средств, Вам предлагается либо внести дополнительные средства для восстановления обеспечения кредита, либо позиция закрывается с фиксацией убытка в те самые 70-80% от Ваших средств. Не забывайте, кредитный рычаг (плечо) имеет два конца, и, если он может увеличить Ваш доход в 100 раз, так и убытки могут увеличиваться 1:100. Значит для «выноса» на «маржин-колл» с угрозой потери 70% Ваших средств, достаточно изменения стоимости открытой Вами позиции всего на 0,7%!

Подобные микронные колебания рынка предугадать невозможно. Зато по результатам прошедших торгов можно показывать любые зависимости и соотношения. И учить, беря за это уже вполне ощутимые деньги. Изобрели и доверительное управление на рынке ФОРЕКС. Задача - уговорить лоха, чтобы он принес, скажем, \$5 тыс. и отдал в управление «экспертам». Потом ему могут показать левые бумажки. По ним его счет будет расти. Ликующий «клиент» будет нести деньги. Занимать у знакомых. Бывали случаи, что закладывались и дома. Некоторое время жертве скармливают липовые отчеты, а потом «происходит что-то на рынке», и ему говорят: «Произошло нечто экстраординарное. Твои деньги, нет, не сгорели, но «зависли». Не волнуйся, просто нужно еще денег срочно принести. Главное – остаться в игре, и все поправится. Ты же видел, как быстро деньги зарабатываются». А даже если, проиграв все, у него хватило ума обратиться в суд, то ему

демонстрировали подписанные им бумаги, где ясно написано: нет никаких гарантий получения дохода. Все это уже бывало многократно.

ФОРЕКС в России нерегулируем и нелицензируем. Некоторые компании, работающие на рынке Форекс, в качестве регулятора указывают КРОУФР – Комиссию по регулированию отношений участников финансовых рынков. Эта комиссия была учреждена несколько лет назад несколькими форексными компаниями. Будет ли правая рука контролировать левую и удерживать ее от стремления залезть в чужой карман? В Интернете можно найти массу историй о том, кого именно защищает КРОУФР при претензиях к компании, получившей деньги.

**С особым цинизмом.** Появились проекты, собирающие коллективные деньги для игры на ФОРЕКСе. Организаторы, обычно, гордо демонстрируют свой опыт работы на рынке, наличие сертификатов на управление ценными бумагами, другие регалии. При этом договор, который они могут предложить оформить, - договор частного займа, в котором гарантий на возврат денег не прописано. Условие получения выигрыша одно – постоянное доведение новых денег.

Периодически в СМИ появляется информация о конце таких афер. Сотням горевших инвесторов сообщают: из внесенных ими денег им вернут около 30%, еще столько же они получают, когда вернуться деньги из неизвестного проекта «с гарантированной надежностью». Организаторы, как минимум обеспечивают себе беспроцентный заем на несколько десятков тысяч долларов. Обычно организаторы, обвиняют во всех провалах вкладчиков - наши товарищи перестали поддерживать проект и доносить деньги. Отчет об операциях Вам нарисуют, и объяснения с использованием технического анализа сделают.

Возможно ли заработать в подобных ситуациях? А можно ли обыграть наперсточника? Теоретически да. А практически, даже если Вы гений, проиграете. Например, потому, что во время игры его помощники стащат у Вас кошелек. Можно заработать игрой на ФОРЕКСе? Ну, говорят, кто-то и в казино выигрывает, и в лотерею.

Вывод прост: прежде чем кому-то доверить свои деньги, надо семь раз подумать, вернуться ли они назад. Есть принципиальные различия игры на ФОРЕКС и инвестиций, в том числе на фондовом рынке. Фондовый рынок регулируем и контролируем. Проиграть на нем возможно, но быть ограбленным - практически нет. На фондовом рынке бывают взлеты и спады. Но при нормальном развитии событий, в долгосрочной перспективе он растет. Поэтому риски от вложений в акции тем ниже, чем длиннее интервал инвестирования, то есть на кратко- и среднесрочных интервалах обычные колебания более заметны. Отсюда и минимально рекомендуемый срок для инвестиций - год, а для серьезных вложений 3–5 лет.

Идея заработка на ФОРЕКС – ловля краткосрочных колебаний курсов валют, зависящих от миллионов факторов. Долгосрочные стратегии здесь нереальны по определению. И самое главное: как в казино, так и на ФОРЕКСЕ, Вы играете против организаторов игры. С соответствующими шансами на выигрыш. В общем «думайте сами, решайте сами», играть на ФОРЕКСе или не играть.

## **Пирамиды и иные способы отъема денег граждан**

Первые финансовые пирамиды появились в начале XVIII века. В России же наибольшего своего размаха они достигли в девяностые годы прошлого века. Достаточно сказать, что в период с 1991 года «рухнули» 518 финансовых пирамид, возбуждены уголовные дела по 653 случаям, в отношении 423 организаций было открыто исполнительное производство.

И тем удивительнее, что, прекрасно зная о подобных историях, самые разные люди продолжают покупать на яркие рекламные призывы очередных финансовых пирамид. Видимо, вера в чудеса в человечестве в целом не убиваема. Так же, как и неразумная алчность.

Лозунг мошенников: «Все легальные компании вначале представляли собой финансовые пирамиды!» Вообще-то это не так, но главное, почему вы, должны финансировать их развитие в надежде, что кто-то вырастет в приличную компанию. Не отдавайте деньги, не убедившись, что бизнес легален. Причем убедившись самостоятельно, а не по рассказу «доброжелателей» (а таким «доброжелателем» может быть кто угодно, сидящий «на процентах» от приведенных новичков)! В большинстве случаев чтобы «учуять» мошенников не требуется обширных познаний, достаточно здравого смысла. Есть несколько признаков потенциального мошенничества.

### **Признаки финансовых пирамид. Приемы мошенников**

1. *Отсутствие лицензии (не указывается в рекламе) или указание номера чужой лицензии, или собственной, но выданной на иной вид деятельности.* Правда, к сожалению, наличие лицензии не всегда может являться гарантией добросовестной деятельности компании. Кредитные кооперативы и потребительские общества также могут действовать без лицензии.
2. *Устав фирмы не размещен в Интернете, а в офисе вам его не хотят показывать.* В Уставе указаны учредители, зачем мошенникам давать Вам в руки эту информацию?
3. *Соккрытие финансовой информации.* Отчеты, балансы, нигде не публикуются. Вам их тоже не покажут.
4. *Обещание высокой доходности.* Проценты выплат по займу, как правило, в разы выше среднерыночных. Ставки выше 20% экономисты считают крайне сомнительными. Задумайтесь: какая прибыль должна быть у компании, если только Вам она предлагает сверхдоходность! Возможно ли это и в какой сфере?
5. *Обещание гарантированных процентов.* В мире инвестиций таких гарантий быть не может, особенно на высокие проценты, которые достигаются вложениями повышенного риска. После шквала публикаций на эту тему, многие финансовые компании снизили свои ставки, а большинство из них вообще удалили со своих сайтов информацию о размере процентных ставок. "Реклама банковских, страховых и иных финансовых услуг не должна содержать гарантии или обещания в будущем эффективности деятельности (доходности вложений), в том числе основанные на реальных показателях в прошлом, если такая эффективность деятельности (доходность вложений) не может быть определена на момент заключения соответствующего договора" (ФЗ № 38 от 13.03.2006 г. "О рекламе").

6. *Неспособность компании подтвердить свою деятельность (куда размещаются средства и где можно проверить информацию об их размещении).* Очень часто компании сообщают, что ведут свою деятельность в сферах, которые ассоциируются с высокой доходностью: нефтедобыча, золотодобыча, строительство. Постарайтесь получить конкретную информацию: что это за объекты, где они находятся. И убедитесь, что данная фирма имеет к этим объектам отношение.
7. *Легкие заработки.* Работа будет нетрудной, а заработки высокими. Только дайте сейчас "немного денег" и через месяц (два, четыре, шесть) Вы будете баснословно богаты.
8. *Подделка под лидера.* Использование в названии, рекламе, объявлениях названий и фирменной символики известных компаний. Некоторые мошенники используют название хорошо известной фирмы, раскрученного бренда, немного модифицируют его (например, добавляют 1 букву или слово или используют другую правовую форму). Доверие к компании происходит на уровне ассоциации с добропорядочной фирмой с почти таким же названием (Саратовская ЗАО "Транснефть" не имела ничего общего с государственной монополией ОАО "Транснефть, Красноярское ООО "Кедр" не имело никакого отношения к одноименному банку, но ассоциировались у людей с надежными фирмами, в которые можно вкладывать свои сбережения).
9. *Ознакомление клиента с договором только в офисе или при личной встрече.* Как правило, до внесения денег Вам не дают договор на руки. У вас нет возможности посоветоваться с юристом и обдумать условия договора. Договор составлен так, что фирма фактически не несет ответственности за возврат денег.
10. *Отсутствие компании в числе членов саморегулируемых организаций.* Саморегулируемые организации - союзы некоммерческих организаций, объединенных профессиональной деятельностью определенного вида. Поищите компанию в списках саморегулируемых организаций. Если компания является членом саморегулируемой организации (например, управляющих компаний или профессиональных участников рынка ценных бумаг (перечень есть на сайте ФСФР России)), это может являться дополнительной гарантией надежности.
11. *Упоминание в качестве партнеров (или даже учредителей) хорошо известных фирм.* Скорее всего, их громким именем просто воспользовались без их ведома (например, Питерская ОАО "Ацтек" ссылалась на партнерство с другими фирмами, что на проверку оказалось неправдой). Попытайтесь узнать, является ли интересующая вас фирма их инвестором или партнером. Или наоборот: упоминание в качестве партнеров никому не известных фирм, информации о которой нигде не удастся обнаружить, даже упоминаний в Интернете (таковы были "партнеры" "Бизнес-клуба "Рубин").
12. *Требуется заплатить вступительный взнос. Либо, "оплатить оформление документов", "оплатить обучение или участие в семинаре".* Как правило, этот взнос и является основным доходом организаторов пирамиды.
13. *Липовые документы, которыми сложно подтвердить обязательства компании перед Вами.* Вы отдаете деньги, а что получаете взамен? Чек? Приходно-кассовый ордер? Красивую бумажку с синей печатью и золотым вензелем? Может, это расписка, что у Вас приняли благотворительный взнос? Как минимум: грамотно оформляйте факт передачи денег.
14. *Место регистрации компании.* Если она зарегистрирована на неких островах - стоит задуматься: для чего?
15. *Надомная работа.* Для того, что бы заработать, Вы должны сначала купить или "взять в аренду" материалы или оборудование (заготовки, полуфабрикаты, формы и т.д.).

Дома вы выращиваете гладиолусы, тюльпаны, вырезаете этикетки, лепите гипсовую плитку с помощью "взятых в аренду" форм. Приносите в фирму, которая у вас скупает "готовый товар", она выплачивает приличное вознаграждение. Слухи о чудо-работе распространяются быстро. И вот уже вам приходится постоять в очереди, чтобы получить или сдать работу. Спустя некоторое время вы со своим товаром и коллегами по несчастью оказываетесь у закрытых дверей бывшего офиса "работодателя".

16. *Спекуляция на насущных потребностях человека.* Есть фирмы, предлагающие конкретные программы для инвестирования: "накопи на квартиру", "на машину", "на дачу", "на учебу" и т.д. Не всегда это мошеннические программы. Просто поинтересуйтесь: куда будут вложены ваши деньги.
17. *Кредитные кооперативы.* Вам предлагают оплатить 30% от стоимости жилья. Остальные средства кооператив вам предлагает под 1-3% годовых. Не верьте! Таких процентных ставок быть не может. Признаком пирамиды может быть и доленое строительство по демпинговым ценам. За счет чего Вам предлагают приобрести автомобиль за 50% от рыночной стоимости? В какую бы программу вы ни хотели вложить свои средства, всегда полезно сравнить обещаемую выгоду с рыночной доходностью в этой же сфере. Задумайтесь: для чего Вам предлагается востребованный товар по цене в несколько раз ниже рыночной?
18. *Давление на психику.* Часто в мошеннических компаниях работают люди, являющиеся хорошими психологами. Вас убеждают, что Вы здесь не случайно, что Вы - "избранный", что Вам повезло. На собраниях (семинарах) создают атмосферу неистового энтузиазма, праздника, играет музыка. У компании помпезный офис (чаще-аренда зала в гостинице). Нарядные, улыбчивые сотрудники. Они не предоставляют никакой конкретной информации ("мы пока не можем раскрыть Вам всю суть"), но очень умело оперируют словами типа ФОРЕКС, стокс, фьючерс, трейды.
19. *Отсутствует реальный товар или услуга.* Если фирма ничего не производит, продает воздух, существует только за счет взносов и привлечения новых членов - это классическая пирамида.
20. *Реклама.* Солидные компании довольно хорошо известны в сфере своей деятельности. Они не расклеивают свою рекламу в метро и не публикуют ее в бесплатных газетах, не размещают свои сайты на бесплатном хостинге.
21. *Дата основания.* Как давно зарегистрирована компания? Сколько лет она предоставляет свои услуги на рынке? Если она стремительно врывается на рынок, да еще с помощью агрессивной рекламы, едва зарегистрировавшись - это повод быть более внимательным.

**Под личиной каких организаций, как правило, скрываются финансовые пирамиды?**

- Финансовые пирамиды могут маскироваться под управляющие компании. В этом случае приманкой для инвестора служит фондовый рынок. Народу объявляется, что деньги инвестируются в фондовый рынок, но фактически никуда не направляются.

Высокие проценты объясняются инвестициями в ценные бумаги и умением управлять деньгами эффективнее, чем банки.

Управляющие компании, привлекающие средства населения, должны иметь лицензию федеральной службы по финансовым рынкам. Лицензированная компания обязана по

требованию раскрывать информацию о себе и своем финансовом положении, а также обязательно рассказывать о рисках, связанных с инвестированием. С инвестором подписывается специальная декларация, в которой сообщается, что человек может потерять часть денег из-за изменения ситуации на рынке ценных бумаг. Нелицензированные организации ничего подобного не предлагают.

Привлекая деньги инвесторов, даже легальные управляющие компании завлекают доходностью прошлых лет. Необходимо обращать внимание на то, что это уже полученный другими инвесторами доход, а не тот, который будет получен вами.

- Фальшивые или нелегальные банки. Во-первых, банк должен иметь лицензию, выданную Центробанком. Во-вторых, можно обратиться в агентство по страхованию вкладов, где можно проверить, действительно ли эта лицензия банку выдавалась.
- Потребительские кооперативы. В этом случае, к сожалению, никакого лицензирования не требуется. Здесь вам честно объяснят, что у вас берут деньги по договору займа, а на это разрешение не требуется. А прибыль получается от выдачи ваших денег другим членам кооператива под залог их недвижимости.
- Финансовые пирамиды могут также мимикрировать под всевозможные компании, клубы, партнерства, общества взаимопомощи и пр.
- Возможно использование имиджа солидных организаций и создание организаций-клонов. Может использоваться как имидж солидных организаций, так и создаваться организации-клоны. Например, берется название какой-нибудь достаточно известной, финансово-устойчивой организации, к которому добавляется пара букв. Или организуется ООО с названием известного ОАО. Или просто в названии организации меняется местами несколько букв.
- В настоящее время появились виртуальные финансовые пирамиды. Тут продается не товар, а возможность заработать деньги. Торгуют так называемыми уровнями. Вы оплачиваете стоимость первого уровня, регистрируетесь на сайте, привлекаете по своей ссылке трех новых клиентов, которые покупают у вас очередные уровни. вы покупаете второй уровень. А те, кто купил уровень у вас, продают его девяти другим участникам. И уже кто-то из этой девятки покупает у вас второй уровень. Если за первый уровень вы платите 5 долларов, то за десятый 2560. Теоретически, привлекая в день всего одного нового клиента, вы зарабатываете 74 тысячи долларов за 9 месяцев. Поймать электронных мошенников еще сложнее, чем обычных.

Пирамиды продолжают возникать. Тем более что развитие технологий только помогает этому процессу. владельцы электронных почтовых ящиков едва ли не каждый день получают предложения инвестировать в очередную красивую жизнь, которая по прогнозам организаторов наступит очень скоро и за небольшой вклад.

И такое предложение – первый признак того, что инвестировать не стоит и что это очередной мыльный пузырь, готовый лопнуть в любой момент. Часто вкладчики прекрасно знают, на что идут. Но уверены в удаче – в том, что им удастся забрать свои деньги из системы незадолго перед тем, как она рухнет. Но реальность показывает, что таких людей всегда единицы. Как только появляются первые признаки, что в некоей финансовой системе не все благополучно, она рушится почти мгновенно и неизбежно из-за паники вкладчиков. А действительно реальную прибыль получают только организаторы, зачастую рано или поздно получая за это тюремный срок или неприятности похуже.

- Финансовые пирамиды могут успешно использовать такую форму обмана вкладчиков, как клуб. Клуб – позволяет «допустить» гражданина к какому-то эксклюзивному товару или «принять» его в «избранное» общество.

Девушка ангельским голоском просит вас уделить ей минутку и ответить на пару совершенно безобидных вопросов, а в конце разговора просит телефончик. Предлог благовидный: это необходимо для подтверждения выполненной работы. Работодатель может выборочно обзвонить опрошенных с целью удостовериться в том, что данные подлинные, а не вымышленные. Почему не помочь? через несколько дней раздается звонок и радостный голос сообщает, что вы поймали за хвост удачу! Надо лишь прийти на презентацию фирмы и получить свои ключи от квартиры, машины или дачи. В указанный день и час в большом зале какого-нибудь клуба или учреждения собираются сотни человек, клюнувших на предложение. На деле оказывается, что приз пока не доставили/ не доделали/банк задержал оплату (отговорок масса), а вот замечательную работу получить можно.

После многочасовой презентации и обещаний потрясающих перспектив производитель предлагает продавать их «уникальную» продукцию напрямую, без дополнительных вложений в торговые точки и рекламу, что в будущем принесет много-много прибыли. Надо лишь стать дистрибьютором, то есть оплатить вступительный взнос и приобретать в месяц определенное количество чудо-подкормок, пищевых добавок или волшебных лекарств, исцеляющих от всех болезней сразу. Это даст право продавать продукт и дистрибьюторскую схему другим, и так далее. В конце концов, неудавшийся торговец остается в лучшем случае с грудой никому не нужных скляночек, а в худшем еще и с долгами.

Инвестируя средства, в первую очередь надо четко осознавать, в какую организацию вы отдаете свои деньги. Встречаются компании с отсутствием официальной регистрации, отсутствием устава. Бывают случаи, что офис также отсутствует.

При наличии вышеуказанных признаков риски многократно возрастают. Не ленитесь и будьте бдительны! Не надо надеяться на «авось» и отдавать рубли первому, кто произнесет заветные слова, «договор», «документ» и «гарантия» и т.д.

### **Рифы и мели кредитов**

Освоение культуры кредитных отношений — один из многих аспектов формирования цивилизованного общества. Пока банки и россияне накапливают первый опыт взаимодействия. С одной стороны, у наших сограждан есть особенности психологии: зачастую для россиян взять в долг и не отдать — это не омерзительное преступление, а невинная шалость. С другой стороны, банки, тоже склонны пользоваться невежеством и доверчивостью, не разъясняя всех особенностей договоров. Всеобщая нецивилизованность порождает множество конфликтов.

**Анализ альтернативных решений и рисков.** Важно соотнести предполагаемые выплаты по кредиту со своими доходами. Оплата процентов не должна превышать 25–30 % от

семейного дохода, иначе вы резко ощутите, что качество жизни ухудшилось. Психологи утверждают: внутренняя напряженность человека, долгое время имеющего заметные долги, мешает преуспевать в карьере и личной жизни. Еще одно направление анализа связано с ситуациями роста расходов. Это могут быть затраты на обучение детей, болезни родителей или их уход на пенсию, износ машины и т. д. Если Вы сомневаетесь в возможности отдавать на погашение кредита 20–30 % своих доходов, лучше не рискуйте.

Помните: если неприятность может случиться, то она случается. Одновременно не стоит серьезно рассчитывать на неконтролируемые позитивные ситуации (повышение зарплаты, неожиданные бонусы, рост ваших вложений в акции, и т. д.). Если эти события и случатся внезапно, то Вы всегда сможете найти деньгам применение. А вот если в силу самых разных неподконтрольных Вам факторов этих денег не будет, а под эти поступления уже заложены затраты, Вы можете испытать серьезный дискомфорт.

**Анализ условий кредита.** Кредит — палка о двух концах. С одной стороны, он помогает получить товар или услугу в любой момент, даже если нет денег. С другой, он позволяет не только «привязать» нас к производителю, но и вытащить побольше денег. Помните: предлагая кредит, банки продают свои услуги. В печати неоднократно сообщалось, как банки ловко маскируют истинные условия сделки. Договоры сложны для восприятия. Обычному человеку не просто разобраться в тонкостях. Кроме основной процентной ставки, может быть предусмотрена еще пара процентов за расчетно-кассовое обслуживание, или за то, что банк согласился дать кредит, процент за «рассмотрение заявки», комиссия, конвертирование валюты и т. д. Может быть, товары, продаваемые в кредит, уже стоят на 10 % дороже, чем при оплате наличными...

**Особенности судебной и коллекторской практики.** Пока банки продолжают зарабатывать на «мелком шрифте»: различные комиссии по-прежнему приносят кредиторам более половины доходов от розничных операций. У некоторых банков за счет комиссий эффективная ставка по кредиту может превышать номинальную в два-три раза. При этом неправомерность взимания комиссий подтвердил законодатель. Узаконено и право досрочного погашения без штрафных санкций.

Банки не любят идти в суд. По закону им в этом случае придется заморозить в резервах сумму, равную просроченной задолженности. Причем этот шаг нужен только для одного — подачи иска в суд. Но и сам суд банкам не выгоден. Во-первых, он может и не признать необходимым взыскать всю сумму долга с заемщика — если он, например, продолжает платить хотя бы сколько-то денег. Во-вторых, даже принимая решение взыскать всю сумму долга, суд практически никогда не считает такой суммой расчеты банка. Все очень просто: банки в своих договорах прописывают драконовские штрафы и пени, выходящие за рамки и здравого смысла, и Гражданского кодекса.

Банкам на помощь приходят коллекторы — специалисты по выбиванию долгов. Цель простая: коллекторы, оказывая психологическое давление, должны понуждать заемщиков платить. Делают они это, как умеют. В коллекторских агентствах достаточно много бывших сотрудников МВД, умеющих «оказать впечатление». Об этом можно прочесть на форумах должников: тут и визиты на работу, и приезд домой, и разговоры на тему «от суммы и тюрьмы не зарекайся». По телефону же «отрываются» сотрудники провинциальных колл-центров. Их хамство отнюдь не «эксцесс исполнителя», а просчитанный психологический прием: многие должники именно на нем и ломаются. Первопричины подобных ситуаций лежат как на стороне банков, «грамотно»

составляющих и ловко использующих грабительские договоры, так и на стороне заемщиков, безответственно набирающих долги. Так или иначе, думать надо и над документами, и над тем, а как Вы будете возвращать кредиты.

**Альтернативы.** Немало людей берут кредиты потому, что они не умеют откладывать деньги и тратят все, что зарабатывают. Можно порекомендовать два варианта. *Во-первых*, можно написать заявление, чтобы часть Вашей зарплаты автоматически переводили на депозитный счет. Тогда Вы не будете «трогать руками» часть денег и уменьшите соблазн ее потратить. *Во-вторых*, подсчитать, во сколько Вам обходится дисциплинирующая роль кредита. Обязательно произведите простые расчеты: стоимость покупки за наличные и стоимость покупки в кредит. «Цена вопроса» поможет принять оптимальное решение.

В любом случае, личный финансовый риск-менеджмент необходим каждому. И основан он на здравом смысле. Использование кредита требует внутренней дисциплины, аналитической работы и т. д. Не бойтесь разнообразить свою лично-финансовую жизнь. Просто делать это надо с умом. Тогда нежелательные последствия предотвращаются, и разнообразие может доставить новые удовольствия, о которых вы ранее не подозревали.