

ВЛАДИМИР
САВЕНОК

ВРЕМЯ ИНВЕСТИРОВАТЬ!



РУКОВОДСТВО ПО ЭФФЕКТИВНОМУ
УПРАВЛЕНИЮ КАПИТАЛОМ

Владимир Степанович Савенок
Время инвестировать!
Руководство по эффективному
управлению капиталом
Серия «Бизнес. Как
это работает в России»

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=49896074

*Время инвестировать! Руководство по эффективному управлению капиталом / Владимир Савенок.: Эксмо; Москва; 2020
ISBN 978-5-04-106326-9*

Аннотация

Инвестируйте и богатейте! Вы узнаете, как сформировать качественный инвестиционный портфель в России, вложить в ценные бумаги, защищать свои активы, передать наследство ограниченному кругу лиц, какие финансовые инструменты есть и какие подходят именно вам. Реальные истории помогут разобраться в тонкостях инвестирования и планирования. Автор преподносит материал в легкой доступной форме.

Владимир Савенок – один из первых независимых финансовых консультантов в России, преподаватель Высшей школы бизнеса

МГУ, автор 11 книг по личным финансам, выступает на радио и ТВ в качестве эксперта по финансам, в прошлом директор департамента НБ Беларуси, член Совета директоров НБ РБ.

В формате a4.pdf сохранен издательский макет.

Содержание

От автора	6
Еще одно предисловие	14
Глава 1	19
1.1. Банки	21
Как выбирать банки?	22
Какой депозит выбрать?	23
1.2. Страховые компании	27
Процедура открытия программы	32
Накопление	34
Страховая защита	37
Конец ознакомительного фрагмента.	44

Владимир Савенок

Время инвестировать!

Руководство по эффективному управлению капиталом

Исправленное и переработанное издание книги «Инвестировать – это просто.

Руководство по эффективному управлению капиталом»
Во внутреннем оформлении использованы иллюстрации:

© NotionPic, Olga1818 / Shutterstock.com

Используется по лицензии от Shutterstock.com

От автора

*Раз в месяц задуматься о своих деньгах
важнее, чем 30 дней их зарабатывать.*

Джон Рокфеллер

Деньги должны работать всегда. Они и работают – так или иначе. Те деньги, которые вы держите на счете в банке, в ценных бумагах или в фондах, недвижимости, драгоценных металлах, – эти деньги работают всегда. Работают ли те деньги, которые вы держите спрятанными под плинтусом или в стеклянной банке? Они тоже могут работать – зависит от того, с какой целью вы их положили под плинтус (или в банку) и в какой валюте. Если вы решили, что австралийский доллар – самая лучшая валюта и она должна расти и, решив так, покупаете австралийские доллары и кладете их в стеклянную банку, значит, вы тоже заставляете свои деньги работать. Другими словами, если вы понимаете, что вы делаете и для чего вы это делаете, – вы заставляете свои деньги работать. Иногда они работают очень хорошо (так происходит тогда, когда ваш капитал увеличивается сам по себе), иногда они работают очень плохо (ваш капитал уменьшается). Но если вы подходите к управлению деньгами осознанно и делаете все, чтобы ва-

шии деньги работали вполне удовлетворительно, ваш капитал в долгосрочной перспективе всегда будет расти. О том, что значит подходить к управлению деньгами осознанно, и пойдет речь в данной книге. Как начать инвестировать? Как решиться, если вы, на ваш взгляд, ничего не понимаете в этом?

Я выделяю несколько очень важных этапов инвестирования и считаю, что, только пройдя все эти этапы, вы можете не беспокоиться за свой капитал – с ним все будет в полном порядке. Итак, первое, что необходимо сделать, – создать собственную стратегию инвестирования. Это значит, что вам необходимо понять, какие риски вы готовы на себя принять. Второе – выберите валюты, в которых вы будете инвестировать, а также валюту, в которой вы будете вести учет ваших инвестиций. Наконец, третий этап – выбор инвестиционных инструментов, которые вы будете использовать для инвестирования. Это – самый сложный этап, так как именно от выбора инструментов зависит результат работы вашего инвестиционного портфеля. Все три этапа описаны в данной книге.

Управление своим капиталом очень важно для каждого человека. Человек, не умеющий распоряжаться своими деньгами, – проблема государственного масштаба, потому что у него (у этого человека) со временем возникают финансовые проблемы, которые он обязательно

захочет переложить на плечи государства. Тогда почему этому нигде не учат? Ни в школах, ни в университетах? Ведь практические занятия по управлению денежными потоками решили бы массу проблем, так как люди после таких занятий не допускали бы элементарных ошибок. Видимо, государству (а также банкам и управляющим компаниям) не нужны финансово грамотные граждане, поэтому эти уроки люди получают путем набивания шишек на своем лбу. Я рад, что сейчас в магазинах появилось много литературы по данной тематике и тот, кого этот вопрос интересует, может найти массу полезной информации в книгах и в Интернете.

В предисловии к данной книге я хочу показать вам всего лишь два примера того, что делает время с вашими деньгами, если вы их инвестируете. Время – один из самых важных факторов инвестирования. У китайцев есть пословица: «Самое лучшее время, чтобы посадить дерево, минуло двадцать лет назад. Следующий подходящий момент – сегодня». Эта пословица в полной мере касается и инвестиций. Занимаетесь ли вы своими деньгами? Контролируете ли их движение? Я постоянно делаю это с 1997 года, и на самом деле это отнюдь не скучное занятие. Как неприятно бывает иногда смотреть на то, сколько денег мы израсходовали за год! Но потом я вижу, как выросли наши активы за тот же год, и понимаю, что все нормально: наши деньги работают и при-

носят прибыль! Деньги всегда должны работать. Это не значит, что вы должны постоянно инвестировать их в акции или в недвижимость и не допускать, чтобы они лежали у вас в стеклянной банке. Это значит, что вы должны держать их там, где, по вашему мнению, они принесут доход. Определить же, что принесет доход, крайне сложно не только рядовому инвестору, но и профессионалам. Поэтому разработка простой стратегии инвестирования и дисциплинированное следование своей стратегии непременно приведут вас к успеху. О том, какая стратегия является самой выигрышной, я расскажу ниже.

Как большинство людей подходит к вопросу инвестирования? Это любопытное наблюдение я сделал на основе своей многолетней практики. Поведение людей крайне отличается в зависимости от того, что происходит на рынках. Это наглядно показано на схеме 1. Первая ситуация: рынок растет. Все видят, что фондовый рынок на протяжении двух-трех лет поднимается ежегодно на 20–40 %. Все находятся в состоянии эйфории и считают себя очень опытными инвесторами, потому что получают доход, в два раза превышающий доход по банковским депозитам. В такой период люди без страха инвестируют во все, что появляется перед глазами. Им не нужен консультант – они считают, что сами прекрасно разбираются в инвестировании. Но вот они сталкива-

ются с иной ситуацией – рынок падает. Первые несколько месяцев они не паникуют – они считают, что все вернется обратно. Но через шесть-восемь месяцев понимают, что теряют свои реальные деньги. И у них появляется страх перед инвестированием вообще.

Программа частного инвестора



Схема 1. Психограмма частного инвестора

На одном из собраний с консультантами нашей компании, которое проходило как раз в период кризиса, я спросил у них: «Почему ваши клиенты стали меньше инвестировать? У них стало меньше средств для этого?» Ответ был таков: количество денег для инвестирования действительно уменьшилось, но основная причина не в этом, а в том, что люди стали бояться всего – банков, фондов, страховых компаний. Они не верят никому и ни-

чему. *Страх – основная причина! Именно момент, когда все всего боятся, и есть лучшее время для инвестирования. Поэтому самыми успешными являются те инвесторы, что следуют своей инвестиционной стратегии без эмоций. «Как же можно жить без эмоций?» – спросите вы. Очень просто: исключите из своих планов регулярный просмотр деловых телеканалов и прослушивание деловых радиопередач и делайте коррективы в своих портфелях не чаще, чем раз в квартал. А лучше – не чаще, чем раз в год. Простое пассивное неэмоциональное управление своими деньгами – залог того, что ваши инвестиции будут успешными. Почему же, если все так просто, большинство частных инвесторов теряют свои деньги и разочаровываются в инвестировании вообще? А кто сказал, что это просто? Быть вне новостей крайне сложно. Пропустить их мимо себя – тоже. Но, как сказал Бартон Биггс в своей книге «Вышел хеджер из тумана», «мое единственное преимущество в жизни состоит в том, что я осознаю наличие у себя некоторых слабостей и, в первую очередь, я понимаю, что не могу наблюдать за изменениями показателя доходности своего портфеля, оставаясь при этом хладнокровным». Все это я говорю к тому, что постоянный мониторинг новостей, прессы и ежедневная проверка доходности портфеля приводят к негативным результатам именно по причине того, что в данной ситуации невозможно избе-*

жать накала эмоций, а они, в свою очередь, приводят к спонтанным необдуманым действиям.

На одном из заседаний Клуба инвесторов, которые мы проводим раз в год и на которых присутствуют наши клиенты, я говорил о том, что инвестировать нужно без эмоций (насколько это возможно). Естественно, что это очень сложно сделать в условиях мирового экономического кризиса, когда все рынки скачут, как лошади. Один из участников нашего клуба (назовем его Игорь) задал вопрос: «Вот вы говорите, что нужно инвестировать без эмоций, а мой знакомый бизнесмен заполнил бассейн в своем доме не водой, а консервами и крупами на случай, если кризис разрастется до громадных масштабов. И, слушая его, мне трудно решиться продолжать инвестирование. Как же быть?» – «А очень просто, – ответил я. – Нужно включить в свои активы те же безопасные инвестиции, что включил ваш знакомый, но не в виде тушенки и крупы, а в виде фондов, инвестирующих в тушенку и крупу. Поверьте мне, никто не может знать точно, что произойдет завтра, – все могут лишь предполагать. Но я знаю одно: те, кто прекращает инвестирование в период кризиса, упускают уникальный момент. Если вы боитесь инвестировать, значит, как раз сейчас и пришло для этого время. Когда вы перестанете бояться – будет уже поздно».

В этой книге я постарался осуществить краткий об-

зор основных инвестиционных инструментов и на практических примерах показать, что такое сбалансированный портфель и каким он должен быть у инвесторов с разным отношением к риску. Желаю вам приятного и полезного чтения!

P.S. В начале каждого раздела вы найдете афоризмы или анекдоты, посвященные финансам. Не пытайтесь связать их с темой соответствующей главы – я включил их сюда просто потому, что они мне нравятся, и еще для того, чтобы время от времени отвлекать вас от серьезных вещей, изложенных в данной книге.

Еще одно предисловие

Не хочу утомлять вас предисловиями, но я хотел бы рассказать о том, каким образом была написана данная книга, и ни в какую иную главу это повествование не вписывается. Помимо того что я рассказываю в ней об инвестиционных инструментах, портфелях, рисках, стратегиях инвестирования, я показал на примере трех героев – Александра, Ульяны и Константина, – как они шли к формированию своих инвестиционных портфелей. Я решил, что так будет нагляднее для читателей. Возможно, вы даже сможете использовать портфели наших героев в своей инвестиционной практике. Однако чтобы начать говорить о том, какие портфели сделали для себя наши герои, необходимо познакомить вас с ними, что я и собираюсь сделать в этом втором по счету предисловии.

Пример из практики

Итак, Александр – 27 лет. Не женат. Занимается торговлей бытовой химией, имеет небольшую сеть магазинов в Саратове (названия городов, как и имена, изменены). Молодой человек, энергичный, с горящими глазами, понял однажды, что держать все деньги в бизнесе – это неправильно. Нужно инвестировать куда-то еще (недвижимость, цен-

ные бумаги), но когда и где этому учиться? Поэтому, пока он не знал, куда инвестировать, он решил изъятые из бизнеса деньги поддержать на депозитном счете в банке. Но для молодого, энергичного, с горящими глазами человека банковский счет — это очень скучно. Поэтому он начал изучать все, что попадалось на глаза, и в первую очередь сайты www.rbc.ru, <https://ru.investing.com/> Когда человек что-то ищет, к нему тянутся те, кому есть что предложить. Сначала банк, в котором он держал свои деньги (а это ни много ни мало 500 000 долларов), начал делать ему предложения по инвестированию в свои ПИФы. Затем его нашли управляющие компании, которые тоже предложили свои услуги. Риелторы тоже не обделили Александра вниманием и убеждали его в том, что лучшие недвижимости инвестиций быть не может. В итоге Александр полностью запутался: если бы все, что говорили эти люди в банках, управляющих компаниях и агентствах, было правдой, тогда вообще никому не нужно было бы работать — все могли бы жить за счет доходов от инвестирования. Но Александр хоть и молод, но знаком с рисками, и он прекрасно понимал, что в мире все не так просто, как нарисовано на рекламных билбордах. За три месяца я трижды беседовал с Александром (все это время в промежутках между нашими беседами он метался между банками, управляющими компаниями и агентствами недвижимости). И наконец он пришел к выводу, что нужно с чего-то начинать... И мы начали.

Александр – агрессивный инвестор (А).

Ульяна – следующий герой нашей книги. Ей 36 лет. Она работает руководителем проекта в крупной ИТ-компании. Замужем. Двое детей (14 и 8 лет). Муж работает редактором на одном из российских телеканалов. Так же как и Александр, Ульяна держит одну часть своих денег в банке, а другую – наличными в банковской ячейке. Поступает она так потому, что не понимает других инвестиционных инструментов, отчего и боится их. «Что-то нужно делать с деньгами, – сказала однажды Ульяна мужу, сидя вечером у телевизора. – Это ненормально, что деньги лежат в банке и в ячейке просто так – они должны работать и приносить доход. Мои коллеги инвестируют в ценные бумаги и получают неплохой доход. А у нас в банке и в ячейке накопилось уже больше 11 млн рублей, и мы ничего с них не получаем!» «Я не против, если ты этим займешься... Изучением возможностей, я имею в виду», – ответил муж, наблюдая за тем, как смотрится отредактированная им телевизионная передача. Сказано – сделано. Со следующего дня Ульяна начала изучать информацию в Интернете на предмет инвестирования и... ужаснулась от того, сколько предложений увидела после первого же запроса в поисковике. Ульяна – человек довольно рациональный и не падкий на рекламные трюки. Прежде чем начать инвестировать, она захотела понять, какие риски берет на себя (большие риски бы-

ли неприемлемы для Ульяны). С другой стороны, она хотела увеличить свой капитал, а для этого нужно рисковать. Вывод напрашивался сам собой: нужно посоветоваться с консультантами. Очередной поиск в Интернете – и у Ульяны на столе лежат несколько телефонов консалтинговых компаний.

Ульяна – умеренный инвестор (У).

Константину, следующему нашему герою, 55 лет. Дети уже взрослые – сами зарабатывают на жизнь и живут отдельно. Жена – домохозяйка. Константин всю жизнь проработал в нефтегазовом секторе и сейчас занимает высокую должность в одной из крупных российских нефтяных компаний. Активов много самых разных: недвижимость, ценные бумаги, банковские счета. Вроде все есть, а что-то гнетет, что-то не так... Все чаще Константин стал задумываться над тем, чего он хочет от жизни. Ведь основные цели выполнены: детей на ноги поставили, обучили. Приобрели недвижимости столько, сколько нужно всем членам семьи, и даже больше. Денег на счетах и в активах вполне достаточно. Не пора ли пожить так, как хотелось бы самому? Проводить все время с любимой женой, путешествовать с ней, пожить за границей. «Пора, – подумал Константин. – Только как рассчитать, сколько денег мы можем тратить с женой и откуда эти деньги брать? Продавать недвижимость? Ценные бумаги? Процентом, которые

я получаю в банке, недостаточно для того, чтобы жить нормально. Вроде и активов много – больше пяти млн собралось, а как ими распорядиться на пенсии, и не знаю... Что делать?» Раз появился вопрос – значит, будет и ответ. Константин попросил свою жену Аллу поискать контакты людей, у которых можно проконсультироваться по вопросу «Как жить на пенсии?». Таким образом, Константин начал свой путь к сбалансированному пенсионному портфелю.

Константин – консервативный инвестор (К).

Глава 1

Инвестиционные инструменты

Существует два типа инвесторов – те, кто не знает, куда движется рынок, и те, кто не знает, что они этого не знают. Третий тип инвестора – инвестиционный профессионал, который знает, чего он не знает, но получает средства к существованию в зависимости от того, насколько знающим он выглядит.

Уильям Бернстайн, автор книги «Разумное распределение активов. Как построить свой портфель с максимальной доходностью и минимальным риском»

В данной главе я вкратце расскажу об основных инвестиционных инструментах, которые большинство людей использует для инвестирования и которые я рекомендую включать в портфели своим клиентам. В этом обзоре их не очень много – всего семь. На самом деле их гораздо больше, но другие инструменты являются чаще всего разновидностью тех, что описаны ниже. Хотя я не раз рассказывал об инвестиционных инструментах в своих предыдущих книгах («Как составить личный финансовый план и как его реализовать», «Личные финансы. Самоучитель»), здесь я существенно дополнил информацию, касающуюся использования данных инстру-

ментов на практике.

1.1. Банки

Казалось бы, что говорить о банках – это самый популярный и известный практически каждому инвестиционный инструмент. У кого из нас нет банковских депозитов? Только у тех, у кого нет денег. Тем не менее следует сказать несколько слов и об этом финансовом инструменте.

Банковский депозит – простая и доступная всем форма хранения личных сбережений. Процент по банковскому депозиту, как правило, покрывает уровень инфляции. Это правило справедливо для всех развитых стран, но пока не совсем точно работает в России и других развивающихся странах. В 2002–2003 годах ставки по банковским депозитам в российских банках были меньше, чем уровень инфляции. Однако хранение денег в коммерческих банках всегда более выгодно, чем хранение денег дома в тумбочке. Банковский депозит может выступать как:

инструмент для краткосрочного инвестирования. Если вы хотите инвестировать деньги более чем на пять лет, то лучше использовать другие инструменты – в частности, ценные бумаги, ПИФы, взаимные фонды, ETFs, хедж-фонды. В долгосрочной перспективе они дают более высокую доходность, нежели банковские depo-

зитель. Но если вы хотите инвестировать деньги на срок от одного месяца до нескольких лет с гарантиями их сохранности и получения средней доходности, то лучшие банковского депозита вы вряд ли что-либо найдете;

инструмент для хранения резервного фонда. Наличие резервного фонда (резервного капитала) – одна из составляющих плана финансовой защиты. Именно исходя из этого, мы выбираем депозиты по критериям, описанным ниже.

Как выбирать банки?

Вопрос выбора всегда непрост. Дело в том, что оценить надежность того или иного банка всегда достаточно сложно, особенно человеку, не разбирающемуся в банковских технологиях. Однако сегодня в России работает система страхования вкладов, и потому как минимум часть капитала вкладчика будет застрахована. Отсюда одна из рекомендаций по размещению средств в банковских депозитах – размещение в нескольких банках. При этом важно понимать, что система страхования вкладов не защитит от мошенничества. Череда отзывов лицензий у российских банков в 2013–2019 годах показала, что некоторые банки не вносили своих вкладчиков в реестры, а значит, эти люди не были защищены системой страхования вкладов. Поэтому второй реко-

мендацией будет хранение средств в банках высокой надежности. В российских реалиях к ним относятся банки с государственным капиталом, а также с хорошим иностранным капиталом – материнский банк должен иметь рейтинг А и выше.

Какой депозит выбрать?

Выбор депозита имеет большое значение при инвестировании. По каким критериям мы выбираем депозиты и предлагаем их своим клиентам? Ниже вы найдете эти критерии, расположенные в порядке важности.

1. Возможность частичного снятия средств с депозита без потери процентов. Как я говорил выше, мы рассматриваем средства на банковском депозите в качестве резервного фонда. Резервный же фонд должен быть ликвидным, то есть таким, чтобы вы могли использовать его при непредвиденных обстоятельствах. Вы можете выбрать для этой цели краткосрочный депозит (на срок 3–6 месяцев), но процент по такому депозиту будет невысоким. Лучше выбрать более долгосрочный депозит (1–2 года), по которому банк платит больше, но в то же время позволяет снимать часть средств во время действия депозита без потери процентов.

2. Возможность пополнения депозита. Для чего это нужно? Когда мы разрабатываем планы для своих кли-

ентов, то используем банковские депозиты для первичного накопления средств. Это значит, что человек открывает депозит в банке и ежемесячно пополняет его. (Лучше всего делать это автоматически, дав поручение банку каждый месяц переводить определенную сумму с карточного счета на банковский депозит.) При накоплении определенной суммы на счете мы распределяем часть накопленных средств по другим, более долгосрочным активам (ценные бумаги, ПИФы, страховые компании, хедж-фонды, недвижимость и т. д.). Вот и все. Возможность пополнения позволяет нашим клиентам получать дополнительный доход.

3. Ежемесячная или ежеквартальная капитализация. Думаю, нет необходимости объяснять, почему это условие важно, – капитализация позволяет работать не только инвестированным деньгам, но и процентам, которые уже заработаны. Капитализация – исключительно важный компонент при инвестировании. Она дает хороший эффект при долгосрочном инвестировании (15–20 лет), но даже при размещении на один год получить дополнительные доли процентов всегда приятно.

4. Фиксированная процентная ставка. Сейчас довольно трудно найти такие депозиты, но все же они есть. Фиксированная процентная ставка – хорошее условие в период падения ставок. Например, если вы откроете депозит на два года со всеми перечисленными выше услови-

ями, а к этому добавится еще и фиксированная ставка, то вы на два года вперед можете спланировать свои доходы по данному депозиту. Такой срок для России совсем не плох.

Как видите, выбор депозита и банка – достаточно непростая задача. Но она позволит вам и получить более высокий доход, и застраховать себя от ненужных финансовых рисков.

Необходимо отметить, что, если целью размещения средств в депозите является не хранение резервного фонда, а просто временное хранение свободных средств, вы можете выбирать для этого депозиты с менее жесткими условиями и с более высокой ставкой.

Пример из практики

У Александра, Ульяны и Константина есть деньги на счетах в банках – здесь между ними полное сходство, хотя они и использовали разные банки. Причем все они разместили деньги в нескольких банках и на разных счетах – на депозитных и текущих. На текущих они держали свои резервные фонды – те деньги, которые могут понадобиться в случае непредвиденных обстоятельств. Первое, что мы сделали, – перевели деньги с текущих счетов на депозитные с описанными выше условиями. Теперь они начали получать процент за хранение своего резервного фонда, а именно 7–8 % годо-

вых вместо 0,2 % годовых (которые платят по текущему счету). Разница в 7–8 % при тех суммах, которые имеются у наших героев, – довольно значительный дополнительный доход.

ВЫВОДЫ:

1. Одна из основных целей банка – хранение резервного фонда и денег на короткие сроки.
2. Выбирайте надежные банки – с государственным участием или с участием хорошего иностранного капитала.
3. При выборе депозита ориентируйтесь на свои цели – либо депозит для хранения резервного фонда, либо просто для хранения свободных средств.

1.2. Страховые компании

Когда мне было пятнадцать лет, гадалка сказала, что я все деньги буду тратить на женщин. Сейчас у меня жена и три дочки. Я трачу на них все деньги. А в пятнадцать мне все как-то по-другому представлялось...

Анекдот

Этот раздел будет длиннее, чем предыдущий: инвестиционные продукты страховых компаний гораздо сложнее банковских продуктов. Если вы думаете, что это не для вас, – не торопитесь перелистывать страницы. Уверяю, вы узнаете нечто полезное для себя, потому что страховые компании можно использовать не только для страхования жизни, здоровья или автомобиля. Забегая вперед, скажу, что страховые компании могут выступать в качестве инвестиционного брокера, через которого вам открывается доступ к тысячам фондов и ценных бумаг. Однако об этом чуть позже, так как основное назначение страховых компаний – это все же страхование. Я не буду касаться здесь рискованного страхования (страхования автомобилей, медицинского страхования и т. д.) – я лишь покажу, что такое накопительное страхование жизни (НСЖ) в качестве инвестиционного инструмента. В конце главы я скажу несколько

слов о брокерской функции страховой компании (более подробная информация о технологии инвестирования через страховую компанию изложена в разделе 3.4 главы 3).

Итак, программа накопительного страхования – это инвестиционный инструмент, поскольку она совмещает в себе накопительную составляющую (инвестирование средств клиента страховой компании) и страховую (страхование жизни и здоровья клиента). В этом разница между накопительным и рисковым страхованием. При рисковом страховании клиент платит компании страховую премию, которая ему (клиенту) никогда не возвращается. При накопительном страховании клиент по окончании программы получает вложенные средства плюс накопленный процент.

Для чего вообще были созданы такие программы и почему инвесторы их открывают? Ведь можно просто купить рисковую страховку, а деньги держать на депозите и получать процент – результат будет тот же. Думаю, свою роль здесь сыграла психология человека – его нежелание терять деньги на рискованной страховке, ведь при ее оплате деньги вам никогда не возвращаются. При накопительном же страховании создается впечатление, что вы платите, но получите свои деньги назад, если ничего не случится.

Давайте поговорим непосредственно о программах на-

копительного страхования. Сразу отмечу, что у разных страховых компаний программы накопительного страхования в деталях отличаются одна от другой, но их общий смысл и суть в принципе одинаковы. Прежде чем начать разговор о программах накопительного страхования, хочу сказать, кому эти программы не нужны:

тем, у кого нет иждивенцев. Вам незачем страховать свою жизнь, если ваши близкие сами себя обеспечивают и им не требуется ваша финансовая помощь;

тем, кто предпочитает агрессивное инвестирование консервативному. Программы накопительного страхования – очень консервативный инструмент, и вы никогда не получите высокую прибыль.

Проще говоря, если вам немного за двадцать, у вас нет семьи и вы любите инвестировать с риском – забудьте на время об этом инструменте.

Александр относится именно к такому типу инвесторов, поэтому программы накопительного страхования в его портфеле вы не найдете.

То же касается и людей более солидного возраста, которые вырастили детей и больше не помогают им финансово – иждивенцы были и... ушли. Зачем теперь страховать свою жизнь?

Константин – представитель этого класса. Однако в его портфеле вы все же найдете такой инструмент, как страховая компания. Мы включили ее в портфель, потому что страховая компания дает клиентам возможность заключать **договор пенсионного страхования без страхования жизни**. Именно такой договор и заключил Константин, о чем я расскажу позже.

А кому нужны программы накопительного страхования в таком случае? Очень многим:

тем, кто приносит в семью более 60 % семейного дохода. Этот человек является кормильцем, и он должен быть застрахован;

тем, кто любит слово «гарантия» и хочет быть уверенным, что его деньги не исчезнут;

тем, кто не может себя дисциплинировать, поэтому ему нужен кто-то, кто будет брать на себя такую функцию.

Ульяна – именно такой человек. Она является основным кормильцем в семье (ее доход составляет 70 % семейного бюджета), у нее есть иждивенцы (двое детей), и она не готова брать на себя значительные риски при инвестировании, то есть ей необходимо иметь в своем портфеле консервативные инструменты, одним из которых и являются

программы накопительного страхования.

Программа накопительного страхования – элементарный план финансовой защиты. Именно так я называю данные программы. Почему? Потому что они закрывают две позиции следующего плана:

1. Защита своего будущего (создание пенсионных накоплений). Программы накопительного страхования очень консервативны, поскольку во всех развитых странах страховым компаниям запрещено инвестировать средства клиентов в рискованные инструменты. Как правило, страховые компании дают своим клиентам гарантии сохранности капитала и обеспечивают получение клиентом минимальной доходности, а это наиболее важное условие консервативного инвестирования.

2. Защита своих близких (страхование жизни кормильца). Программы накопительного страхования предоставляют клиентам страховую защиту – страхование жизни и страхование потери трудоспособности.

Кроме того, программа накопительного страхования – это эффективный план для тех, кто плохо контролирует свои денежные потоки, поскольку каждый год (или месяц, квартал) страховая компания напоминает своим клиентам, что пришел срок сделать очередной взнос на свой счет. Таким образом, клиент страховой компании

исправно минимум один раз в год платит самому себе, что не всегда удается делать очень многим.

Процедура открытия программы

Клиент заполняет заявление, в котором указывает (в различных компаниях формы заявлений и условия программ могут быть разными):

размер ежегодного (ежемесячного, ежеквартального) взноса, который он будет делать на свой счет в компании; суммы ежегодного взноса могут быть самыми разными – от одной до сотен тыс. долларов в год. От размера годового взноса (или годовой премии) зависит уровень страховой защиты;

срок действия программы; обычно он составляет от 5 лет до достижения 120-летнего возраста; это долгосрочные программы с долгосрочными целями (создание пенсионных накоплений, накоплений на образование детей и т. д.);

ответы на вопросы о состоянии своего здоровья, а также о наличии опасных хобби: поскольку страховая компания предоставляет клиенту страховую защиту, она должна располагать информацией о своих рисках;

пожелания о стратегии инвестирования своего капитала.

После этого необходимо сдать анализ крови и пройти медицинский осмотр у сертифицированного компанией врача. Как вы понимаете, не всегда можно доверять тому, что напишет клиент о своем здоровье. Особенно если речь идет о больших суммах (1–2 млн долларов).

После этого компания рассматривает предоставленные документы и принимает решение об открытии программы страхования для данного человека. Предварительно заявитель должен перевести на счет страховой компании первый годовой взнос: без этого заявление рассмотрено не будет. Если компания примет отрицательное решение, деньги вернутся на счет заявителя.

После открытия программы накопительного страхования клиент компании получает страховой полис и текст «Общих условий договора со страховой компанией». Далее он регулярно (как правило, раз в год) переводит на свой счет в компании оговоренную в заявлении сумму. Некоторые компании предлагают своим клиентам делать не ежегодные, а ежеквартальные или ежемесячные платежи. Однако самым выгодным вариантом является перевод взноса один раз в год. Сумма 12 ежемесячных взносов будет больше суммы одного ежегодного взноса.

Давайте рассмотрим более детально три важные составляющие программ накопительного страхования: консервативное накопление, страховую защиту и анну-

итетные выплаты¹.

Накопление

Пока человек находится в активной фазе жизни (как правило – от 20 до 60 лет), он делает регулярные отчисления с заработанных денег на свой личный счет в пенсионном фонде или страховой компании. Эти средства накапливаются в течение 20–40 лет. Даже небольшие отчисления превращаются в значительный капитал за такой большой отрезок времени.

Какой процент вы можете получить, открыв программу накопительного страхования?

Если страховая компания предлагает вам гарантированно 10–15 % годовых, стоит очень серьезно задумать-ся над тем, что это за компания, и проверить ее надежность. Дело в том, что страховые компании в развитых (да и в развивающихся) странах очень жестко ограниче-ны законодательствами своих государств по части ин-вестирования средств своих клиентов. Поэтому надеж-ные компании предлагают клиентам всего лишь от 1 до 4 % годовых гарантированного дохода.

¹ Аннуитетные платежи – равновеликие перечисления по кредитным обяза-тельствам через равные промежутки времени. (Прим. ред.) Словарь бизнес-тер-минов. Академик. ру. 2001. [Электронный ресурс] URL: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/business/19484> Дата обращения (29.09.2019).

Однако помимо указанной гарантированной части страховые компании могут заработать гораздо больше, поэтому начисляют по счетам своих клиентов также негарантированную часть. Эта часть может быть от 2 до 10 % годовых.

Таким образом, при инвестировании в страховую компанию вы в среднем можете рассчитывать на 3–6 % годовых. Эта доходность может меняться со временем как в сторону увеличения, так и уменьшения. Все зависит от ситуации на рынке и в первую очередь – от размера процентной ставки ФРС², если речь идет об инвестировании в долларах США.

Почему так мало? Потому что страховые компании не являются благотворительными организациями и берут со взносов своих клиентов деньги за то, что обеспечивают их страховой защитой. Иными словами, часть премии, оплаченной клиентом, инвестируется, а другая

² Процентная ставка, взимаемая банками, имеющими избыточные резервы в районном банке Федеральной резервной системы (Federal Reserve System, FRS; Fed.) при предоставлении кредита банкам, которым он необходим, в течение суток для удовлетворения требований нормативному резерву. Процентные ставки по федеральным фондам являются наиболее чувствительным индикатором динамики процентных ставок, поскольку они определяются рынком ежедневно, в отличие от ставки прайм-рейт (prime rate) и дисконтной ставки (discount rate), которые лишь периодически изменяются банками и ФРС соответственно. (Прим. ред.) Финансово-инвестиционный толковый словарь, 2002. [Электронный ресурс] URL: <http://economics.niv.ru/doc/dictionary/financial-investment/fc/slovar-207-7.htm#zag-3038>.

(меньшая) часть идет в страховой резерв компании.

В каких случаях риски страховой компании увеличиваются и она забирает больший процент из взноса клиента в страховой резерв?

- 1. При страховании клиентов в солидном возрасте. Чем старше клиент, тем больше рисков у компании.*
- 2. Если у клиента есть проблемы со здоровьем.*
- 3. Если клиент работает в опасных для жизни и здоровья условиях.*
- 4. Если у клиента есть опасные для жизни и здоровья хобби.*

В любом из этих случаев ваши накопления будут меньше, поскольку инвестируемая часть взноса из-за рисков уменьшается. Обращаю еще раз ваше внимание на этот нюанс при начислении дохода по программам накопительного страхования: процент дохода, гарантируемый страховой компанией, рассчитывается не на всю сумму, вносимую клиентом на свой счет в страховой компании, а на сумму математического резерва.

Вывод: перед тем как открывать программу, решите, для чего она вам необходима и какие страховые тарифы вам нужны. Возможно, вы сами не очень хорошо разбираетесь в деталях. В таком случае проконсультируйтесь с работником страховой компании или незави-

симым финансовым консультантом.

Страховая защита

Программа накопительного страхования предоставляет клиентам страховую защиту, что является одним из условий плана финансовой защиты. Особенно это важно для кормильцев семьи. Если ваш доход составляет более 60 % общего дохода семьи, вам необходимо иметь полис страхования жизни.

Страховка – очень важное средство в жизненном плане любого человека. Проблема со страховкой в том, что ее нельзя купить тогда, когда она нужна. Ее надо покупать в тот период, когда жизнь безоблачна, и надеяться, что эта предусмотрительность будет излишней.

Страховые компании предоставляют своим клиентам самые разные страховые тарифы, в основе которых лежат:

- естественная смерть (из-за возраста, по болезни);*
- смерть в результате несчастного случая;*
- постоянная потеря трудоспособности в результате несчастного случая;*
- временная потеря трудоспособности и т. д.*

Каждая компания работает по своим стандартам и предлагает клиентам разные тарифы и разные выпла-

ты по страховым случаям. Причем в своих «Общих условиях» страховые компании указывают, что является несчастным случаем. В том же документе они оговаривают случаи, которые не могут считаться страховыми. Например, если человек погибает в зоне боевых действий или в результате самоубийства. Страховые компании не страхуют людей, которые профессионально занимаются опасными видами спорта или имеют опасные хобби. Например, нельзя застраховать альпиниста или гонщика.

В этой связи я вспоминаю комедию «А вот и Полли» – там был такой эпизод. Богатый бизнесмен хочет застраховать свою жизнь на очень крупную сумму, и страховщики, конечно, заинтересованы в таком клиенте. Но вот беда: этого человека чрезвычайно сложно поймать, так как он то на парашюте летает, то с акулами плавает, то еще каким-то экстремальным видом спорта занимается. С одной стороны, страховщики хотят заполучить этого клиента, а с другой – совет директоров вряд ли одобрит подобную сделку, поскольку риски компании слишком высоки. И в очередной раз, когда главный герой (работник страховой компании) поймал этого бизнесмена-экстремала, они вместе поднимаются на крышу небоскреба. По пути страховщик говорит бизнесмену о том, что тот должен прекратить прыгать, плавать, нырять и т. д., иначе компания не сможет его

застраховать. Тот говорит, что подумает над этим, и на глазах страхового агента прыгает с парашютом с крыши небоскреба.

Однако это фильм, а мы говорим о реальности. Я не буду здесь рассказывать обо всех тарифах и выплатах, приведу в пример лишь программу, которую мы помогли открыть Ульяне в страховой компании США при формировании ее инвестиционного портфеля, для того чтобы вы могли иметь некоторое представление о цифрах, которые фигурируют в подобных программах.

Ульяна при первой же встрече сказала, что ей нужен полис страхования жизни, потому что она основной кормилец в семье. Она даже сказала, каким должен быть размер страховой защиты: не менее 300 000 долларов (все же женщины более предусмотрительны и больше думают о защите своей семьи, чем мужчины). Эту сумму она определила очень просто (и таков, кстати, один из принципов, который мы предлагаем своим клиентам для расчета суммы страховой защиты): 300 000 долларов позволят ее близким прожить не менее пяти лет на сегодняшнем уровне, если с ней что-либо случится. И именно с открытия данного полиса Ульяна и начала формировать свой новый инвестиционный портфель.

При заданных Ульяной параметрах страховая компания предложила ей полис со следующими условиями:

- годовой взнос – 2742 доллара;
страховая защита – 300 000 долларов (данная сумма выплачивается наследникам в том случае, если клиент компании уходит из жизни по любой причине);
срок действия полиса – до 120 лет. При этом клиент может не ждать весь срок, а расторгнуть договор гораздо раньше.

Например, Ульяна через 15 лет решит, что страховая защита ей больше не нужна, поскольку ее дети выросли и сами себя обеспечивают. Она решает больше не делать взносы в компанию и забрать деньги, которые там накопились. Сколько компания выплатит Ульяне в таком случае? 42 212 долларов. Чуть больше, чем она внесла на счет компании. Однако при этом все 15 лет Ульяна будет застрахована на 300 000 долларов, а это, согласитесь, немалая страховая защита!

Предположим, Ульяна решила делать взносы не 15, а 25 лет. Через 25 лет компания выплатит Ульяне 77 974 доллара (при внесенных ею 68 550 долларах), и страховая защита после этого исчезнет. Если же Ульяна продолжит делать взносы до 89 лет, то с этого момента ее страховая защита начнет расти и достигнет к 100 годам уровня в 506 677 долларов – на 200 000 долларов больше, чем первоначальные 300 000 долларов.

Помимо очевидных плюсов у программы есть некоторые минусы, которые, правда, лично я таковыми не считаю. Я

говорю о ликвидности средств, инвестированных в программы. Например, если Ульяна захочет прекратить программу через 2 года, компания ничего ей не выплатит. Через 5 лет Ульяна сможет получить всего 3007 долларов.

– Я планирую сохранять страховую защиту на протяжении как минимум двадцати лет. Надеюсь, что в течение этого срока смогу делать такой незначительный годовой взнос. Поэтому меня не очень волнует то, что произойдет в ближайшие пять лет, – сказала Ульяна, когда я обратил ее внимание на этот момент.

Действительно, страховая компания не банк, в который можно положить деньги на 3–5 месяцев, а потом забрать их. Открывать счет в страховой компании следует лишь тем, кто строит планы на срок не менее 10 лет. Низкая же ликвидность мотивирует клиентов не изымать свой капитал из столь важного для них самих и для их близких инструмента финансовой защиты.

– И еще одно. – Ульяна уже встала, чтобы распрощаться, но остановилась у двери. – Давайте сделаем полис с таким же страховым покрытием, 300 000 долларов, и для моего мужа. Он немного старше меня, поэтому, видимо, взнос будет меньше?

– Вы ошибаетесь, Ульяна. Взнос будет не меньше, а больше, так как, во-первых, супруг старше вас, а во-вторых, он мужчина. Это больший риск для компании, потому что средняя продолжительность жизни лиц мужского пола

(особенно в России) гораздо ниже, чем продолжительность жизни женщин. По этим причинам страховая компания берет больше денег за риск. Но в любом случае годовой взнос для страхования вашего мужа на сумму 300 000 долларов вряд ли превысит 3000 долларов в год.

– Это тоже немного, – сказала Ульяна. – Подготовьте документы для нас обоих.

Насколько важна для вас подобная страховка? Настолько, насколько вы сами считаете ее таковой. Зависят ли ваши близкие от вас финансово? Что будет с ними и с вами, если вы не сможете по каким-либо причинам работать и зарабатывать деньги (тьфу-тьфу-тьфу)? Хотите ли вы защитить своих близких от непредвиденных обстоятельств? Только вы сами можете ответить на эти вопросы. И именно поэтому я задаю их здесь.

Повторяю: почти в каждом финансовом плане, разработанном нами для клиентов, мы рекомендуем открывать программы накопительного страхования. Основная цель – получение страховой защиты. Следующая цель – консервативное накопление средств. У каждого бизнесмена за рубежом есть полис страхования жизни. И не один. Независимо от величины его капитала.

По данным рейтингового агентства АКРА, сегмент страхования жизни ждет бурный рост. В 2015 году на

долю страхования жизни приходилось всего 13 % рынка. К 2022 году этот вид страхования составит 45 % против 26 % по итогам 2017 года. В странах Запада доля рынка страхования жизни была представлена такими цифрами: 51 % – в Польше, 41 % – в Чехии, 15 % – в Болгарии. В таких странах, как Япония, страхование жизни занимает 78 % рынка, что эквивалентно 330,7 млрд долларов США; в Великобритании – 75 % (349,7 млрд долларов США); во Франции – 70 % (187 млрд долларов США).

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.