

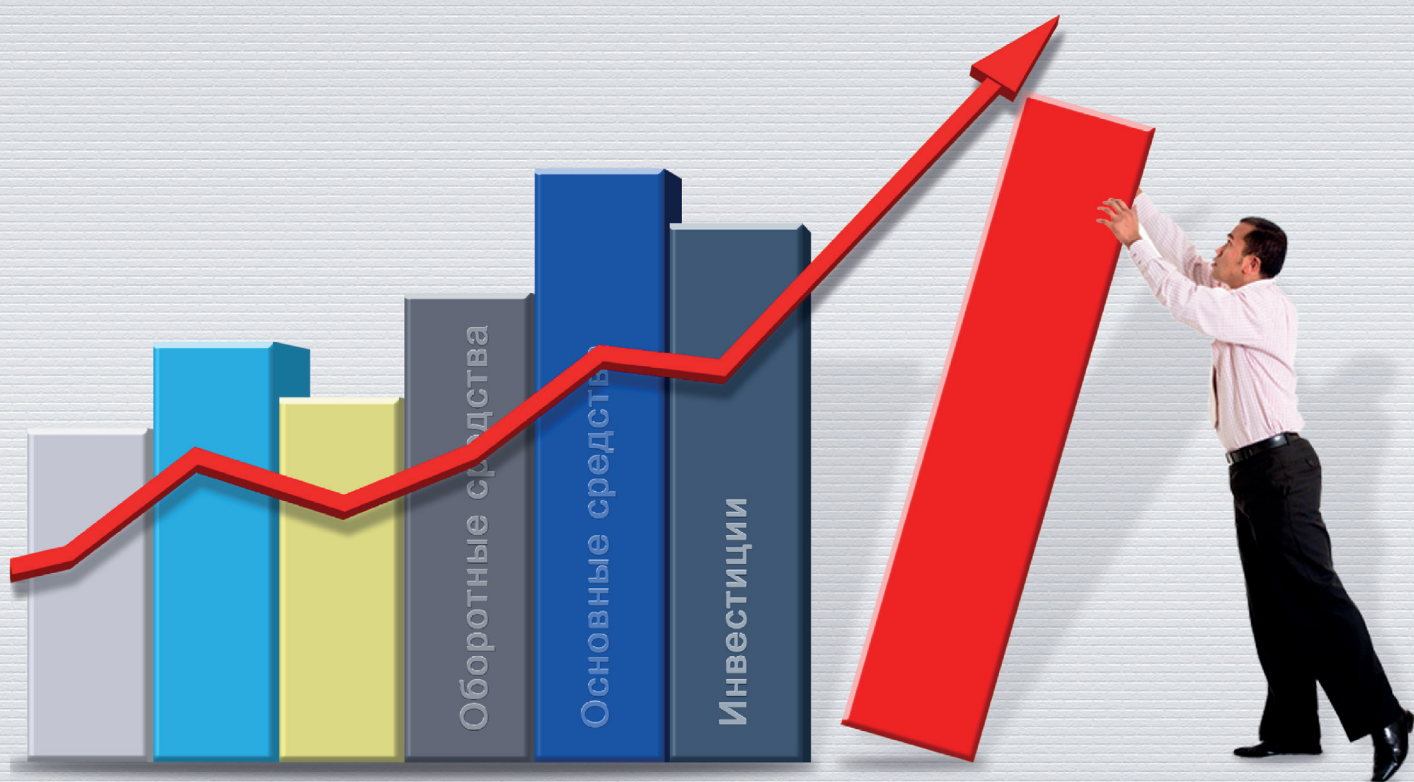


KMF



www.kmf.kz

На развитие малого и среднего бизнеса!



до **15 000 000 ₸**
БЕЗ КОМИССИЙ!
ОЦЕНКА ЗАЛОГА - БЕСПЛАТНО

СОДЕРЖАНИЕ

АНОНС

26

НОВОСТЕЙ

КМФ поздравляет детишек
ЕБРР и КМФ продолжают сотрудни-
чество
Открывают двери новые отдела-
ния КМФ

МЕЖДУНАРОДНОЕ ДОСТИЖЕНИЕ КМФ

28

Конгресс «Бизнес - Регион»

В ПОМОЩЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ

32

Как получить микрокредит КМФ ?

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

36

Сертификация защиты клиентов

ЖЕНСКИЕ СОВЕТЫ

40

Диля Абдуллаева

ВОПРОС –ОТВЕТ

42

Корпоративный журнал «Іскер»
Собственник: ТОО «МФО «КМФ»
Адрес: г.Алматы, 050010,
ул.Береговая,39
Тел: +7 (727) 250 68 77, 250 68 78
Веб-сайт: www.kmf.kz

Гл.редактор: Рауза Ибрагимова
Издание зарегистрировано в Мини-
стерстве культуры, информации
Республики Казахстан

Свидетельство №10859 –Ж от
28.04.2010

Издается: с 2006 года

Тираж: 45 000 экз.

Отпечатано в типографии:

ТОО «Intell Service»

При цитировании ссылка на корпо-
ративный журнал «Іскер» обяза-
тельна.

ПИСЬМО РЕДАКТОРА



УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

«Лето – это пора отпус-
ков, смелых путешествий
и веселых прогулок. Это
время, когда воплощаются
в реальность наши планы
на долгожданный отдых
и мечты о теплом сезоне,
щедром на цветы и аро-
маты, фрукты и овощи,
свет и прохладу.

Словом, лето – это весе-
лье, радость, движение,
новые ощущения и впе-
чатления!
В летнем номере нашего
журнала мы постарались

поделиться с вами самы-
ми важными советами по
доступному микрофинан-
сированию.

Для наших дорогих жен-
щин мы ввели новую
«Женскую рубрику», где
мы расскажем о секретах
красоты и об уходе за со-
бой.

Мы желаем нашим чи-
тателям провести неза-
бываемое лето с теплыми
впечатлениями в кругу
родных и близких!»

С наилучшими пожеланиями,
Главный редактор
Рауза Ибрагимова

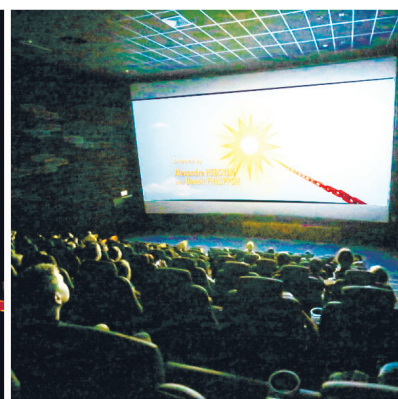
АНОНС НОВОСТЕЙ



КМФ поздравляет детей

Наконец наступило лето – пора отпусков, путешествий и, конечно же, детских каникул! По сложившейся традиции мы начинаем лето с поздравления детей с Международным днем защиты детей. Данный праздник был учрежден в Париже и празднуется в мире с 1950 года. КМФ на протяжении всего года уделяет особое внимание детям, и в этот особенный день мы стараемся подарить им праздник. Все подразделения компании ежегодно организуют праздничные мероприятия для детей, которые нуждаются в нашей помощи: это воспитанники школ-интернатов, дети с ограниченными возможностями, дети с тяжелыми заболеваниями.

КМФ считает своей миссией воспитание традиции благотворительности, и мы очень рады, что наша деятельность приносит свои плоды на ниве добрых дел



**Сделать детский мир
немного ярче в силах
каждого.
Надо просто захотеть!**

ЕБРР и КМФ продолжают сотрудничество



В середине мая текущего года в Тбилиси состоялось ежегодное собрание и бизнес форум Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР),

участие в котором приняла и наша компания. Европейский банк реконструкции и развития и Микрофинансовая Организация «КМФ»

- крупнейшая небанковская микрофинансовая организация в Казахстане – продолжают свои усилия по улучшению доступа к финансированию микро, малых и средних предприятий в Казахстане. ЕБРР предоставляет кредит в национальной валюте тенге на сумму, эквивалентную 5 млн. долларов США, который КМФ в свою очередь направит на кредитование местных предпринимателей. Как минимум, 60% данных средств будет распределено среди клиентов за пределами больших городов.

Открывают двери новые отделения КМФ



22 мая 2015 г. состоялось торжественное открытие третьего отделения Костанайского филиала в п. Федоровка. Работа отделения в п. Федоровка будет направлена на расширение рынка кредитования в Федоровском регионе, оказание помощи предпринимателям малого бизнеса, а также фермерам и крестьянам, проживающим в сельской мест-

ности. На сегодняшний день количество активных клиентов в отделении - 173, кредитный портфель - 30 120 246 тг. Новый адрес отделения: п. Федоровка, ул. Мелихова, 54. Тел.: 8-71442-22-8-22
Также, 27 мая 2015 года в Карагандинском филиале КМФ состоялось открытие нового субофиса в Жана-Аркинском районе в поселке Ата-су. На от-



крытие были приглашены представители местной исполнительной власти, представители отдела предпринимательства района, партнеры, клиенты, а так же местные жители поселка Ата-су. На сегодняшний день КМФ является единственной финансовой организацией, предоставляющей услуги в поселке. Адрес отделения в поселке Ата-су, ул. Сакена Сейфуллина, 20.

Международное достижение КМФ

EUROPEAN CEO

AWARDS 2015

Микрофинансовая организация КМФ стала обладателем международной награды **«Лучший Поставщик Финансовых услуг МСБ-2015»**.

«Лучший Поставщик Финансовых услуг МСБ-2015» - ежегодная награда, которая проводится организацией World News Media совместно с изданием European CEO (Лондон, Великобритания).

Номинарованные нашими читателями и решением нашего жюри, победители премии - это те компании и люди, которые добиваются успехов в Европейских и более широких экономических системах. Критерии компании, которые проходят оценку включают продукт, деятельность, стратегические и управленческие инновации и люди, которые демонстрируют уникальность бизнеса и вклад в развитие общества.

КМФ выдал миллионный кредит



Счастливый клиент

Количество кредитов, выданных компанией за все время работы превысило один миллион!

Данное достижение является заслугой всех сотрудников компании и свидетельствует о высоком доверии клиентов к КМФ.

В рамках юбилейной выдачи было организовано поздравление получателя миллионного кредита. Ею стала клиент Отделения «Меркур» Алматинского филиала «На Калдаякова» - Кариева Нурбяти Нурахметовна. Нурбяти Нурахметовна является лояльным клиентом компании с 2003 года. Занимается торговлей, имеет несколько отделов в продуктовых магазинах и отдел канцелярских товаров. Полученный ею 70-ый кредит по счастливому случаю совпал с миллионным кредитом, выданным нашей компанией. В связи с этим, наши коллеги из головного офиса и Алматинского филиала «На Калдаякова» поздравили г-жу Кариеву, выехав на ее рабочее место.

От лица КМФ Нурбяти Нурахметовной был подарен SMART телевизор марки Samsung. Сотрудники поблагодарили ее за лояльность к компании и пожелали дальнейшего процветания ее бизнесу.

Для Нурбяти Нурахметовны подарок Компании стал большим сюрпризом! Она была очень рада и благодарна за оказанное ей внимание!

Мы попросили Нурбяти Нурахметовну поделиться своими впечатлениями: Свое небольшое дело я открыла еще в девяностых годах. В то время у всех были сложности и мы искали различные варианты трудоустройства и дополнительного заработка. Изначально даже не рассматривала вариант кредитования. Лишь в 2003 году в торговый центр, где у меня был свой бутик пришли представители компании КМФ и рассказали о возможности группового кредитования. Мы с подругами решили попробовать.

С тех прошло уже почти 12 лет, а мы, по-прежнему, регулярно получаем микрокредиты в КМФ. Сейчас у меня есть продуктовые отделы, а также я открыла отдел канцелярских товаров. Получаемые средства в основном идут на развитие – вовремя закупить товар, расширить ассортимент и т.д. Я благодарна компании за возможность, которую она мне дает – заниматься своим делом, содержать семью. Поздравление от КМФ, если честно, стало большой неожиданностью для меня. Когда мне позвонили сообщить об этом, я даже испугалась. Дело в том, что я всегда брала кредиты на одинаковый срок, а тут вдруг решила продлить и сразу же получила неожиданный звонок – уже было подумала, что откажут в кредите. Конечно, я очень рада вниманию со стороны компании – не каждый день модные телевизоры в подарок. Большое спасибо КМФ, желаю стабильного роста и процветания!

КМФ выступил официальным спонсором Межрегионального Конгресса «Бизнес-Регион»

В мае в Алматы прошел Конгресс руководителей и владельцев компаний «Бизнес-регион».

Группа компаний «КМФ» и «КМФ-Демеу» выступила официальным спонсором Межрегионального конгресса руководителей и владельцев компаний «БИЗНЕС-РЕГИОН» в рамках Форума «Семейного бизнеса» уже третий год подряд.

**Клиент «КМФ»**

**Вера Владимировна Кривко,
Карасайский район.**

**Кредитуется в КМФ
с февраля 2015 г. Владими-
ровна**

- Первый свой кредит я взяла в феврале этого года, на сумму 300 000 тенге. У нас с сестрой цветочный бизнес - содержим небольшой магазинчик в селе Ушконыр. Взяли кредит для покупки товара – как раз, перед 8 Марта - Международным Женским Днем. Все, что купили, удалось распродать. Пережидали очень, ведь товар скоропортящийся. Но, так получилось, что мы ничего не выбросили, может благодаря кредиту КМФ, старались отработать эти деньги. В апреле взяли второй кредит на развитие бизнеса, планы конечно грандиозные, и мы стараемся воплотить их в жизнь.

- Скажите, пожалуйста, Вы впервые присутствуете на таком мероприятии, как межрегиональный конгресс «Бизнес-регион». Что полезного здесь Вы нашли для себя?

- Я познакомилась с новыми людьми, узнала больше о проектах. Для нас важно быть в курсе всех событий, которые происходят в бизнес-среде. Нам ведь нужно учиться вести бизнес.

Гульнара Бегумаровна

**Джанторина,
Карасайский район.**

Кредитуется в КМФ с 2001 года.

- Вы с нами уже продолжительное время, расскажите о своем бизнесе?

- Для меня КМФ, как мама. Если что-то случается, я сразу бегу за деньгами именно в КМФ. Спасательный круг, не иначе – просто подписываю бумаги и получаю деньги. У меня два арендованных места – продаю мясо на рынке, и снимаю небольшой продуктовый магазин. Планов конечно много, хочется иметь именно свой бизнес – оставить детям не долги, а действующее дело.

- Что полезного Вы нашли для себя на конгрессе?

- Считаю, что мероприятие очень полезно посещать именно малым предпринимателям - мы многого не знаем. А здесь учимся, как правильно составлять документы. Как брать кредиты, и главное, хочется сделать свой бизнес успешным. Спасибо.

Конгресс «Бизнес-регион» - это два дня выставки в формате бизнес для бизнеса, глубокие дискуссии, участие в которых приняли руководители государственных структур, депутаты Мажилиса, представители международных финансовых структур, нетворкинг-сессии и мастер-классы.

В рамках Конгресса были проведены:

- Деловая программа;
- Выставка-презентация В4В;
- Форум решений;
- Церемония вручения Премии Общественного Признания «Золотой фонд регионов Казахстана».

Участники Конгресса:

- Предприниматели;
- Представители органов государственной власти и местного самоуправления;
- Представители институтов развития и академического сообщества;
- Представители предпринимательских объединений/ бизнес-сообществ;
- Представители СМИ.

Участие семейных предпринимателей в Конгрессе предоставило возможность расширить территорию бизнеса, пополнить базу реальными платежеспособными клиентами, приобрести партнерские связи с региональными предпринимателями, общественными организациями и госструктурами, продемонстрировать успехи своей деятельности на региональном уровне, получить новые знания в сфере корпоративного управления, социального маркетинга, применения инновационных технологий в бизнесе, создания новых производств и возможности развития предприятия в современных экономических условиях.

В рамках Конгресса была организована выставка, где также была представлена МФО КМФ.

Конгресс «Бизнес - Регион»

Клиент «КМФ»
 Дамегуль
 Алшимбаевна
 Абиханова,
 г. Алматы.
 Кредитуется в КМФ
 с 2012 года.



- Дамегуль Алшимбаевна, расскажите, пожалуйста, свою историю начала работы с нашей Компанией?

- Я сама по образованию медик, долгое время работала по профессии. Но шитье для меня - любимое хобби. Так и получилось - днем работала медиком, а ночью шила. Раньше я боялась брать кредиты, казалось, что не потяну с оплатой. Но кредитный эксперт КМФ мне все хорошо объяснила, и я решилась! Первый раз взяла 250 000 тенге, потом суммы побольше, всегда выплачивала вовремя. Сейчас я расширила свой бизнес.

- У Вас такое интересное направление в бизнесе, расскажите, пожалуйста, почему Вы выбрали шить именно национальные казахские костюмы?

- Мы работаем круглый год! Сами же знаете у казахов, когда

тои, все стараются надевать национальные костюмы. У нас заказы делают ведущие праздников, танцевальные группы, певцы. Для меня это очень интересное направление, как я и сказала - это мое хобби.

- Сегодня мы с Вами встретились на конгрессе «Бизнес Регион», что нового для себя Вы почерпнули из этого мероприятия?

- Да, я многое здесь узнала, я рада, что здесь нахожусь. Потому что у меня появилась возможность познакомиться с новыми людьми, обменяться с ними опытом ведения бизнеса. Владельцам нужно учиться составлять бизнес-планы, бизнес-мены в нашей стране не имеют опыта. Вот, например, у меня получается вести свое дело, а у других нет. Почему? Потому что знаний не достаточно. Всем нужно учиться. И я тоже хочу обучаться. Спасибо.



1

Получение кредита, график погашения
(Каждый член группы получает займ. Важно придерживаться графика погашения)
(Поздравляем Вас с получением займа! Не забывайте вовремя погашать ежемесячный платеж согласно графику погашения микрокредита)

Одобрение заявки на получение кредита

(С момента оформления заявки на кредит и передачи полного пакета документов Вашему кредитному эксперту прошло не более 3х дней. Кредитный комитет филиала на заседании рассмотрит Ваши заявки, и, если Ваша платежеспособность и платежеспособность членов Вашей группы является достаточной для обслуживания запрошенной каждым суммы кредита (а также платежей по другим кредитам) Вашу заявку одобряют.

2



Кредитный эксперт выезжает на место Вашего бизнеса и бизнеса Ваших друзей и проводит оценку платежеспособности каждого члена группы.

(Кредитный эксперт выезжает сам на место Вашего бизнеса с целью оценки платежеспособности каждого члена группы, одновременно с заполнением заявки, согласий. Желательно подготовить всю необходимую документацию)

Заполнение документов, необходимых для оформления кредита (заявка на кредит, согласия.) Заполнение документов группы – кодекс, протокол создания группы.

Назначьте координатора группы

(Координатор группы является ответственным лицом группы, но юридически все члены группы несут личную ответственность за свой займ и солидарную ответственность по кредитам других членов группы)

Заявка на кредит содержит данные о Вас и информацию о займе: сумма, срок. Согласия необходимы для получения предварительной информации (о наличии задолженности в других финансовых институтах, о наличии пенсионных отчислений)



3

Консультация в офисе KMF/ либо выезд кредитного эксперта на место Вашего бизнеса/места работы

(Кредитный эксперт расскажет об условиях группового кредитования, о перечне необходимых документах для каждого члена группы).

Соберите группу из 2-10 человек

(От количества членов группы зависит название продукта.

Если в группе 2 человека, то название продукта «Дос», если в группе от 3 до 10 человек, то название продукта «Достар».

4



Обратитесь в офис KMF/либо свяжитесь по телефону с филиалом по месту Вашего жительства. Также Вы можете оставить заявку на кредит на нашем сайте www.kmf.kz



5

(В своем городе Вы можете найти офис KMF. Также все контакты филиалов и отделений Вы сможете найти на сайте: <http://kmf.kz/contacts/>)

микрокредит в КМФ ?



1

Получение кредита, график погашения

(Поздравляем Вас с получением займа! Не забывайте вовремя погашать ежемесячный платеж согласно графику погашения микрокредита)



2

Одобрение заявки на получение кредита

(С момента оформления заявки на кредит и передачи полного пакета документов Вашему кредитному эксперту прошло не более 3х дней. Кредитный комитет филиала на заседании рассмотрит Вашу заявку, и, если Ваша платежеспособность является достаточной для обслуживания запрошенной суммы кредита (а также платежей по другим кредитам) Вашу заявку одобряют.



3

Кредитный эксперт выезжает на место Вашего бизнеса и проводит оценку Вашей платежеспособности и залоговой стоимости предоставляемого в залог имущества.

(Кредитный эксперт выезжает сам на место Вашего бизнеса с целью оценки платежеспособности и оценки залоговой стоимости имущества. Желательно подготовить всю необходимую документацию)

Заполнение документов, необходимых для оформления кредита (заявка на кредит, согласия.) Заявка на кредит содержит данные о Вас и информацию о займе: сумма, срок. Согласия необходимы для получения предварительной информации (о наличии задолженности в других финансовых институтах, о наличии пенсионных отчислений)

Консультация в офисе КМФ/ либо выезд кредитного эксперта на место Вашего бизнеса/места работы

(Кредитный эксперт- Ваш помощник в предоставлении займа. Он подробно расскажет об условиях кредитования, о перечне необходимых документов для оформления кредита, ответит на все интересующие Вас вопросы по займу)

4



5

Обратитесь в офис КМФ/либо свяжитесь по телефону с филиалом по месту Вашего жительства. Также Вы можете оставить заявку на кредит на нашем сайте www.kmf.kz

(в КМФ 98 офисов, среди них 18 филиалов в крупных городах Казахстана, 80 отделений, 70 отделений в сельской местности)

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

Преимущество продукта «Бастау»

Начните собственное дело

Один из самых сложных вопросов при открытии своего бизнеса – это стартовый капитал. Где его взять? Есть варианты заимствования средств у родственников и друзей, но у них может не оказаться свободных средств. В КМФ разработан продукт, который позволяет получить заем именно на открытие своего дела – это «Кредитный продукт Бастау»

Наша компания на протяжении всей своей деятельности способствует развитию предпринимательства, сельского хозяйства в Республике Казахстан. Это является основным направлением работы и задач компании. Для этого мы предоставляем различные кредитные продукты, которые помогают удовлетворить потребности предпринимателей, занятых в торговле, предоставлении услуг, производстве, сельского хозяйства и многих других сферах бизнеса.

Мы стараемся проявить максимум внимания к каждому клиенту. Конечно же, у всех людей разные потребности и нужды, в связи с чем, мы постоянно улучшаем свою продуктовую линейку – модернизируем действующие продукты и внедряем новые. Начиная с 2014 года, мы начали активное внедрение кредитных продуктов социальной направленности со специальными условиями, которые позволяют охватить новые направления бизнеса и потребности наших клиентов.

В данной статье мы хотим подробнее рассказать о социальном кредитном продукте «Бастау», действующего во всех филиалах нашей компании за исключением городов Уральск и Петропавловск.

«Бастау» – это социальный кредитный продукт, направленный на предоставление кредитных средств гражданам РК на открытие своего бизнеса. Он создан с целью реализации бизнес-идей клиента, расширения видов предпринимательской деятельности в сельской местности, решения вопросов обеспечения занятости сельского населения, инновационных проектов и молодежного предпринимательства.

Особое внимание уделяется проектам в сфере социальной направленности, экологии и агробизнеса, предпочтение отдается развитию семейного бизнеса, передаваемого из поколения в поколение, а также трудоустройства людей с инвалидностью.

Пожалуйста, обратите внимание на то, что продукт «Бастау» предназначен только для новых клиентов, которые планируют начать собственное дело, и не имеют другого действующего бизнеса любой направленности. Кредитный продукт «Бастау» имеет социальную направленность, вследствие чего выдается только на проекты бизнеса, позволяющие охватить одно из следующих направлений:

1. Развитие агробизнеса
2. Улучшения экологии
3. Проекты социальной направленности
4. Проекты позволяющие развивать регионы сельской местности
5. Проекты молодежного предпринимательства
6. Проекты в сфере женского предпринимательства
7. Инновационные проекты
8. Проекты в сфере развития спорта и туризма
9. Формирование рабочих мест и занятость группы лиц
10. Развитие семейного бизнеса
11. Трудоустройство людей с инвалидностью

Главная задача данного продукта – предоставить возможность людям начать заниматься собственным бизнесом и построить его «с нуля». Другими словами, мы хотим помочь людям в начинании собственного бизнеса, предоставляя для этого доступное финансирование.

Как правило, все продукты имеют свои условия и требования. В случае с продуктом «Бастау» главным условием является участие Клиента в реализации проекта собственными средствами в размере не менее 20% от стоимости проекта, а оставшаяся сумма может быть оформлена в кредит.

К примеру, наличие у клиента в собственности гаража, где он хочет открыть СТО и приобрести подъёмник, может служить подтверждением наличия собственных средств в проект.

На сегодняшний день уже 10 человек воспользовались данным продуктом и открыли собственный бизнес. Они активно развивают свое дело, получая прибыль и улучшая свое благосостояние. Более детально со всеми условиями кредитного продукта «Бастау» вы можете ознакомиться в офисах нашей компании или уточнить информацию у кредитного эксперта. Мы стараемся сделать всё возможное для становления нового предпринимателя и дальнейшей поддержки его бизнеса.

Планируете открыть
свой бизнес?
Кредитный продукт

БАСТАУ

от KMF

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ:

- ⊙ Сумма кредита: до 5 000 000 ₸;
- ⊙ Срок кредита: до 36 месяцев.

БОНУС:

- ⊙ Бесплатный выезд кредитного эксперта;
- ⊙ Бесплатная консультация по оценке будущего бизнеса и прибыльности проекта;

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ПЛАТЕЖИ:

СУММА	СРОК	ПЛАТЕЖ
500 000	12	45 129
1 000 000	24	48 487
1 500 000	36	51 998



Сертификация защиты клиентов



В апреле 2015 года МФО КМФ получила Сертификацию по Принципам Защиты Клиентов, инициированных Smart Campaign. Для прохождения сертификации КМФ должна была полностью соответствовать всем 7 принципам защиты клиентов, которые состоят из 95 индикаторам Smart Campaign. К примеру, если один из 95 индикаторов не выполняется, компания не получает сертификат.

КМФ - единственная компания в Казахстане, впервые получившая Сертификацию по Принципам Защиты Клиентов и является одной из 31 организаций в мире (по итогам апреля 2015), кто удостоен такой высокой оценки.

Что такое Smart Campaign? Smart Campaign (переводится Разумная Кампания) — это международная кампания, которая разработала 7 принципов защиты клиентов и занимается их продвижением в деятельности микрофинансовых организаций. В руководящий комитет кампании Smart

Campaign входят авторитетные лидеры микрофинансовой отрасли, представляющие разные страны и микрофинансовые организации.

Защита клиентов - это не только правильно, но и разумно.

Внедряя принципы защиты клиентов в свою повседневную практику, микрофинансовые организации устанавливают крепкие и долгосрочные партнерские отношения с клиентами. Разумное микрофинансирование это полная прозрачность условий предоставления всех финансовых продуктов и работа с клиентами таким образом, чтобы они не занимали денег больше, чем могут вернуть, и не приобрели финансовые продукты, которые им не нужны. Это высокое качество обслуживания и уважительное отношение к клиентам, обратная связь с клиентами, конфиденциальность данных. Разумное микрофинансирование это и есть соблюдение 7 Принципов Защиты Клиентов.

Что такое «7 Принципов Защиты Клиентов»:



- ◆ **1. Надлежащая разработка и поставка товара.** Кредиты КМФ предоставляются доступно, просто для понимания условий и процедур получения/погашения кредита. Клиентам дается время для обдумывания решения по получению кредита. Кредитные продукты компании разрабатываются с учетом спроса клиентов, на основе постоянной обратной связи.
- ◆ **2. Предупреждение чрезмерной задолженности.** Кредиты выдаются клиентам с пояснением как оценить свою платежеспособность (возможность погасить ежемесячные платежи по кредиту), а также через предварительный анализ кредитоспособности (проверка кредитной истории через Кредитное бюро).
- ◆ **3. Прозрачность Цены, сроки и условия предоставления кредитов** (включая процентные ставки, все комиссионные сборы и другие расходы по кредиту) доводятся до клиента в понятной форме до выдачи кредита. Информация по продуктам доступна и прозрачна, предоставляется через различные инструменты (рекламно-раздаточные материалы, информационные стенды, а также устно).
- ◆ **4. Ответственное ценообразование.** Ценообразование по кредитам устанавливается таким образом, чтобы займы были доступны для клиентов, и в то же время обеспечивается финансовая устойчивость КМФ.
- ◆ **5. Справедливое и уважитель-**

ное отношение к клиентам. Персонал КМФ обучен, мотивирован и соблюдает высокие этические нормы в общении с клиентами. Клиенты оповещены о своих правах.

- ◆ **6. Конфиденциальность данных клиента.** Защита персональных данных клиента обеспечивается в соответствии с действующим законодательством и правилами; данные не могут быть использованы для других целей без получения согласия от клиента.
- ◆ **7. Механизмы рассмотрения и разрешения жалоб.** В компании созданы механизмы своевременного рассмотрения жалоб и реагирования на них, а также механизмы решения проблем, возникающих у заемщиков. Существуют различные каналы коммуникаций для подачи жалоб: письменные, устные - все они доступны для клиентов. Это направлено на повышение качества обслуживания.

Почему сегодня так важно разумное микрофинансирование?

После глобального финансового кризиса, который был в 2008 году, была выявлена важность безопасной и прозрачной практики предоставления финансовых услуг. Поэтому была предложена Кампания Smart Campaign, чтобы объединить участников микрофинансовой отрасли для создания общих выработок общего кодекса поведения, в котором были бы установлены правила обращения с клиентами, и помочь

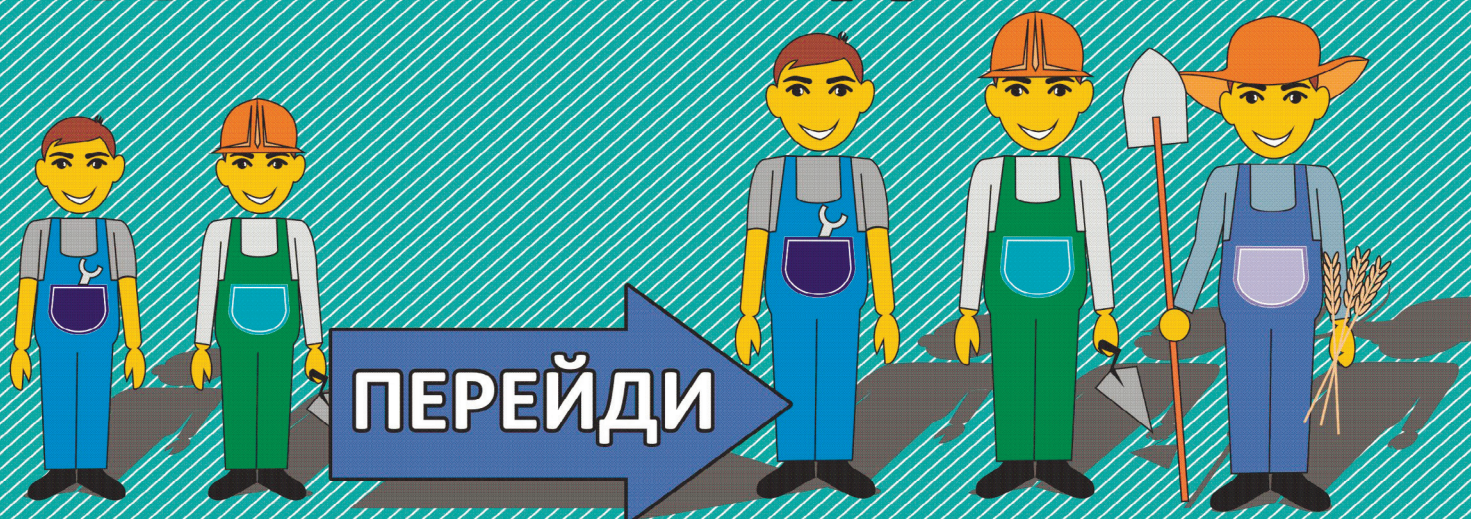
внедрению гарантий защиты клиентов во всех видах микрофинансовой деятельности. Каждому клиенту очень важно знать все условия кредитования (процентную ставку, срок, комиссия, пени и т.д.) для того чтобы принять решение сможет ли он оплачивать данный кредит и не навредит ли кредит его финансовому положению в дальнейшем. Важно быть финансово грамотными. Напоминаем, что в компании КМФ на постоянной основе действует программа Финансовой грамотности, которую может пройти как клиент компании так и не клиент. За подробной информацией Вы можете обратиться в любой офис компании.

Что такое Сертификация по Принципам Защиты Клиентов?

Это серьезный процесс оценки компании авторитетными международными рейтинговыми агентствами, которые приезжают в компании, проверяют все документы, проводят интервью с сотрудниками и клиентами, после чего подготавливают комплексный отчет. На основе которого Сертификационный комитет Smart Campaign его проверяет и дает официальное подтверждение, что компания выполняет международные Принципы Защиты Клиентов или не выполняет. Своей ежедневной работой КМФ еще раз подтверждает свою социальную ответственность и оправдывает доверие, оказываемое клиентами и обществом. Полученный сертификат позволит КМФ еще больше усилить прозрачность своей деятельности и совершенствовать бизнес-процессы.

“ДОС”

“ДОСТАР”



ПОЛУЧИ ПРЕИМУЩЕСТВА



Возможность увеличения суммы следующего кредита!



В «Достар» можно получать суммы кредитов до **3 000 000 тг.**



Снижение процентной ставки!



Гарантия от 3 до 10 человек.



ПЕРЕЙТИ ОЧЕНЬ ПРОСТО:

1. Привлечь друга для пополнения группы
2. Обратиться к своему менеджеру



УСЛОВИЯ

групповых кредитных продуктов



Кредитный продукт «Дос» :

Количество членов в группе:

- ◆ 2 человека.

Максимально возможная сумма:

- ◆ до 400 000 тг.

Срок:

- ◆ от 2-х до 24 месяцев

Уважаемые активные клиенты продукта «Дос», у Вас есть возможность увеличить сумму следующего кредита до 1 000 000 тенге в случае привлечения третьего члена в свою группу.

Кредитный продукт «Достар»:

Количество членов в группе:

- ◆ от 3-х до 10 человек.

Суммы кредитов:

- ◆ при 1-ом обращении до 600 000 тг.
- ◆ при 2-ом до 1 000 000 тг.
- ◆ при 3-ем до 1 500 000 тг.
- ◆ при 4-ом до 3 000 000 тг.

Сроки кредитов:

- ◆ От 2-х до 24 месяцев.



Женские советы

Диля
Абдуллаева

Президент Ассоциации Визажистов Казахстана, Бронзовая Чемпионка мира в секции визажа, преподаватель международной школы макияжа Make –Up-Studio в Казахстане. Визажистов музыкальных клипов, телевизионных проектов «Две звезды», «Ән жұлбақ», «Елім менің» на телеканале Казахстан.

Специально для наших читательниц журнала советы от Дили Абдуллаевой, как оставаться всегда красивой.





КАК СОХРАНИТЬ МАКИЯЖ ЛЕТОМ В ЖАРУ

Для начала подготовьте кожу. Если кожа шелушится, макияж не будет на ней держаться. Поэтому дважды в неделю не забывайте пользоваться скрабом и очищающей маской. Любое увлажняющее средство, нанесенное до макияжа, увеличивает его стойкость. Подождите, пока оно полностью впитается, иначе тональный крем и румяна лягут пятнами. На сухих потрескавшихся губах помада сотрется быстрее. Сделайте маску из питательного крема или меда, чтобы размягчить кожу, а затем помассируйте губы зубной щеткой или скрабом.

НАНОСИТЕ МАКИЯЖ КАК ПРОФЕССИОНАЛ

Купите набор хороших кистей – они обеспечат тонкое, но плотное нанесение косметики, а это основное условие стойкости макияжа. Косметику не втирайте в кожу, а вдавливайте – так она лучше впитывается и будет дольше держаться. Стойкие средства – подводка, жидкие тени и румяна – моментально высыхают на коже, поэтому наносите их твердой рукой, оперевшись локтем о стол, и быстро растушевывайте. Всегда промокайте лицо и покрашенные губы салфеткой – это поможет удалить лишние масла, снижающие стойкость макияжа.

МАЛЕНЬКИЕ СЕКРЕТЫ

Даже самая стойкая помада не продержится так же долго, как стойкие тени и тушь, поэтому вечером сделайте акцент на глазах.

Светлые и матовые пудровые тени надежнее темных или блестящих. Но самый стойкий – карандаш для глаз. Закрасьте им все веко и растушуйте кисточкой – цвет будет держаться до восьми часов.

Для свидания выберите косметику, которую легко нанести без зеркала, например, блеск вместо помады. Вы легко подправите макияж, если что-то сотрется.

Стойкие карандаши нового поколения содержат нейлон, который позволяет краске растягиваться вместе с кожей. Профессионалы не рисуют контуром, а наносят его тонкой кистью. Так он словно прилипает к коже и держится несколько часов при 30-градусной жаре. Пудровые текстуры держаться лучше кремовых (исключение можно сделать только для обладательниц сухой кожи). Новинка – жидкие румяна, не покрывающие, а впитывающиеся в кожу, и наносить их нужно непосредственно на кожу, под тональный крем. Учтите, что розовый пигмент держится лучше оранжевого и коричневого.



Выдаете кредиты под залог имущества? Мне нужен кредит на развитие своего бизнеса. Только пенсионных отчислений за последние месяцы нет. Спасибо заранее!!

Да, наша компания выдает кредиты под залог как движимого, так и недвижимого имущества. Если Вы намерены взять кредит на развитие бизнеса, и источником Вашего дохода является бизнес, то Вам нет необходимости предоставлять пенсионные отчисления - наши сотрудники сами проведут оценку Вашей платежеспособности (это бесплатная услуга). Более подробную консультацию Вы сможете получить в филиале по месту жительства. Контакты наших филиалов Вы найдете на нашем сайте www.kmf.kz.

Хотела у вас уточнить - я брала в прошлом году у вас групповой кредит с подругой. Я платила свой кредит своевременно, а вот подруга с просрочками. На данный момент наши кредиты полностью погашены. Повлияли ли просрочки моей подруги на мою репутацию в вашей организации? Могу ли я у вас взять снова кредит, хотя бы минимальную сумму?

Вы, являясь членом группы, могли не допустить возникновения той ситуации, о которой написали.
Принцип группового кредитования основывается на групповой гарантии всех членов групп, что означает следующее:
- группы сами выбирают членов своей группы, из числа благонадежных знакомых, что позволяет обеспечивать своевременные платежи по кредиту.
- все члены группы несут солидарную ответственность за выплату как суммы кредита, полученного на свое имя, так и суммы кредита, полученного на кредитную группу.
В случае отсутствия платежа хоть одного из членов группы, группа определяет способы решения проблемы. Члены группы выбирают вариант оказания персональной помощи для покрытия недостатка денежных средств.
Сейчас же, учитывая, что Ваш кредит и кредит Вашей подруги полностью закрыт, Вы можете обратиться с заявкой на кредит в наш филиал по месту Вашего жительства. Решение о возможности кредитования будет принято на уровне кредитного комитета филиала. Контакты наших филиалов Вы можете найти на нашем сайте www.kmf.kz.

Я брал кредит в Вашей компании. Один раз опоздал с платежом на пару дней. Теперь мне говорят, что я не смогу больше получить кредит. Такое возможно?

В нашей компании, как и в любой другой финансовой организации существует такое понятие, как платежная дисциплина. Когда клиент ее нарушает (оплачивает платеж не по графику погашения), эта информация сразу же поступает в Кредитное Бюро. И в дальнейшем даже один день просрочки может повлиять на решение по следующему кредиту. Поэтому настоятельно рекомендуем Вам не задерживать платежи по кредиту.
Если у Вас останутся вопросы, Вы можете обратиться к Вашему кредитному эксперту или в филиал по месту обслуживания. Контакты наших филиалов Вы найдете на нашем сайте www.kmf.kz.

Скажите, если я работаю, но пенсионные отчисления перечисляются минимальные. А на руки получаю зарплату больше, могу ли я у вас оформить займ?

При рассмотрении заявки на кредит наша компания ориентируется на сумму официальных пенсионных отчислений. К сожалению, Ваши пенсионные отчисления слишком малы, чтобы мы могли рассмотреть возможность выдачи кредита. Более подробную консультацию Вы сможете получить в филиале по месту Вашего жительства. Контакты наших филиалов Вы найдете на нашем сайте www.kmf.kz.

Можно ли у вас оформить кредит под залог китайского автобуса LIFAN 2005 года выпуска?

В нашей компании возраст предоставляемого в качестве залогового обеспечения автотранспорта производства Китай не должен превышать 5 лет. Вы можете получить более подробную консультацию у наших кредитных специалистов в филиалах по месту Вашего жительства. Контакты наших филиалов Вы найдете на нашем сайте www.kmf.kz

Можно ли через Ваш сайт проверять остаток по кредиту и осуществлять ежемесячное погашение кредита on-line?

В нашей компании пока не реализована возможность проверки остатка по кредитам и погашениям кредитов on-line.

Вы можете оплатить кредит следующими способами:

1. ⚡ Кассы КМФ
2. ⚡ Терминалы КМФ
3. ⚡ Терминалы QIWI (<оплата услуг>, <другие услуги>, вкладка <КМФ>, ввести ИИН). Комиссия 0,4% от суммы платежа
4. ⚡ Терминалы Касса 24 (главное меню, листать до вкладки КМФ, ввести ИИН), комиссия 0,2% от суммы платежа
5. ⚡ Банк ЦентрКредит- система <Быстрая Выручка> (в кассе вы предоставляете удостоверение личности), комиссия 0,1%, минимальный платеж 250 тенге.
6. ⚡ Терминалы CyberPlat (<оплата услуг>, <другие услуги>, вкладка <КМФ>, ввести ИИН), комиссия 0,5% от суммы платежа.

Если у Вас останутся вопросы, Вы можете обратиться к Вашему кредитному эксперту или в филиал по месту обслуживания. Контакты наших филиалов Вы найдете на нашем сайте www.kmf.kz.

Я хотела узнать, могу ли я получить у вас кредит? Просто у меня есть кредит в другом банке.

Если у вас в других БВУ нет открытой просроченной задолженности и количество действующих кредитов не более 2-х, то Вы можете обратиться в нашу компанию за кредитом. Документы, которые нужны для получения кредита – удостоверение личности и адресная справка. Если Вы работаете в организации, нужна выписка с ЦОНа – о наличии пенсионных отчислений за последние 4 месяца.

Если Вы занимаетесь бизнесом, пенсионные отчисления не нужны, наши сотрудники сами проводят оценку Вашей платежеспособности.

Платежи по другим кредитам влияют на принятие решения по запрашиваемой сумме кредита в КМФ.

Более подробную консультацию Вы сможете получить в филиале по месту Вашего жительства. Контакты наших филиалов Вы найдете на нашем сайте www.kmf.kz.

Я прописана в Астане, проживаю в Алматы. Для того, чтобы получить у Вас кредит, мне необходимо прописаться в Алматы? И какие документы нужны для получения кредита?

Я прописана в Астане, проживаю в Алматы. Для того, чтобы получить у Вас кредит, мне необходимо прописаться в Алматы? И какие документы нужны для получения кредита?

Наша компания предоставляет клиентам возможность оформить кредит в Алматы, даже если клиент прописан в Астане. Для этого Вам нет необходимости прописываться в Алматы.

Для того, чтобы подать заявку на кредит, Вам достаточно связаться с нашим филиалом по месту Вашего жительства, и наши кредитные специалисты сами приедут на Ваше рабочее место (вне зависимости от того, чем Вы занимаетесь – бизнесом, бизнесом в сельском хозяйстве или работаете в организации).

Перечень необходимых документов для получения кредита – копия удостоверения личности и адресная справка.

Более подробную консультацию Вы сможете получить в филиале по месту Вашего жительства. Контакты наших филиалов Вы найдете на нашем сайте www.kmf.kz

Всего доброго!

«КМФ» МФО Головной офис:

г. Алматы, ул. Береговая, 39
8 (727) 250-68-77, 250-68-78

АКТОБЕ:

г. Актобе, ул. Братьев Жубановых,
285 Д
8 (7132) 55-43-42, 55-40-21, 55-40-25
г. Хромтау, ул. Ауэзова, 1, кв. 92
8 (71336) 5-99-98, 5-99-99

АЛМАТЫ:

г. Алматы, ул. Розыбакиева, 45 Г
8 (727) 374-20-53, 374-20-54
г. Алматы, 4 мкр., 10 А
8 (727) 380-29-65
с. Иргели, ул. Кунаева, 174
8 (727) 307-12-17
г. Каскелен, ул. Толе би, 29
8 (72771) 2-39-66
с. Узынагаш, ул. Толе би, 44,
8 (72770) 2-12-84
ст. Шамалган, ул. Дүйсекова,
№ 37 «А»
8(72771) 5 - 80-75
Алматинский филиал
«На Калдаякова»
г. Алматы, ул. Калдаякова, 30
8 (727) 266-83-51, 266-86-52
г. Алматы, ул. Майлина, 208
8 (727) 251-30-54
г. Есик, Алматинская/Ауэзова, 155/88
8 (72775) 4-03-20
г. Капшагай, 3 мкр., 42, н.п.82
8 (72772) 7-99-80
г. Талгар, ул. Кунаева, 87
8 (727) 295-63-89
с. Шелек, ул. Жибек Жолы, д. 116 А
8 (72776) 2-42-19

АСТАНА:

г. Астана, пр. Абая, 75
8 (7172) 55-93-27/28/29/32
г. Астана, пр. Богенбай Батыра, 71
8 (7172) 20-51-19 (71)
г. Степногорск, 3 мкр., 10 А
8 (71645) 6-14-26, 6-43-66
г. Атбасар, ул. Фурманова, 37
8 (71643) 5 20 18, 5 22 18.

КАРАГАНДА:

г. Караганда, пр. Н. Абдилова, 25
8 (7212) 42-51-33, 41-27-56
г. Караганда, ул. Карл Маркса, 5
8 (7212) 22-16-43
г. Шахтинск, пр. А. Кунанбаева, 65 А
8 (72156) 5-00-47
г. Темиртау, пр. Мира, 98
8 (7213) 95-95-57
с. Осакаровка, ул. Достық, 29
8 (72149) 4 10 98

КОСТАНАЙ:

г. Костанай, ул. Баймагамбетова, 201
8 (7142) 59-32-47, 59-32-49
г. Рудный, пр. Комсомольский, 34
8 (71431) 9-16-20
г. Карабалык, ул. Космонавтов, 35
8 (71441) 3-22-82
п. Федоровка, ул. Мелехова, 54
8 (71442) 2-28-22

КОКШЕТАУ:

г. Кокшетау, ул. Ауелбекова, 62
8 (7162) 26-92-82, 26-45-34, 26-46-05
с. Зеренда., ул. Мира, 77
8 (71632) 2-10-14
г. Щучинск, ул. Ауэзова, 45
8 (71636) 4-32-80
г. Макинск, ул. Сейфуллина, 17

8 (71646) 2-44-15
с. Саумалколь, ул. Валиханова, 42 А
8 (71533) 2-14-79

КЫЗЫЛОРДА:

г. Кызылорда, ул. Желтоқсан, 9 Д
8 (7242) 26-38-47, 58-95-13
г. Жалагаш, ул. Бұхарбай Батыра, 129
8 (72431) 3-26-43
с. Жанакорган, ул. Амангельды, 96
8 (72435) 2-22-29
г. Жосалы, ул. Елеу Кошербаева
№32/2
8 (72437) 2-11-39
г. Шиели, ул. Даулеткерей, б/н
8 (724 32) 4-27-99

ПАВЛОДАР:

г. Павлодар, ул. Бектурова, 66
8 (7182) 59-36-98, 59-36-97, 59-36-96
с. Акку, ул. Амангельды, 69, офис 12
8 (71839) 2-10-40
г. Аксу, ул. Ауэзова, 65
8 (71837) 6-90-96, 3-34-98
г. Екибастуз, ул. Ауэзова, 54
8 (7187) 37-42-38, 37-35-06, 37-36-06,
с. Иртышск, ул. Желтокса, 106,
офис 15
8 (71832) 2-20-29

СЕМЕЙ:

г. Семей, ул. Б. Момышулы, 31/33
8 (7222) 56-11-05, 52-64-14
с. Бескарагай, ул. Сейфуллина, 159
8 (72236) 9-07-44
с. Караул, ул. Мұхаметханова, 2
8 (72252) 9-22-93
с. Калбатау, ул. Алимбетова, 37
8 (72347) 6-10-95

ТАЛДЫКОРГАН:

г. Талдықорган, ул. Абая, 245 А
8 (7282) 246-735, 246-736, 246-806
с. Балпык би, мкр. «Шадрин», 4 А
8 (72838) 2-05-29
с. Карабулак, ул. Панфилова, 115/117,
кв. 1.
8 (72836) 3-19-87
г. Уштобе, ул. Абылайхана, 6А, 5
8 (72834) 2-05-31
г. Сарканд, ул. Жамбыла, 41 А
8 (72839) 2-16-99
с. Жансүгүров, ул. Желтоқсан, 4, 32
8 (72832) 2-11-77
г. Ушарал, ул. Садық Кусайына, 92
8 (72833) 2-35-03
с. Кабанбай, ул. Абылайхан, б/н
8 (72837) 4-10-19
с. Сарыозек, ул. Вожакина, 3, 10,
8 (72840) 3-19-51
г. Жаркент, ул. Лутфуллина, 24
8 (72831) 5-04-56
г. Чунджа, ул. А. Арзиева, б/н
8 (72778) 2-44-98
с. Кеген, ул. Б. Атыжанұлы, б/н
8 (72777) 2-20-66

ТАРАЗ:

г. Тараз, ул. Байзақ батыра, 187
8 (7262) 45-11-17, 46-80-72, 46-80-71
г. Тараз, ул. Абая, 106
8 (7262) 43-60-34.
г. Тараз, мкр. «Телецентр», 1 А
8 (7262) 51 02 65
г. Жаңатас, 2 мкр., 6
8 (72634) 6-29-43
г. Каратау, ул. Молдагуловой, №59-61
8 (72644) 6-16-74
с. Кордай, ул. Байдибек, 145 А

8 (72636) 2-29-17
с. Кулан, ул. Жибек жолы, 90 А
8 (72631) 2-16-89
с. Мерке, ул. Исмаилова, 220 А
8 (72632) 2-29-07
с. Б.Момышулы, ул. Щорса, 15
8 (72635) 2-01-16
г. Шу, ул. Науалиева, 7Б
8 (72643) 2-13-16

ТҮРКЕСТАН:

г. Туркестан, ул. С. Ерубеева, 249 А
8 (72533) 4-33-41, 4-33-32
г. Туркестан, ул. Султанова, 234/2
8 (72533) 4-07-53
г. Кентау, ул. Яссави,83
8 (72536) 3-51-84
с. Шауелдир, ул. М. Ауэзова, 1
8 (72544) 2-20-24
с. Шаян, ул. Кадырбаева, 15
8 (72548) 2-16-27
с. Төрткөл, ул. Кунаева, б/н
8 (72530) 4-26-69
с. Шолакорган, ул. Кожанова, 25
8 (72546) 4-27-92

УРАЛЬСК:

г. Уральск, ул. Сарайшық, 89/1
8 (7112) 26-75-23, 26-75-54

УСТЬ-КАМЕНОГОРСК:

г. Усть-Каменогорск, ул. Максима
Горького 67
8 (7232) 26-86-53, 26-91-96
г. Шемонаиха, ул. Горького, 3
8 (72332) 3-02-63
г. Риддер, пр. Независимости, 7
8 (72336) 4-16-35
с. Самарское, ул. Астана, 129
8 (72333) 2-55-86

ШЫМКЕНТ:

г. Шымкент, ул. Төле би, 27А
8 (7252) 53-55-05, 53-52-99, 54-51-77
с. Абай, ул. М. Артыкова, 106А
8 (72532) 3-01-93
с. Казыгурт, ул. Ахмет Яссауи, 1
8 (72539) 2-20-81
г. Сарыагаш, ул. Дүйсебаева 4А
8 (72537) 2-36-01, 7-10-86
г. Ленгер, ул. Төле би, б/н
8 (72547) 6-01-92
с. Коксайек, ул. Төле би, б/н
8 (72547) 5-16-63

ШЫМКЕНТ (ОРДАБАСЫ):

г. Шымкент, ул. Тыныбаева 28 А-Б
8 (7252) 39-30-70, 39-30-71, факс.
39-30-63
г. Шымкент, мкр «Восток», 89, кв. 11
8 (7252) 20-12-03
г. Шымкент, мкр. «Самал-1», №1068-
1069 уч.
8 (7252) 36-12-09
с. Аксукеңт, ул. Жандарбекова, 9
8 (72531) 2-40-74, 2-22-47
с. Рыскулов, ул. Т. Рыскулова, 257
8 (72538) 5-36-71
с. Темирлан, ул. Аббасова 8/1
8 (72530) 2-24-38
с. Карабулак, ул. Рүстемова, 100
8 (72531) 2-78-69
г. Арыс, ул. Төле би, 25 А
8 (72540) 2-30-35

ПЕТРОПАВЛОВСК:

г. Петропавловск,
ул. Евнея Букетова, 16
8 (7152) 46-38-45, 46-38-53